

EL LEASING Y LA RECESION ECONOMICA

Tomás PEREZ RUIZ

La financiación por *leasing* ha tenido en España, al igual que en las restantes economías occidentales, un desarrollo espectacular en los últimos veinte años, habiéndose convertido, posiblemente, en la fórmula más utilizada de financiar las inversiones productivas empresariales, especialmente en el segmento de las pequeñas y medianas empresas.

El creciente e importante papel alcanzado por el *leasing* en la financiación empresarial española se desprende del análisis del cuadro A, en el que se incluyen las cifras globales de la actividad en los últimos 18 años.

Los datos del cuadro A, así como otras magnitudes que se van a utilizar en esta nota sobre el *leasing*, pueden adolecer de falta de exactitud, debido a que las estadísticas disponibles (unas realizadas históricamente por la Asociación Española de Leasing y otras, desde hace pocos años, por el Banco de España) es posible que no recojan todos los datos del sector. Ello se debe a la integración durante los años 1991 y 1992 de algunas sociedades en sus correspondientes grupos bancarios, al cambio del plan contable sectorial introducido a partir del 1 de enero de 1992 y a las normas sobre provisiones para insolvencia introducidas a finales de 1990, posteriormente modificadas a partir del 1 de enero de 1992, que originan dicha falta de exactitud en los datos y de homogeneidad entre las diferentes series históricas. Ello puede ocasionar algunas pequeñas distorsiones en las cifras utilizadas, aunque creo que las conclusiones generales pueden considerarse como válidas.

El cuadro A es suficientemente demostrativo de la importante magnitud macroeconómica alcanzada por el sector del *leasing*, que ha venido financiando en estos últimos años inversión empresarial productiva por

importes anuales superiores al billón de pesetas. Actualmente, el importe total de la inversión viva del sector supera los 2,6 billones de pesetas, cifra también claramente indicativa del fuerte peso que tiene en la inversión productiva empresarial en nuestro país.

Si además tenemos en cuenta que el importe medio de las operaciones realizadas es de, aproximadamente, tres millones de pesetas, ello significa que en estos últimos ejercicios se han estado realizando algo más de 300.000 contratos por año, lo cual es suficientemente demostrativo también de la gran aceptación y popularización de esta fórmula de financiación entre los sectores empresarial y profesional de nuestro país.

Estas cifras indican, asimismo, que el crecimiento del sector del *leasing* ha sido, en estos años, porcentualmente muy superior al crecimiento

de la formación interior bruta del capital, y que, en algunos ejercicios, ha llegado a representar un importe equivalente a más del 14 por 100 de la formación interior bruta de capital y a más del 2,5 por 100 del producto interior bruto.

Aunque es difícil y arriesgado hacer una comparación entre las cifras financiadas por *leasing* y la inversión o consumo en bienes de equipo en nuestro país, por la no total homogeneidad de ambas, puede aceptarse como razonable que el sector, en los últimos años, está financiando, aproximadamente, entre un 20 y un 25 por 100 de la inversión en bienes de capital productivo en nuestro país.

La desaceleración de la actividad, que comienza en el ejercicio de 1990, es debida, fundamentalmente, a la importante disminución de la formación interior bruta de capital y de la inversión en bienes de capital productivo, que ha continuado agravándose desde entonces. No obstante, pese a las dificultades de hacer estas comparaciones estadísticas, se puede afirmar que el *leasing* ha venido ganando y manteniendo cuota de mercado en la financiación de la in-

CUADRO A

Año	Inversión financiada por leasing (a precios corrientes)	Porcentaje de incremento anual
1975	10,00	—
1976	12,50	25,00
1977	15,00	20,00
1978	18,00	20,00
1979	20,00	11,00
1980	30,00	50,00
1981	32,80	9,30
1982	52,70	60,70
1983	76,40	44,90
1984	127,20	66,50
1985	207,50	63,10
1986	316,20	52,40
1987	838,50	165,20
1988	1.004,40	19,80
1989	1.164,30	15,90
1990	1.113,60	-4,30
1991	1.089,20	-2,20
1992 (*)	900,00	-17,00

(*) Previsión.

versión productiva empresarial en nuestro país en estos últimos años, y que en los tres últimos mantiene, al menos, su cuota de participación en ésta.

Es importante destacar que el uso masivo del *leasing* en España (más de 300.000 contratos al año de un importe individual medio de, aproximadamente, tres millones de pesetas) es claramente indicativo de su utilización por parte de las PYME españolas, que han tenido, en los últimos años, al *leasing* como su mejor aliado financiero para la inversión en bienes de capital productivo y utillaje industrial.

El importante y beneficioso papel jugado por el *leasing* en nuestra economía y su amplia popularización, especialmente en sector de PYME, ha sido debido, además de a las ventajas particulares del propio producto y la calidad del servicio ofertado por las compañías del sector, al hecho de que el *leasing* ha sido durante todos estos años casi la única fórmula de financiación a largo plazo con que contaban aquéllas; esta situación es, en estos momentos, aún más patente, y casi se puede afirmar con carácter general que el *leasing* es, actualmente, la única fórmula de financiación a largo plazo que tienen a su disposición las PYME, y que les permite financiar sus inversiones de capital productivo en un plazo cercano al de maduración de tales inversiones, condiciones que hoy casi les resulta imposible encontrar en otra fórmula alternativa en el mercado crediticio y financiero español.

Las líneas anteriores resumen, muy apresuradamente, la evolución del sector del *leasing* en estos últimos años, sector que, a finales de 1990, estaba compuesto por 131 sociedades.

Para corresponder con el título de esta nota, dejemos la reciente evolución histórica del *leasing* así, y analicemos a continuación cómo ha afectado a esta actividad la crisis o recesión económica en la que está inmerso nuestro país. Para ello, trataré de individualizar los diversos hechos y aspectos que, en mi opinión,

han afectado de forma más significativa al sector en estos últimos tres o cuatro años.

1. La primera medida que afectó al sector fue la limitación al crecimiento del crédito establecida por el gobierno para el segundo semestre de 1989 y todo el ejercicio 1990, que ocasionó un menor crecimiento en el año 1989 (15,9 contra 19,8 por 100 en 1988) y una disminución de la inversión en 1990 con respecto a 1989, por primera vez en los últimos 25 años.

Esta medida de política económica, que se tomó en un momento en que ya la propia evolución del ciclo económico estaba originando una desaceleración del crecimiento y de la inversión productiva, afectó, como era previsible, de una forma mucho más directa y negativa a la inversión que al consumo. Por esta razón, la actividad del *leasing*, que solamente puede financiar la inversión productiva empresarial, se vio afectada con carácter inmediato, y muy directamente, por este hecho y por los crecimientos negativos en la formación interior bruta del capital y en la inversión o consumo aparente en bienes de equipo que comenzaron a producirse en nuestra economía a partir del año 1990.

A ello también colaboró el hecho de que, a partir de tales ejercicios, desaparecieron algunos atractivos de las operaciones de *leaseback*, que redujeron su volumen sobre el de años anteriores. También algunas compañías de *leasing* se integraron en sus grupos bancarios, razón por la cual sus cifras dejaron de estar incorporadas a las estadísticas de la Asociación Española de Leasing, y contribuyeron a la aparente bajada de la actividad ya indicada. Otras compañías pequeñas simplemente cesaron en la actividad.

El número de sociedades de *leasing* en España alcanzó un máximo de 131 a finales del año 1990, y a 31 de enero de 1993 el colectivo es de, aproximadamente, 90.

2. Pese a los importantes descensos de la formación interior bruta de

capital y de la inversión o consumo aparente de bienes de equipo que se produce en nuestro país a partir de 1990, la actividad del sector del *leasing* se reduce en porcentajes inferiores a los de aquellas magnitudes, por lo que se puede afirmar razonablemente que sigue manteniendo, e incluso incrementando, su cuota de mercado sobre la financiación de dichos bienes.

3. Como ya se ha indicado, a partir del segundo semestre de 1989, y especialmente en 1990, comienza la desaceleración de nuestra economía, que tiene una incidencia mucho más inmediata y profunda en el sector empresarial, y especialmente en el de las PYME, lo que origina el empeoramiento de la situación financiera de éstas y, por lo tanto, un retraso en sus pagos que comienza a ser sentido también por el sector del *leasing*.

Hay que recordar que las PYME constituyen el núcleo fundamental de la clientela del sector del *leasing*, por las razones anteriormente indicadas, y que, por lo tanto, un empeoramiento de la situación financiera de estas empresas afecta también, de manera inmediata y directa, al sector del *leasing*.

4. En noviembre de 1990, el Banco de España comunica las normas sobre provisión de insolvencias para el sector del *leasing*, similares a las que estaban vigentes para bancos y cajas de ahorros en esos momentos. El plazo de adaptación a dichas normas es sorprendentemente corto, teniendo que aplicar dicha normativa 45 días más tarde, el 31 de diciembre de 1990 (100 por 100 de las provisiones específicas y 50 por 100 de la genérica de insolvencias), y dándose un plazo de trece meses y medio para el restante 50 por 100 de la provisión genérica.

Este cortísimo período de adaptación, en contraposición con el que históricamente tuvieron bancos y cajas de ahorros —que contaron con más de 10 años para, gradualmente, irse adaptando—, ocasionó un importante incremento en las dotaciones de insolvencia en todo el sector,

que, en líneas generales, cumplió dicha normativa pese al sacrificio que ello representó para sus cuentas de resultados. El impacto negativo fue aún mayor porque se producía en un momento de importante incremento de los impagados como consecuencia del empeoramiento de la situación económica en general, y de las PYME en particular, como antes he explicado.

5. Posteriormente, el 1 de enero de 1992, entra en vigor una nueva normativa sobre dotaciones para insolvencia (Circular 4/91 del Banco de España) que supone para el sector un incremento notable sobre las dotaciones que ya había efectuado en los años 1990 y 1991, y especialmente oneroso para el mismo, ya que, al estar el plazo medio de sus operaciones entre 4 y 5 años, las nuevas normas le obligan a dejar de reconocer devengo de intereses en proporción mucho mayor que en las operaciones a más corto plazo, y a incrementar sustancialmente las dotaciones para insolvencia que hasta ese momento tenía constituidas.

Por otro lado, la publicación de la Circular 4/91 se produce inmediatamente después de haber terminado la adaptación a la nueva normativa fijada a finales de 1990, que ya supuso un cambio profundo, y cuantitativamente muy importante, sobre el sistema anterior que aplicaba el sector, y que estaba basado, en líneas generales, exclusivamente en la normativa fiscal.

Para dar una idea del enorme esfuerzo que han representado las normas del Banco de España sobre dotaciones de insolvencia que se han dictado en los últimos tres años, diré que el sector ha dedicado a esta finalidad, y con cargo a su cuenta de resultados, desde 1989 a 1992, ambos inclusive, aproximadamente, más de 150.000 millones de pesetas.

Si a la previsible cifra de fondos de insolvencia del sector a 31 de diciembre de 1992 (160.000 millones de pesetas) sumamos la cifra total de intereses no devengados a la misma fecha, que se estima en unos 22.000 millones de pesetas, el es-

fuerzo total de aquél en el capítulo de saneamientos ha sido cercano a los 180.000 millones de pesetas, cifra que habrá representado, a 31 de diciembre de 1992, el 140 por 100 de los recursos propios de todo el sector (130.000 millones de pesetas), habiendo sido creada con cargo a la cuenta de resultados de las empresas del sector en los últimos tres a cuatro años.

Por todo ello, creo que se puede afirmar, sin temor a equivocarse, que muy pocos sectores podrían haber soportado este ajuste tan brutal en tan escaso espacio de tiempo y con resultados finales equilibrados, lo que es claramente demostrativo de la fortaleza y sanidad económico-financiera en que se encontraba, y se encuentra, el sector del *leasing* en nuestro país.

6. La nueva normativa sobre recursos propios y coeficientes de insolvencia incorporada por el Banco de España al sector del *leasing* ha obligado a éste a incrementar sus recursos propios en, aproximadamente, unos 55.000 millones de pesetas desde principios de 1989 hasta el 31 de diciembre de 1992.

7. Pese a las adversas circunstancias económicas por las que atraviesa nuestro país en el período considerado (1989-1992), el sector ha seguido generando una cifra importante de *cash-flow* todos los años (entre 45.000 y 50.000 millones de pesetas), equivalente, como media, al 2 por 100 de los activos totales medios.

Esta importante capacidad de generar recursos ha permitido afrontar la política de ajuste por dotaciones de insolvencias anteriormente indicada, con resultados finales prácticamente equilibrados.

8. El sector ha venido actuando también estos años con unos costes de estructura razonables, que han evolucionado entre el 1,9 y el 2,3 por 100 sobre activos totales medios, y que son lo suficientemente bajos como para permitirle una rentabilidad adecuada en ejercicios normales.

9. Las dotaciones netas a provi-

siones y saneamientos se han incrementado en el período considerado, por las razones anteriormente indicadas, pasando del 0,8 por 100 sobre activos totales medios en 1989 a, aproximadamente, el 2 por 100 en los ocho años siguientes. Si comparamos este porcentaje con el que, como media, tiene el sector de bancos y cajas de ahorros (entre un 0,5 y un 1 por 100), se deduce claramente que en ejercicios normales este porcentaje disminuirá notablemente y permitirá obtener un resultado de explotación importante y crecientemente positivo.

Hay que tener en cuenta que los casi 180.000 millones de fondos de insolvencia e intereses no devengados que tenía el sector a 31 de diciembre de 1992 cubren razonablemente los riesgos correspondientes, incluso con cierta holgura, por lo que cabe esperar que una parte importante de dichas dotaciones se recobrará en los próximos ejercicios y se aumentarán los ingresos del sector, lo que contribuirá, de forma directa y creciente, al incremento de los resultados positivos de éste en los próximos años.

Después del rápido análisis efectuado sobre los aspectos más importantes de la crisis económica actual, y demás factores que han afectado al sector del *leasing*, convendría finalizar con unas *conclusiones* que resumieran también la situación actual y futura previsible de este sector, que tan importante papel juega en la financiación empresarial de nuestro país.

1. El *leasing* ha tomado ya carta de naturaleza en nuestro país como una de las fórmulas más ampliamente utilizadas por el empresario y profesional para financiar sus inversiones productivas, especialmente en el sector de PYME, y actualmente representa una de las pocas (si no la única) fórmulas para financiar sus inversiones productivas empresariales a largo plazo.

En una reciente encuesta realizada entre PYME, se han obtenido resultados muy positivos sobre la imagen y uso del *leasing* que hacen dichas

empresas, y se ha podido constatar el alto grado de fidelidad de las mismas a esta fórmula, que utilizan reiteradamente para financiar sus inversiones.

Tan pronto como la situación económica mejore y empiece a crecer nuevamente la formación interior bruta del capital y el consumo aparente de bienes de equipo en nuestro país, el sector comenzará también a incrementar sus cifras anuales de facturación, continuando así su labor de apoyo y ayuda al pequeño y mediano empresario español.

Creo que este positivo papel desarrollado por el *leasing* justifica suficientemente que nuestra Administración trate, en todo momento, de apoyar y ayudar al sector para que pueda seguir realizando este beneficioso papel y continuar incrementándolo en el futuro.

2. El sector está sólidamente implantado, con una cifra de recursos propios muy importante (a finales de 1992, 130.000 millones de pesetas), y, como consecuencia del incremento de su actividad y de la nueva regulación fijada sobre recursos propios mínimos y coeficiente de garantía, ha incrementado esta magnitud en más de 55.000 millones de pesetas en los últimos cuatro años.

Los recursos propios realmente destinados a la actividad son muy superiores, debido al hecho de que varias compañías de tamaño grande consolidan, a estos efectos, con sus grupos bancarios.

3. La regulación sobre el coeficiente de garantía y recursos propios, así como el incremento de la competencia, han producido una notable disminución del número de compañías de *leasing* que actúan en nuestro mercado, tendencia que continuará en los próximos años. Es previsible que el número total de compañías, actualmente unas 90, disminuya en los próximos años hasta una cifra cercana a 50.

De esta forma, el mercado español tendrá menos compañías de *leasing*, pero mucho más grandes y potentes.

4. La actuación del sector, con unos costes de estructura razonables y ligeramente decrecientes (alrededor del 2 por 100 sobre activos totales medios), es demostrativa de su eficacia y le asegura también su futuro.

5. La capacidad de generar recursos demostrada por el sector en estos últimos años especialmente difíciles (entre 45.000 y 50.000 millones de pesetas al año), equivalente a alrededor del 2 por 100 de sus activos totales medios, también le asegura una amplia capacidad de adaptación a circunstancias adversas y una alta capacidad de generar beneficios tan pronto como las dotaciones de insolvencia se reduzcan a tasas normales.

6. Las cifras destinadas a saneamientos y dotaciones de insolvencia, que durante estos últimos tres años han representado un porcentaje anormalmente alto de sus activos totales medios (algo más del 2 por 100), disminuirán en los próximos ejercicios, una vez que mejore la coyuntura económica y se comience también a recuperar, vía cobro, una parte importante de los fondos de insolvencia creados.

El sector de la banca viene dedicando a esta finalidad, como media, entre el 0,5 y el 1 por 100 de sus activos totales medios.

Por otro lado, la normativa actual sobre fondos de insolvencia es quizás excesivamente onerosa para el sector de *leasing*, que, por su propia naturaleza, invierte a largo plazo (4 a 5 años), por lo que el impacto sobre la actividad de esta normativa es, objetivamente considerado, quizás excesivo en cuanto a sus verdaderas necesidades.

7. El enorme esfuerzo realizado por el sector para adaptarse a la nueva normativa de provisiones de insolvencia ha originado que se haya tenido que destinar a esta finalidad un alto porcentaje de los recursos generados en estos últimos años (casi el 100 por 100), por lo que los resultados de aquél han sido prácticamente equilibrados a escala sectorial.

Por otro lado, el obligado ajuste establecido por la Circular 4/1991 del Banco de España, a realizar el 1 de enero de 1992 con cargo a reservas, está afectando a los resultados de explotación aparentes del sector en 1992, ya que es de suponer que aquellas compañías que no tenían reservas suficientes para realizar el oportuno ajuste lo están realizando con cargo a la cuenta de resultados del ejercicio de 1991 ó 1992 y, por lo tanto, sus resultados de explotación reales están mediatizados por dicho ajuste, cuyo impacto cuantitativo se desconoce.

Teniendo en cuenta la anterior circunstancia, se puede decir que los resultados del sector en estos últimos años han sido prácticamente equilibrados, aunque se hace esta afirmación sin conocer los resultados definitivos del ejercicio de 1992 ni el impacto exacto que el ajuste de la Circular 4/1991 ha podido representar.

No obstante, y una vez superada la actual situación de crisis económica, cuando la inversión productiva empresarial comience a crecer nuevamente en nuestro país, la facturación del sector crecerá igualmente, y su sólida situación económico-financiera, así como sus elevados fondos de insolvencias, permitirán a las compañías obtener unos resultados distribuibles importantes y crecientes, como los que tuvieron antes del comienzo de la crisis.

Creo que todo lo anterior resume, muy apresuradamente, la reciente evolución del sector de *leasing* en nuestro país, y cómo ha sido afectado en estos últimos años, coyuntural y conjuntamente, por la crisis económica y la nueva normativa del Banco de España.

Además del llamamiento a la Administración para que continúe apoyando y potenciando al *leasing*, por las razones apuntadas, sería también muy conveniente una regulación que crease un cauce procesal especial que permitiera a las sociedades de *leasing* recuperar los bienes financiados en operaciones impagadas en un plazo corto, en la línea que se va

a establecer para los arrendamientos urbanos. En este sentido, la fórmula que existe en Francia desde hace muchos años podría ser una orientación adecuada.

En estos momentos, cuando se están estudiando planes de apoyo y ayuda para las PYME tanto en el ámbito del gobierno como en los programas económicos de la oposición —e, incluso, en el Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea—, nuestra Administración debería incorporar en dichos planes, en lugar preferente, al *leasing*, tratando de potenciarlo aún más para que pueda continuar e incrementar su positivo papel en la ayuda y financiación del equipamiento industrial de las PYME, que tan eficazmente ha venido realizando en los últimos 25 años, contribuyendo así, de manera muy directa, a la creación de empleo y al fortalecimiento de nuestro tejido industrial.

Como punto final, se puede decir que el sector de *leasing* está superando muy satisfactoriamente la crisis económica. La implantación durante ésta de una nueva normativa muy exigente en cuanto a dotaciones de insolvencia, con unos resultados equilibrados, y el refuerzo conseguido tanto en recursos propios como en fondos de insolvencia, le permiten afrontar con razonable optimismo el difícil año 1993 y estar en excelentes condiciones para beneficiarse de forma inmediata de la salida de la crisis y del incremento de la inversión productiva empresarial en nuestro país, cuando esto se produzca.