



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESA

2023-2024

TRABAJO FIN DE GRADO

**Régimen Jurídico del Contrato de Sale & Leaseback
como Instrumento de Financiación.**

**Legal Framework of the Sale & Leaseback Contract as
a Financing Instrument**

Fernando Martínez Hierro

Jesusa Sánchez Gómez

01/07/2024

ÍNDICE

RESUMEN	3
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	4
1. LA ANGLICIZACIÓN DEL DERECHO CONTINENTAL	5
2. EL CONTRATO DE SALE&LEASE-BACK	5
2.1 REGULACIÓN EN NUESTRO ORDENAMIENTO JURÍDICO	5
2.2 FUNDAMENTO Y FINALIDAD DEL CONTRATO DE SALE&LEASEBACK	7
2.3. NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO	8
2.4 CARACTERÍSTICAS	9
2.5. ELEMENTOS ESENCIALES DE LA OPERACIÓN	10
2.6. OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN EL CONTRATO	11
2.7. LEASEBACK MOBILIARIO E INMOBILIARIO. LEY 27/2014 DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	14
3. DELIMITACIÓN CON OTRAS FIGURAS	15
3.1 RENTING/ ARRENDAMIENTO	15
3.2. LEASING	15
4. GARANTIAS ADICIONALES DEL CONTRATO DE LEASEBACK	15
4.1. COMPROBACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DE LA VENDEDORA- ARRENDATARIA	16
4.2. COMFORT LETTER	16
4.3. AVAL	17
CONCLUSIONES	17
BIBLIOGRAFÍA	19

RESUMEN

Este trabajo de fin de grado intenta profundizar en el régimen jurídico del contrato de Sale & Leaseback para mostrar los aspectos que cualquier departamento jurídico de una empresa debería tener en cuenta de cara a su implantación.

Este contrato proveniente de la tradición anglosajona tiene la peculiaridad de ser una suerte de conjunción entre el contrato de compraventa y el de arrendamiento; el contrato de sale and Leaseback es un acuerdo financiero en el que una empresa vende un activo, como un inmueble o equipo, a una entidad compradora y, al mismo tiempo, lo arrienda de vuelta. Este mecanismo dual permite a la empresa vendedora obtener liquidez inmediata al liberar el capital invertido en el activo y así mejorando su posición financiera. Al mismo tiempo, la empresa puede seguir utilizando el bien vendido sin interrupciones en sus operaciones. Este tipo de contrato es ventajoso tanto para el vendedor, que obtiene fondos líquidos e inmediatos, como para el comprador, que asegura una fuente de ingresos estable a través del arrendamiento.

La utilidad de este instrumento reside en ser un método rápido de financiación que entronca con la cada vez más vertiginosa dinamización del mercado. Las antiguas técnicas de financiación (Hipoteca, préstamo...) han quedado ciertamente desfasadas en el tráfico mercantil ante la globalización y la aparición de contratos que resultan atípicos, desconocidos para nuestro derecho privado, ha supuesto una revolución en el tráfico empresarial.

Sus características tienen partes propias tanto de la compraventa como del arrendamiento; pero, su diferencia fundamental son las notas que caracterizan a este instrumento de financiación que son: La necesidad de financiación para el vendedor, la posibilidad de una buena inversión para el comprador y, como expresión de ambas, la sostenibilidad de la renta en el tiempo. Se analizará también por qué una larga vida contractual conduce a un mayor interés en esta figura contractual.

ABSTRACT

This final degree project aims to delve into the legal framework of the Sale & Leaseback contract to highlight the aspects that any corporate legal department should consider for its implementation.

Originating from the Anglo-Saxon tradition, this contract is a unique combination of a sales contract and a lease agreement. The Sale & Leaseback contract is a financial arrangement in which a company sells an asset, such as real estate or equipment, to a buying entity and simultaneously leases it back. This dual mechanism allows the selling company to obtain immediate liquidity by freeing up the capital invested in the asset, thereby improving its financial position. At the same time, the company can continue using the sold asset without any disruption to its operations. This type of contract is advantageous for both the seller, who gains immediate liquid funds, and the buyer, who secures a stable source of income through the lease.

The utility of this instrument lies in its ability to provide a quick financing method that aligns with the increasingly dynamic market environment. Traditional financing techniques (such as mortgages and loans) have become somewhat outdated in commercial transactions due to globalization and the emergence of atypical contracts, unknown in our private law, which have revolutionized business dealings.

Its characteristics include elements of both sales and leasing, but its fundamental difference lies in the features that define this financing instrument: the seller's need for financing, the buyer's opportunity for a good investment, and the sustainability of the rental income over time. This study will also examine why a long-term contract lifespan leads to greater interest in this contractual figure.

INTRODUCCIÓN

La crisis fraguada por la pandemia de la Covid-19 y las tensiones geopolíticas generadas por los conflictos armados en Ucrania y Gaza han tenido una gran repercusión en nuestra economía, ocasionando problemas financieros en múltiples empresas.

Estas crisis han provocado una mayor vulnerabilidad financiera en empresas que han visto peligrar su viabilidad económica; empresas que han visto su capacidad para enfrentar la deuda menguar y que, en no pocas ocasiones, han tenido que poner fin a su actividad empresarial por insolvencia económica.

En este contexto de gran incertidumbre, como ya sucedió en la gran crisis financiera del 2008, se ha visto que las fórmulas tradicionales, como los préstamos o las hipotecas, en muchas ocasiones pueden resultar ineficaces para paliar estas hostilidades debido a su rigidez. Por ello, las fórmulas contractuales que antes solo empleaban multinacionales con experiencia en otros mercados foráneos han empezado a abrirse paso entre las medianas empresas que cada vez cuentan más en sus equipos jurídicos con personal dúctil en operaciones transnacionales.

Una de estas fórmulas consiste en el contrato objeto del presente trabajo, el contrato de Sale & Leaseback, o simplifcadamente Leaseback, un contrato financiero que utilizan las empresas para obtener liquidez a partir de sus activos fijos. En la práctica, consiste en una institución financiera que compra los activos de una empresa, para luego arrendárselos a esta misma por un periodo determinado.

España es un país donde la idea más extendida es que tener la propiedad de un bien, mueble o inmueble, es una opción más rentable que ser arrendatario del mismo. Por ende, las empresas a medida que crecen empiezan a acumular activos; con el contexto económico desfavorable, las medianas empresas han importado la operación de Leaseback y han empezado a vender sus propiedades sin renunciar a su uso, consiguiendo así liquidez de una forma muy rápida y flexible.

Este contrato suele tener una larga duración y, en adición, suele incorporar la opción a compra a término del mismo; por lo que, ante una recuperación de la economía podría suponer recuperar la propiedad del bien cuando la situación económica sea más positiva.

Por su parte, las empresas de Leaseback suelen ser entidades bancarias que ven en este contrato una oportunidad inversión rentable, siempre y cuando la duración del contrato sea larga y la solvencia del deudor se encuentre garantizada.

En este trabajo se verán el origen y las características de este complejo contrato, las diferencias que tiene con otras figuras y las garantías adicionales que los inversores tienen que sopesar antes de contratar con una empresa que necesite la operación de Leaseback.

1. LA ANGLICIZACIÓN DEL DERECHO CONTINENTAL.

Considero preceptivo empezar el trabajo sobre esta figura contractual haciendo referencia a la influencia del derecho de la Common-Law en el derecho continental y como, progresivamente, este ha ido adoptando contratos que históricamente se han ido perfilando y desarrollando en la esfera angloparlante.

El derecho continental o europeo, es un sistema jurídico que se caracteriza por la influencia del derecho romano y el derecho civil cristalizado en la época Napoleónica. Sus principales características son la existencia de códigos legislativos completos y detallados y la prominencia de sus leyes lo cual lo convierte en un derecho tendente al estatismo pero garante de una mayor seguridad jurídica. El papel del legislador en este sistema es fundamental y se encuentra estrictamente separado del poder judicial, cuya función es la interpretación y aplicación del derecho. En la cúspide de este sistema se encuentran valores y principios jurídicos que vertebran y aportan sistematicidad y coherencia al conjunto de normas que rigen la sociedad.

Por otro lado, la Common-Law es el sistema vigente en Inglaterra y EE. UU, así como en estados influenciados por estos, como Canadá, Australia o Irlanda. Esta tradición jurídica está caracterizada por su mayor dinamismo; es un sistema de precedentes, donde las resoluciones judiciales de los órganos judiciales son vinculantes para los tribunales inferiores. Están sentencias suponen, por ende, una fuente primaria de derecho, a diferencia de las sentencias del sistema continental que tienen carácter interpretativo. La Common-law supone, por tanto, un derecho casuístico, carente de principios generales vertebradores, es decir, es un derecho mucho más individualista que el nuestro (Sánchez, 2008).

Históricamente, la ley inglesa y la americana han tenido un gran peso en las finanzas internacionales. Ello provocó que el Reglamento (UE) No 1215/2012 del Parlamento y del Consejo de 12 de diciembre de 2012, el conocido como Reglamento Bruselas I bis, que regula las relaciones contractuales privadas entre ciudadanos europeos, se viera influenciado por el derecho británico. Con la salida de Reino Unido de la Unión Europea, es cierto que ha perdido peso en este ámbito, pero el reglamento no se ha reformado, por tanto persisten los vestigios del derecho inglés en nuestro ordenamiento comunitario.

El contrato de Sale&Leaseback tiene su origen en América durante la segunda mitad del siglo pasado y es una manifestación de como los negocios han empezado a utilizar técnicas globales, originadas en otros estados, dejando en evidencia que la técnica legislativa estatal en estas materias empieza a quedar obsoleta por el desarrollo de relaciones internacionales privadas que escapan a la regulación de los estados. Es una manifestación de lo que se reconoce como Global Law.

2. EL CONTRATO DE SALE&LEASE-BACK

2.1 REGULACIÓN EN NUESTRO ORDENAMIENTO JURÍDICO

Como ya se ha expuesto, tanto el contrato de Leasing, como su derivación, el contrato de Leaseback, surgen en América en la segunda mitad del siglo XX.

En España es un contrato “atípico”, pues carece de una regulación completa en nuestro ordenamiento y viene introducido por la autonomía de la voluntad del artículo 1255 del Código Civil:

“Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público.”

Es, por ende, la autonomía de la voluntad contractual la que posibilita la existencia de esta institución, no obstante, existen referencias normativas a estos contratos que han ayudado a nuestro jueces y tribunales a perfilar la naturaleza de estos contratos en su jurisprudencia.

El contrato de leasing o arrendamiento financiero es un instituto mediante el cual el arrendador financiero, en connivencia con el arrendatario, adquiere bienes de un tercero para destinarlos a su actividad empresarial, manteniendo la propiedad y permitiendo su uso al arrendatario a cambio de prestaciones periódicas. Estas cuotas incluyen la amortización del bien y los intereses financieros; además, el contrato concede una opción de compra al arrendatario al finalizar el arrendamiento. Las normas que perfilan esta figura no han sido muchas, pero han ayudado a matizar la institución en el ámbito mercantil y fiscal.

La primera mención a este contrato se encuentra en el Real decreto-ley 15/1977 de 25 de febrero, concretamente, en sus artículos 19 a 26. Aquí se inicia la caracterización del leasing a efectos tributarios, restringiendo su ámbito a bienes de equipo, capital productivo y vehículos destinados a fines agrarios, industriales, comerciales y de servicios. Posteriormente, a tenor también de este decreto-ley, el Real decreto 1669/1980, de 31 de julio, permitió las operaciones de arrendamiento financiero respecto a algunos bienes inmuebles.

La Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, estableció en su disposición adicional séptima una regulación descriptiva del contrato de leasing, indicando que los bienes objeto de cesión deben quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales; en definitiva a una actividad económica y no entre particulares. Esta ley también especificaba que el contrato de arrendamiento financiero debe incluir necesariamente una opción de compra al término en favor de la persona que arriende el bien productivo; lo cual hoy en día se discute si es una obligación preceptiva para que se pueda considerar un arrendamiento financiero. Los aspectos fiscales del leasing, inicialmente regulados por esta ley, fueron incorporados posteriormente en el artículo 115 del texto refundido del Impuesto sobre Sociedades.

La Ley 28/1998, de 13 de junio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, aunque excluye los contratos de arrendamiento financiero de su ámbito de aplicación, establece que estos pueden ser inscritos en el registro de Bienes Muebles, facilitando así su efectividad mediante procesos judiciales; es decir, se puede anotar en dicho registro que existe un contrato de Leaseback sobre ese bien. Adicionalmente, la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobada por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, admite el arrendamiento financiero como una de las modalidades de arrendamientos que pueden concertar las administraciones públicas, calificándolo como contrato administrativo de suministro cuando recae sobre bienes muebles y remitiendo su regulación a la legislación de patrimonio cuando se trata de propiedades intangibles o valores negociables.

Las últimas novedades legislativas en esta materia consisten en la Ley 10/2014, de 26 de junio, que contempla el leasing para las entidades de crédito. Esta ley, conocida como la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito (LOSSEC), define el arrendamiento financiero en su disposición adicional tercera. Según esta definición, el leasing es un contrato donde se cede el uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos según las especificaciones del usuario futuro, a cambio de pagos periódicos. La principal característica de estos contratos es que proporcionan el uso, pero no la propiedad, de los bienes, y al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien por un precio determinado.

Es importante destacar que los bienes arrendados deben ser utilizados exclusivamente para la actividad económica del arrendatario, quien debe ser un autónomo o empresario. LOSSEC

especifica que estos bienes deben destinarse a explotaciones pesqueras, agrícolas, industriales, comerciales, artesanales, profesionales

El leasing se considera una operación financiera, ya que permite al usuario emplear tanto capital monetario inicial como bienes de capital para su actividad económica. Además, la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades, en su artículo 116, ofrece ventajas tributarias para los usuarios del leasing, derogando el anterior artículo 115 de la Ley del Impuesto de Sociedades vigente hasta la reforma fiscal de 2014. Este artículo establece que las ventajas fiscales se aplican a contratos de arrendamiento financiero donde el arrendador sea una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito.

Por otro lado, el Leaseback, objeto de este trabajo, es la modalidad en la cual el arrendatario financiero vende un bien al arrendador financiero para luego arrendarlo nuevamente, también ha sido objeto de referencias específicas en la normativa. El Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero, en su artículo 26.3, menciona el Leaseback al indicar que los beneficios fiscales no se aplican cuando la venta se realiza a una empresa de arrendamiento financiero que arrienda el bien al mismo vendedor en el mismo acto. Asimismo, el artículo 45.I.B.16 de la Ley del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados excluye de exención las transmisiones de edificaciones a empresas de arrendamiento financiero cuando el bien es arrendado con opción de compra a personas distintas del transmitente.

La Ley de 30 de diciembre de 1996 modificó la Ley de Patrimonio del Estado para autorizar contratos de arrendamiento financiero de bienes enajenados que continuarán temporalmente en uso por servicios administrativos. La Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas, admite el arrendamiento financiero como contrato mixto para la Administración General del Estado, sujeto a determinadas particularidades. Además, la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles de 19 de julio de 1999 permite la inscripción de arrendamientos financieros, incluyendo los de tipo Leaseback.

Por último, el artículo 115 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades regula el tratamiento fiscal del Leaseback, especialmente cuando el contrato tiene por objeto terrenos, solares y otros activos no amortizables o elementos de inmovilizado material. Es esta ley la que más nos interesa para nuestro trabajo pues es la que contempla que tanto el Leasing como el Leaseback, para poder beneficiarse de las ventajas fiscales de ser instrumentos de arrendamiento financiero; se establece que la duración mínima en este contrato en caso de ser bienes muebles será de 2 años y de 10 en caso de ser bienes inmuebles. Es decir, serán reconocidos como tal para la legislación tributaria cuando se cumpla dicha condición sine qua non.

En definitiva, esta normativa dispersa contempla la existencia de estos contratos, pero no todos sus elementos típicos, los cuales se han ido definiendo por la doctrina, los precedentes del mundo anglosajón y nuestra jurisprudencia.

2.2 FUNDAMENTO Y FINALIDAD DEL CONTRATO DE SALE&LEASEBACK

Existen dos posiciones en este contrato; por un lado, el vendedor-arrendatario, es decir, la persona que vende el bien para posteriormente seguir manteniendo su posesión desembolsando un alquiler periódico; y, por otro, el comprador-arrendador, que será quien adquiera el bien para, posteriormente, alquilárselo a la persona que se lo ha enajenado.

La finalidad que, en la mayor parte de los casos, persigue el vendedor consiste en una inyección rápida de liquidez sin perder el uso de ese activo. En un mercado dinámico como el nuestro las empresas prefieren renunciar a la propiedad para obtener una financiación rápida

de la que destinaran una parte a realizar otras inversiones cuya rentabilidad permita afrontar los pagos periódicos del arrendamiento.

Por otro lado, lo que busca el comprador es una inversión que le garantice una rentabilidad que se empieza a manifestar de inmediato. No es lo mismo adquirir un inmueble, por ejemplo, cuyo posterior arrendamiento no está asegurado que adquirírselo a otra parte que quiere garantizar la continuación de su uso solo que no en calidad de propietario, sino de arrendatario. Si la otra parte es solvente, es decir, puede hacer frente al arrendamiento, para el comprador supondrá una opción bastante atractiva, pues a parte de adquirir una propiedad, podrá rentabilizarla mediante unos pagos arrendaticios periódicos.

Además para el adquirente puede resultar atractivo dicha adquisición porque normalmente se realiza a precios más bajos que los de mercado. Por otro lado, si se pacta con el arrendatario que este cubra los gastos de mantenimiento del activo patrimonial, la renta percibida por el arrendador será neta.

Es relevante como, hoy en día, este instrumento está siendo utilizado por las administraciones públicas (Teniendo su encaje legal en las normas previamente expuestas); el contexto de crisis económica de las últimas dos décadas ha obligado a las Administraciones a transmitir los bienes inmuebles de su propiedad a inversores privados, manteniendo en ellos la actividad administrativa mediante el pago de un alquiler. Esta opción resulta atractiva para el sector público pues permite una inyección rápida de liquidez, un engrosamiento del tesoro público, un mantenimiento de la actividad administrativa en dichos inmuebles en calidad de arrendataria y, al poder tratar de un Leaseback con opción a compra, de la posibilidad de readquirir la propiedad cuando el contrato llegue a término. (Buitrago, 2005)

2.3. NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO

Es preceptivo aprehender la naturaleza jurídica de este contrato principalmente por su atipicidad. Los contratos atípicos, al no encontrarse regulados, son una fuente de lagunas jurídicas cuya interpretación los jueces deben llevar a cabo por figuras con semejante naturaleza.

Existen varias teorías sobre la naturaleza del contrato de Sale&Leaseback.

2.3.1. Teoría Arrendaticia

Al llevarse a cabo un arrendamiento durante la mayor parte de la vida del contrato se ha tendido a asimilar estos contratos con los contratos típicos de arrendamiento, regulados por nuestro código civil.

El Tribunal Supremo ha asimilado estos dos contratos en cuestiones comunes como el plazo de prescripción para exigir las cuotas o el consentimiento urgente de las reparaciones que debieren llevarse a cabo¹.

No obstante, la causa en estos contratos es diferente. En los contratos de Sale&LeaseBack la finalidad es la financiación rápida del arrendatario y la inversión rentable del arrendador. En un contrato ordinario de arrendamiento la causa se limite al mero uso y disfrute de un bien a cambio de un precio pactado. (Fernández, 2001)

¹ STS de 28 de junio de 1999 (RJ 1999/4567)

2.3.2 Teoría de la compraventa

Al existir una compraventa dentro del contrato también podrían aplicarse las normas relativas a la transmisión de la propiedad, o las evicciones por vicios ocultos etc. No obstante al reservarse el vendedor el uso y disfrute a cambio de una prestación periódica, también podemos concluir con que la naturaleza de ambos contratos difiere y, por ende, no podría considerarse a este contrato una compraventa al uso. Los autores que defienden esta teoría afirman que el Leaseback se trata de una compraventa con reserva de dominio, pues el vendedor sigue gozando del disfrute del bien (Zumalacárregui, 1971)

2.3.2. Teoría del préstamo

Autores asemejan el Leaseback a un préstamo con garantía real; pues la inyección rápida de dinero, la contraprestación económica periódica y la posibilidad de recuperar la propiedad a término del contrato parecen asemejarse a figuras como la hipoteca. No obstante, la diferencia fundamental es que en el contrato de hipoteca la propiedad no se traspasa al hipotecante, que solo grava el bien con un derecho real de garantía hipotecaria; mientras que en el contrato de Leaseback la propiedad pasa a ser del comprador-arrendador, manteniendo el vendedor el uso y disfrute, en este último caso la titularidad jurídica sí varía.

2.4 CARACTERÍSTICAS

2.4.1. Contrato mercantil

Los contratos de Leaseback, generalmente, se llevan a cabo entre personas jurídicas, empresas, en el ejercicio de su actividad y con la finalidad de obtener un beneficio económico directo o indirecto con la operación. Si bien no existe ninguna norma, a diferencia del Leasing, que especifique que alguna de las partes deba ser una entidad bancaria o cualquier otro tipo de empresa; la jurisprudencia tiende a enmarcarlo como contrato mercantil entre empresas²

2.4.2. Consensual

Debe ser manifestado un consentimiento libre y voluntario por ambas partes como cualquier otra relación contractual. Más adelante se tratará en detalle como el consentimiento debe abarcar todos los elementos esenciales del contrato.

2.4.3. Bilateral

Existen dos partes en el contrato que se obligan sinalagmáticamente a realizar una serie de operaciones. En primer lugar, el traspaso de la propiedad del bien y el pago del precio y, en segundo lugar, el pago periódico del arrendamiento convenido. Puede incluirse, como ya hemos mencionado, una opción a compra.

2.4.4. Oneroso

Ambos contratantes deben cumplir con una obligación en beneficio del contrato; no es un contrato lucrativo, pues su gratuidad desvirtuaría la finalidad del contrato como instrumento empresarial financiero.

2.4.5. De tracto sucesivo

El arrendamiento genera unas obligaciones al arrendatario que deberá pagar en el plazo, forma y cuantía convenida para poder seguir manteniendo el uso y disfrute del bien.

² STS núm. 964/1999 de 20 noviembre. RJ 1999\8615

2.4.6. Atípico

Como ya hemos mencionado, el artículo 1255 del Código Civil posibilita estos contratos que nacen de la autonomía de la voluntad; esto no obsta para que le sean de aplicación disposiciones civiles de otros contratos típicos para integrar las lagunas del negocio jurídico.

2.5. ELEMENTOS ESENCIALES DE LA OPERACIÓN

2.5.1 Objeto

El objeto del contrato de Sale&Leaseback consiste en dos operaciones simultáneas, por un lado la compraventa de un activo y, por otro, el posterior arrendamiento del activo por parte del vendedor, que pasa de ser propietario a ser arrendatario, pagando los cánones periódicos que corresponden a su uso y disfrute; al término de contrato puede volverlos a adquirir en caso de que exista una operación a compra. Por ende, este complejo contrato trataría de dos operaciones yuxtapuestas y simultáneas que independientemente resultan típicas para nuestro derecho (“compraventa”, “arrendamiento”), pero cuya unión conforma un contrato atípico.

2.5.2 Partes

Por un lado tenemos el vendedor-arrendatario, cuya obligación contractual primariamente reside en traspasar la propiedad del bien al comprador con la facultad de conservar su uso y disfrute; para poder conservar el mismo debe desembolsar los cánones previstos en el contrato en tiempo, forma y cantidad estipuladas.

Por otro lado, tenemos al comprador-arrendador; la obligación de este consiste en pagar el precio estipulado en el contrato para adquirir la propiedad del bien. Las prerrogativas que le confiere este contrato consisten en recibir el pago arrendaticio periódico pactado en el contrato.

Las partes podrían tener una obligación adicional en caso de ejercer la opción a compra, si ambas partes consienten quedarían obligadas por dicha cláusula y el comprador-arrendador tendría que volver a ceder el dominio pleno del bien al vendedor-arrendatario a cambio del precio (Que podría tratarse del valor residual en caso de ser un bien con una vida útil consumida durante la vigencia del contrato).

2.5.3. Causa

Es importante discernir que en estos contratos la causa es la financiación del vendedor-arrendatario con la posibilidad de readquirir la propiedad y, por otro lado, la realización de una inversión rentable para el comprador-arrendador.

Es la causa la que permite distinguir esta figura de los pactos de retro, donde el vendedor se reserva el derecho de volver a adquirir el bien. En este otro tipo de contrato, no existe el fin de obtener una financiación rápida; ni tampoco el comprador persigue una operación rentable económicamente. Son figuras que se asemejan en cuanto a la posibilidad de readquirir el dominio pleno por parte del propietario original, pero cuyas causas (y obligaciones como el arrendamiento) difieren. El contrato de retro puede tener otras causas que no se ciñen únicamente al ámbito económico (Vivas, 2005).

2.5.4. Duración

La duración de los contratos de Leasing o Leaseback debiere ser elevada en beneficio del comprador-arrendador; a este le interesa una duración suficiente que permita recuperar toda,

o parte, de la inversión realizada en el inmueble. A mayor duración, el contrato será más atractivo para la parte inversora. El contrato debería cubrir, al menos, el 75% de la vida económica útil del activo (Díaz, 2001).

Por la naturaleza de los mismos, los contratos cuyo objeto es un bien inmueble suelen tener una duración mayor que los que recaen sobre un bien mueble, así como una mayor dificultad a la hora de calcular los cánones periódicos (Arrubia, 2012).

2.5.5. Localización de los activos, posicionamiento de la empresa, reputación y estrategia futura

Por un lado, la ubicación de los activos es clave en tanto en cuanto el inversor necesita tener visibilidad sobre cómo puede aprovechar la superficie una vez finalizado el contrato del alquiler. Si la ubicación es estratégica, indudablemente podrá disponer de más salidas alternativas. El tercer elemento es la sostenibilidad de la renta en el tiempo. Por último, también juega un papel importante el perfil de la marca que ocupará los activos, su estabilidad en el mercado y su estrategia de cara al futuro.

Para el vendedor-arrendador, a parte de las cuestiones puramente económicas de este tipo de contratos, resulta de vital importancia conocer el perfil de los activos y de la empresa con la que va a contratar (Knight, 1947). La mala elección de un socio en contratos de tracto sucesivo puede desencadenar en problemas en los pagos del arrendamiento, en una desvalorización del activo (Sobre todo si se trata de un bien inmueble sito en una zona en decadencia) o incluso, desarrollado más abajo, en la insolvencia de la otra parte

2.5.6. Sostenibilidad de la renta en el tiempo. La solvencia del arrendatario.

En el contrato de Sale&Leaseback resulta preceptivo que el arrendatario pueda hacer frente al pago de las cuotas a lo largo del contrato.

Este instrumento suele responder a necesidades de liquidez por parte del comprador, las necesidades de liquidez no pueden confundirse con la insolvencia económica, la cual constituye un verdadero problema para la supervivencia de la empresa y para las empresas que hayan contratado con ella, pues pueden ver sus derechos peligrar. Por eso mismo, el comprador debería asegurarse de que la otra parte no esté llevando a cabo el contrato por una cuestión de supervivencia empresarial, es decir, debe garantizar que la situación patrimonial es buena y que la obligación sinalagmática no corre peligro (Arráez, 2010).

El comprador pretende asegurar un flujo de rentas apuntalado por la solvencia del arrendatario y, a la vez, no verse afectado por las vicisitudes de una relación arrendaticia a largo plazo. A efectos del nuevo propietario, su adquisición es de carácter más financiero que inmobiliario; ha comprado un activo generador de una rentabilidad que debe mantenerse y prolongarse en el tiempo sin interrupciones ni alteraciones”.

2.6. OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN EL CONTRATO

2.6.1. Obligaciones del comprador-arrendador

Las obligaciones accesorias dimanar del principal exponente de este tipo de contrato, comprar el bien objeto del contrato y posteriormente garantizar el uso y disfrute al vendedor-arrendatario. Se trata de una obligación de hacer de tracto sucesivo, pues se prolonga en virtud de la duración de la relación contractual.

2.6.1.1. Compra del bien

La primera de las dos grandes operaciones supone la adquisición mediante precio del bien objeto del contrato.

Esta operación, este traspaso de propiedad, puede suponer un problema debido a que, aunque existe un título apto, en un principio, parece que no cumple con el modo, pues no existe traspaso posesorio al reservarse el vendedor el uso y disfrute, es decir, la entrega jurídica del bien a través de las solemnidades que la ley exige no se observa.

El artículo 1462 del Código Civil acepta la traditio ficta o simbólica mediante el otorgamiento de escritura pública; también se acepta el otorgamiento de las llaves, lo cual carecería de sentido porque la posesión la va a conservar el vendedor. El artículo 1463 abre la puerta a la transmisión consensual, la transmisión ficticia por previsiones contenidas en el propio contrato. Tanto la escritura pública, como la previsión contractual de entrega ficta, serían formas aptas de transmitir la propiedad.

2.6.1.2. Arrendamiento del bien para su uso y disfrute pacífico

La segunda cara de la moneda consiste, sucesivamente a la primera operación, en el arrendamiento del bien objeto de la compraventa; es decir, la operación de Leaseback empieza cuando comienza el arrendamiento. Para ello el nuevo propietario del bien debe permitir el uso y disfrute pacífico al anterior propietario a cambio de un canon periódico; su obligación principal a partir de este momento, su prestación en este contrato es asegurarse de que el arrendatario pueda explotar pacíficamente el bien; obligándose a no realizar ninguna conducta que pudiera poner en peligro dicho estado posesorio.

El riesgo asumido por la posesión del bien (Pérdida, destrucción), normalmente, corre a cargo del arrendatario; el arrendador solo será responsable por la insolvencia del deudor (Como en cualquier actividad financiera común) (García, 2002). Esto se suele estipular con anterioridad en el contrato.

Respecto de los vicios ocultos se presenta una singularidad en este tipo de contratos; el artículo 1486 del Código Civil confiere con regla general a los usuarios que tengan la posesión desistir de la operación u obtener una rebaja proporcional en la prestación. No obstante esta facultad no se puede ejercer en el Leaseback porque los vicios ocultos ya eran conocidos por el arrendatario al haber tenido previamente a la venta el pleno dominio del bien; por lo que el comprador-arrendador queda blindado ante esta acción al carecer la misma de fundamento en este negocio jurídico.

2.6.1.3. Admitir la opción de compra dentro las cláusulas del contrato

Este elemento es definido como fundamental por la jurisprudencia en cualquier tipo de arrendamiento financiero³. La naturaleza atípica de este contrato podría invitar a discutir si negarse o no a admitir la opción de compra anularía el contrato al no existir uno de los elementos esenciales de esta operación.

Fuere como fuere, si el vendedor-arrendatario, en caso de existir dicha opción a compra, ejerciese dicho derecho a término del contrato, el comprador-arrendador estaría obligado a venderle de nuevo el bien, a traspasarle de nuevo la propiedad por su valor residual (Generalmente en bienes muebles) o el valor acordado en contrato (Bienes inmuebles y mucho más difícil de dilucidar).

³ STS de 7 de febrero de 1995 (RJ 1995/1226)

Esta obligación es accesoria de la obligación principal del contrato, pero su incumplimiento podría llevar al vendedor-arrendatario a exigir que se ejecute la obligación o a resolver el contrato.

2.6.2. Obligaciones del vendedor-arrendatario

En este contrato el riesgo de pérdida o destrucción del bien, cualquier vicisitud que pueda suceder, sobre todo acarrearía un mayor inconveniente al vendedor-arrendatario; no solo porque haya sido su anterior propietario, sino porque mantiene la posesión y eventualmente puede recuperar su pleno dominio; por tanto, la responsabilidad sobre los riesgos generalmente recae sobre esta parte en este negocio jurídico.

2.6.2.1. Traspasar la propiedad del bien

Como se ha indicado previamente, la propiedad del bien se traspasa en el contrato de compraventa al comprador-arrendador, pero solo la propiedad, pues la posesión la conserva el vendedor. La escritura pública, como menciono supra, debiere ser la forma más habitual para cumplir con la teoría del título y el modo.

Por tanto, cuando se firma este contrato, el futuro usuario está obligado a ceder la propiedad al comprador, no debe entorpecer ninguna inscripción en el registro de la propiedad en caso de bienes inmuebles, ni la elevación de la escritura ante notario.

2.6.2.2. Pago del canon periódico

Una vez traspasada la propiedad del bien, la clave de bóveda de la relación contractual consiste en el pago periódico de las cuotas del arrendamiento financiero, cuya contraparte será mantener la posesión del mismo para su uso y disfrute.

El 1124 CC habilita al arrendador a exigir el cumplimiento en el pago o a resolver el contrato.

En el contrato de Leasing, así como en el arrendamiento ordinario, esta obligación no nace hasta que se entrega el bien al usuario, arrendatario; pero en el contrato que nos ocupa esto difiere ya que la posesión siempre ha sido del arrendatario, por tanto, la obligación nace cuando se produce la efectiva transmisión de la propiedad del bien.

Como se menciona en otras partes del trabajo, esta obligación es de tracto sucesivo y onerosa; generalmente de más de 2 años en el caso de bienes muebles y más de 10 en el caso de inmuebles.

2.6.2.3. Usar el bien con diligencia empresarial

Este contrato es un negocio jurídico entre dos empresas en la que el arrendatario busca financiación rápida a cambio de la pérdida de propiedad de un bien. La peculiaridad, ya más que estudiada, es que mantendrá su posesión, por tanto en su uso y disfrute deberá actuar con la diligencia de un buen empresario, cuyo parámetro medible, a expensas de unas instrucciones en el contrato firmado, será la utilización que se hacía del bien con anterioridad al contrato.

Dicho de otra manera, se exigirá al arrendatario el cuidado del bien como si fuera propio, es decir, como lo ha venido cuidando hasta que firmó el contrato. Si el bien se pierde o se daña debido a la actuación del usuario, la empresa de Leaseback tiene el derecho de continuar exigiendo el pago de las cuotas, rescindir el contrato, o exigir la reparación o reemplazo del bien. Es común en estos contratos que el usuario asuma el riesgo de destrucción del bien por eventos fortuitos o de fuerza mayor, lo que lo obliga a seguir pagando las cuotas acordadas, aun cuando el bien ya no existe.

2.6.2.4. Ceder la posesión al arrendador

En caso de que no se ejerza la opción a compra, el arrendatario perderá el título justo para poseer dicho objeto, por tanto, debiere entregar el bien al arrendador y propietario a término de contrato; perdiendo la posesión, pero también quedando libre del pago de cuotas periódicas.

Si se ejerce la opción a compra, al pagar el precio acordado el arrendador volverá a ser el propietario pleno del bien objeto del contrato.

2.7. LEASEBACK MOBILIARIO E INMOBILIARIO. LEY 27/2014 DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Artículo 106. Contratos de arrendamiento financiero.

- 1. Lo previsto en este artículo se aplicará a los contratos de arrendamiento financiero en los que el arrendador sea una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito.*
- 2. Los contratos a que se refiere el apartado anterior tendrán una duración mínima de 2 años cuando tengan por objeto bienes muebles y de 10 años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales (...)*
- 3. Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda 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 ella, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.*
- 4. El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del período contractual.*
- 5. Tendrá, en todo caso, la consideración de gasto fiscalmente deducible la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora (...).*

Este artículo establece los requisitos para que el arrendamiento financiero (El cuál engloba el Leasing y su derivado, el Leaseback) pueda disfrutar de los beneficios fiscales de la legislación societaria. Aunque este artículo solo contempla que el comprador-arrendador pueda tratarse de una entidad de crédito, nos da una orientación muy importante sobre las modalidades que este contrato puede adoptar en función de la naturaleza jurídica del bien sobre el cual recae; un bien mueble o inmueble.

La particularidad que tiene este contrato cuando el bien disfrutado por usuario, el vendedor-arrendatario, se trata de un bien inmueble consiste en el hecho de que el contrato deberá fundarse en escritura pública y ser inscrito en el registro de la propiedad, además, el arrendatario podrá exigir que se realicen anotaciones con los derechos de uso y disfrute, así como la opción a compra, que figuren en el contrato.

Fijándonos en el artículo de la norma expuesto supra, se establece una diferencia en la duración de los contratos en función de la naturaleza del bien objeto del mismo. Si se trata de un bien mueble, para poder disfrutar de los beneficios fiscales propios del arrendamiento financiero el contrato no deberá tener una duración inferior a los 2 años; si se trata de un bien inmueble, la duración deberá exceder preceptivamente los 10 años de duración.

Esto se fundamenta en que, por norma general, los bienes muebles suelen desvalorizarse con el tiempo, pues su vida útil, por norma general y más en el ámbito empresarial (Maquinaria, equipos informáticos, vehículos), suele ser más corta. Por otro lado, con el

contexto especulativo actual del mercado inmobiliario los terrenos, edificios, los pisos y las construcciones tienden a revalorizarse con el tiempo. Por estos motivos la duración de ambos contratos debe diferir obligatoriamente. Algunos autores han llegado a diferenciar la naturaleza y establecer que existen dos contratos diferenciados; pero no es menos cierto que la dualidad en la duración solo es preceptiva para gozar de los beneficios fiscales de la ley previamente expuesta, por lo que no es motivo suficiente para argüir que la naturaleza del contrato es diferente en función de si es un bien mueble o inmueble (López, 1994).

3. DELIMITACIÓN CON OTRAS FIGURAS

3.1 RENTING/ ARRENDAMIENTO

Esta operación, conocida en el mundo hispanoparlante como arrendamiento empresarial, consiste en ceder a otra entidad el uso de un bien para una finalidad correlacionada con la actividad empresarial, a cambio de una cuota periódica.

Esto lleva a parte de la jurisprudencia a no distinguir la figura del renting de la del arrendamiento y a aplicar sus mismas normas. Al final la única diferencia con un arrendamiento típico es la mayor asunción de riesgos que tiene el usuario en el renting comparando con el arrendador; lo cual no es suficiente para establecer una clara delimitación entre estas figuras (Martínez, 2024).

No obstante el Leaseback, difiere de un contrato de arrendamiento porque no existe un traspaso posesorio, porque existen dos operaciones simultáneas en las que, a pesar de cambiar el título de propiedad, la usuaria es la que en principio y en final tiene el uso y disfrute del bien. En definitiva, a pesar de englobar un arrendamiento dentro y también hacer generalmente al usuario responsable de una mayor asunción de riesgos como en el renting, esta operación es más compleja que las anteriores.

3.2. LEASING

El leasing es una operación tripartita donde existen tres empresas involucradas; el arrendatario, que es quien solicita el uso de un bien; el arrendador, que le proporciona dicho bien a cambio de una cuantía periódica; y una tercera empresa que vende el bien a la empresa de leasing (Arrendador).

Es decir, la empresa de leasing no es propietaria original de dicho bien, sino que se lo adquiere a un tercero especializado. Evidentemente, esto genera que la necesidad de ponerse en contacto con un tercero repercuta en el precio de este servicio.

También debo mencionar los vicios ocultos; en este caso la empresa de leasing será responsable ante el arrendatario de los vicios ocultos que dicho bien pudiera tener.

Por otro lado, el Leaseback es un derivado del Leasing, también se considera arrendamiento financiero pues las empresas que acuden a esta operación lo hacen para mejorar sus ratios financieras, al arrendar en vez de adquirir dicha propiedad. La diferencia principal es evidente, en el contrato que ocupa este trabajo solo existen dos partes, mientras que en Leasing la relación es triangular; por otro lado, en el Leasing el arrendador adquiere exnovo la posesión, en el Leaseback nunca la pierde.

4. GARANTIAS ADICIONALES DEL CONTRATO DE LEASEBACK

Ya hemos visto que en el contrato de Leaseback es fundamental que el arrendatario tenga la capacidad de hacer frente a los pagos arrendaticios; para el comprador-arrendador resultaría

preceptivo asegurarse de la situación financiero-económica de su cliente con anterioridad para minimizar la posibilidad de impagos que terminen por frustrar el negocio jurídico. Para ello veremos tres instrumentos que podrían asegurar que se cumpliera el objetivo de la operación:

4.1. COMPROBACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DE LA VENDEDORA-ARRENDATARIA

Estos documentos vienen exigidos en el Título III del libro primero del Código de Comercio, las cuentas anuales reflejan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad, así como el grado de cumplimiento de sus actividades y, si se confecciona el estado de flujos de efectivo, la veracidad de los flujos incorporados.

Como tal son un instrumento que permite observar la salud económico-financiera de la entidad y, por ende, una garantía para las empresas interesadas en contratar con dicha sociedad.

La obligación de los empresarios de presentar las cuentas anuales, establecida en el Código de Comercio, se desarrolla en el artículo 329.1 del Real Decreto 1597/1989, de 29 de diciembre, que aprueba el Reglamento del Registro Mercantil.

Este artículo especifica que las sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, comanditarias por acciones, de garantía recíproca y, en general, cualquier empresario que deba dar publicidad a sus cuentas anuales según las disposiciones vigentes, deben presentar un ejemplar de dichas cuentas en el Registro Mercantil correspondiente a su domicilio.

Los administradores están obligados a presentar las cuentas anuales en el mes siguiente a su aprobación.

No obstante, los empresarios individuales no están obligados a presentar las cuentas en el registro mercantil, por lo que no serían públicas y accesibles en dicho caso. Por otro lado, puede ser que, cuando se vaya a perfeccionar el contrato, aún no se hayan depositado en el registro. En estas situaciones lo aconsejable es introducir una cláusula contractual que contemple la exigibilidad de presentar una copia de las cuentas anuales por parte del vendedor-arrendatario, que otorgue un plazo para estudiar y deliberar si es conveniente mantener la relación contractual al comprador-arrendador.

4.2. COMFORT LETTER

La comfort letter o carta de patrocinio constituye una operación de afianzamiento que exige una empresa a otra que forma parte de un grupo empresarial. Este documento garantiza un cumplimiento subsidiario entre la sociedad matriz frente para su participada (En este caso la participada debiera ser el vendedor-arrendatario); esta figura no tiene una regulación expresa en nuestro ordenamiento, pero el Tribunal Supremo la lleva contemplando décadas y, ya en la sentencia 96/2007 de 13 de febrero distingue entre dos tipos de cartas:

La carta de patrocinio débil; la cual consiste en una mera recomendación no vinculante, es decir, no ofrece garantías de que la sociedad matriz se haga cargo subsidiariamente de las obligaciones contraídas por la entidad participada; no es una garantía fuerte de cumplimiento del Leaseback.

La carta de patrocinio, o comfort letter, fuerte; un auténtico contrato vinculante entre el patrocinador y su participada en el que se asumen una serie de garantías personales en caso de incumplimiento por parte del beneficiario. Es decir, una auténtica garantía para el inversor (El comprador-arrendador) que sí cimentaría la relación jurídica que este trabajo está exponiendo.

Para ser considerada como fuerte la carta de patrocinio debe reunir:

“(i) una clara e inequívoca intención del patrocinador de obligarse (en este sentido, el lenguaje empelado es crucial)

“(ii) una aceptación de la parte deudora de ser patrocinado por el patrocinador (esto suele traducirse, normalmente, en ejecutar la financiación solicitada)

“(iii) la admisión de cualquier marco relacional entre el patrocinador y el patrocinado”.

Evidentemente, la dualidad en la naturaleza de esta figura, precisa de un exhaustivo examen por parte de cualquier inversor que esté dispuesto a aventurarse en una operación compleja como puede ser el contrato de Sale&Leaseback; por lo que su entrega tendría naturaleza precontractual y debería otorgar un plazo al inversor para estudiar y deliberar sobre la propuesta de contrato.

4.3. AVAL

Otro mecanismo de garantía consiste en la figura del aval. El aval es una figura tripartita donde intervienen el acreedor, el deudor y el obligado secundario o aval. En caso de impago por parte del obligado principal el aval se compromete a desembolsar él la cantidad reclamada; es decir, se trata de una obligación subsidiaria que solo entra en juego cuando el principal no puede, o no quiere, pagar. No deja de ser un contrato de garantía que afianza o asegura la relación contractual principal.

Existen diferentes tipos de avales según el producto financiero. El aval económico implica que la persona que actúa como avalista se compromete a hacerse cargo del pago diferido de la deuda en caso de incumplimiento por parte del deudor. En el aval técnico, el avalista garantiza el cumplimiento de una obligación no monetaria, como la realización de un servicio o trabajo específico. Este tipo de aval es común en contratos de obras y acuerdos entre proveedores y administraciones públicas; por lo que no es relevante en nuestro supuesto. Por otro lado, el aval comercial tiene un carácter internacional y se utiliza en operaciones de importación y exportación, con el objetivo de asegurar que se cumplan ciertas condiciones.

Según el emisor, también se distinguen diferentes tipos de avales. El aval personal es una garantía ofrecida por una persona física o jurídica, que se compromete a pagar la deuda si el deudor principal no cumple con sus obligaciones. En contraste, el aval bancario es emitido por una entidad bancaria que se compromete a pagar una determinada cantidad de dinero en caso de incumplimiento del cliente. Este tipo de aval suele implicar una serie de comisiones que reflejan el riesgo asumido por el banco al proporcionar la garantía. El aval bancario es el más recomendable en las operaciones de Leaseback, pues asegura que la entidad bancaria ha estudiado a fondo la situación económico-financiera del vendedor-arrendatario antes de acordar avalar la operación en caso de impago.

Los avales pueden contar con diferentes tipos de garantías. La garantía personal implica que el avalista responderá con todos sus bienes presentes y futuros, mientras que la garantía real se basa en un bien tangible, como un inmueble, que se utilizará para responder en caso de incumplimiento; en los contratos de Leaseback es habitual recurrir a las garantías personales.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo hemos visto como el contrato de Sale&Leaseback se presenta como una herramienta financiera versátil y estratégica que permite al vendedor-arrendatario obtener una rápida inyección de liquidez sin perder la posesión de los activos. La singularidad del contrato beneficia tanto al vendedor-arrendatario como al comprador-arrendador, ofreciendo unas soluciones recíprocas que benefician a ambos.

Para el vendedor-arrendatario, el principal atractivo de este contrato reside en la posibilidad de invertir en otras operaciones el capital que tenía invertido en la propiedad de los bienes atrapado en activos, sin renunciar al uso del bien. En un mercado competitivo y dinámico, esta flexibilidad financiera puede ser crucial para el crecimiento y la adaptación rápida a nuevas oportunidades de negocio. Al mismo tiempo, el vendedor-arrendatario se compromete contractualmente a abonar un alquiler periódico; lo cual requiere una serie de garantías adicionales (Aval, comfort letter...) que aseguren la sostenibilidad del acuerdo a lo largo del tiempo.

Por otro lado, el comprador-arrendador ve en el Sale&Leaseback una oportunidad de inversión que si se realiza con cautela puede resultar muy rentable. Adquirir un bien con un arrendatario ya establecido y solvente minimiza los riesgos asociados con la búsqueda de inquilinos y asegura una rentabilidad inmediata a través de los pagos periódicos del arrendamiento. Además, la adquisición a menudo se realiza a precios más bajos que los del mercado y si el contrato incluye cláusulas donde el arrendatario se hace cargo del mantenimiento, la renta percibida por el arrendador puede ser aún más atractiva.

La naturaleza jurídica del Sale&Leaseback es compleja y atípica, lo que ha llevado a diversas interpretaciones jurisprudenciales y doctrinales sobre su categorización. Algunas lo equiparan con contratos de arrendamiento, otras con compraventas con reserva de dominio y algunas más con préstamos con garantía real. Sin embargo, todas estas teorías coinciden en que la peculiar combinación de compraventa y arrendamiento distingue al Sale&Leaseback de otras figuras contractuales tradicionales, subrayando su carácter atípico y, por tanto, no normativo.

Las características esenciales de este contrato, como su bilateralidad, onerosidad y naturaleza de tracto sucesivo refuerzan su utilidad como instrumento financiero. La duración del contrato, especialmente cuando se trata de bienes inmuebles, es un factor determinante que influye en la rentabilidad y en la estabilidad del acuerdo, beneficiando tanto al arrendador como al arrendatario.

Asimismo, la sostenibilidad de la renta y la solvencia del arrendatario son aspectos fundamentales para el éxito del contrato; la estabilidad financiera del arrendatario garantiza el flujo de rentas para el arrendador, mientras que la correcta gestión y uso del bien por parte del usuario aseguran la preservación del valor del activo a lo largo del tiempo.

Podemos concluir que este negocio jurídico es una solución financiera eficaz y flexible que permite a las empresas optimizar su gestión de activos y liquidez. A través de este contrato, las empresas pueden liberar capital para nuevas inversiones, mejorar su posición financiera y mantener la operatividad de sus activos. Simultáneamente, ofrece a los inversores una opción de inversión segura y rentable. Sin embargo, para que este éxito se materialice se requiere una adecuada comprensión del instrumento, pues el error en el estudio de sus garantías, dada su complejidad, puede llevar a situaciones no deseables para nuestro negocio.

BIBLIOGRAFÍA

Arráez Amselem, R.: "Sale and lease back de un portfolio inmobiliario", en SEBASTIÁN QUETGLAS, R. (coord.): 2010 *Anuario mercantil para abogados. Los casos más relevantes en 2009 en los grandes despachos*, La Ley, Madrid, págs. 55-72.

Arrubla Paucar. J.M. (2012: *Contratos mercantiles - Contratos atípicos*, Séptima edición. Ed., Legis. Pág. 165.

Buitrago Rubira, J. R (2005): "El lease-back como instrumento de financiación (STS de 10 de febrero de 2005)", en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, n.º 692, pp. 2117-2124)

Fernández, Fernández, M. C (2001): "EL leasing frente al pacto comisorio: su vulneración por la modificación que la ley 1/2000 ha introducido en la Ley de ventas de bienes muebles a plazos", *Revista de derecho mercantil*, nº 239, p. 208.

García Solé, F., Derecho de los bienes muebles. Financiación y garantías en la contratación inmobiliaria, Marcial Pons, España, 2002, p. 84.

Knight, F (1947): *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Editorial Aguilar.

López Frías. A, Los contratos conexos. Estudio de supuestos concretos y ensayo de una construcción doctrinal, Bosch, Barcelona, 1994, p. 108 y 117

Martínez Cañellas, A.M (2024): *El contrato de renting o leasing operativo Régimen jurídico privado y aspectos contables y tributarios*. 1ª Edición. Editorial Dykinson.

Sánchez, M.O. (2000): "Las peculiaridades del Derecho inglés desde la mirada de la Europa continental", *Anuario de filosofía del derecho*, 17, pp. 481-500.

Pérez Rivarés, J.A (2011): "El sale and lease back de edificios públicos: Algunas claves jurídicas", *Actualidad jurídica Uría Menéndez* Nº Extra-1, pp. 17-27

Urrea, M. (2017): "Algunas consideraciones acerca del contrato de lease back", *Economist&Jurist*. Disponible en: <https://www.economistjurist.es/articulos-juridicos-destacados/algunas-consideraciones-acerca-del-contrato-de-lease-back/> [Consulta: 30 abril 2024]

Vivas-Tesón, I. (2006). "Una reflexión en torno al Lease Back. Comentario a la STS 10 de febrero de 2005". *Revista Aranzadi de derecho patrimonial*, 16, 213-222.

Zumalacarregui Calvo, M. (1971) "Financiación de ventas a plazo y su protección registral", *Centro de Estudios Hipotecarios*, Madrid, p.p 11-52.

ANEXO: BIBLIOGRAFÍA LEGAL

España. Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. (1889) «*Gaceta de Madrid*» núm. 206.

España. Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero. (2017) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 50, páginas 4760 a 4764.

España. Real Decreto 1669/1980, de 31 de julio. (1980) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 208,

páginas 19474 a 19474.

España. Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. (1988) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 182, páginas 23524 a 23534

España. Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (1993). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 251.

España. Ley de 30 de diciembre de 1996 que modifica la Ley de Patrimonio del Estado (1996) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 315, páginas 38974 a 39064.

España. Ley 28/1998, de 13 de junio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles. (1998) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 167.

España. Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobada por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio. (2000) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 148, páginas 21775 a 21823.

España. Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas (2003) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 264.

España. Ley 10/2014, de 26 de junio. (2014) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 156.

España. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades (2014) *Boletín Oficial del Estado*, núm. 288.

Unión Europea. Reglamento (UE) No 1215/2012 del Parlamento y del Consejo de 12 de diciembre de 2012. (2012) *Boletín Oficial del Estado*.