Colaboraciones

ANGEL FRUTOS VILLAESCUSA *

Presente y futuro del «leasing» (II)

Una inversión generadora de empleo

ES generalmente admitido que el verdadero tejido empresarial de un país está configurado por el número y calidad de sus pequeñas y medianas empresas (PyMES) y por el adecuado marco en el que éstas desarrollan sus actividades. Así, en las naciones que han tenido en estos últimos años un desarrollo económico mayor y más equilibrado (USA, Japón, República Federal Alemana, Italia, etc.), detrás de las grandes corporaciones y empresas industriales por todos conocidas, está un numeroso, sano y dinámico colectivo de PyMES que es el que mayoritariamente sustenta la actividad económica de dichos países.

Las PyMES en esta naciones, y España no es una excepción, representan más del 90 por ciento del número de empresas y son, también, las que participan en porcentajes similares en la creación de empleo y en la formación del producto interior bruto (PIB). En definitiva, es el colectivo que crea más empleo y da estabilidad económica y social a cualquier país.

Sin embargo, estas empresas, por su reducido tamaño, por su propiedad familiar, por su gerencia totalmente personalizada, etc., tienen, en la práctica, una serie de servidumbres y carencias que frenan su normal crecimiento, siendo, posiblemente, la financiación el obstáculo mayor.

En la práctica una PyME, después de haber decidido realizar una inversión, tiene que empezar a buscar la manera de financiarla y se encuentra con que las fórmulas tradicionales exigen una serie de requisitos que muchas veces no puede cumplir: tiene un patrimonio empresarial y personal reducido y no puede aportar garantías complementarias, no lleva una contabilidad adecuada, no cuenta con un departamento de tesorería o financiación que le ayude a resolver este problema, desconoce la «negociación financiera», le falta tiempo para dedicarlo a esta finalidad y, hasta incluso, tiene un cierto miedo o recelo a realizar estas gestiones.

Por todo ello, muchas veces, proyectos de inversión justificadísimos, razonables, rentables y creadores de empleo no se llevan a efecto, o bien, el pequeño y mediano empresario se ve obligado a dar entrada en su empresa a un nuevo socio capitalista que, además de tener que distribuir con él la propiedad de la empresa, le condiciona la futura gestión de la misma.

Es por todas estas razones, por las que el «leasing», con sus especiales ventajas y características, parece idealmente concebido como la fórmula a la medida para financiar las inversiones productivas de las PyMES, puesto que en ella el empresario mediano y pequeño encuentra la solución ideal a sus necesidades y le permite contar con la financiación que necesita con rapidez, sin tener que realizar ningún desembolso inicial, puesto que el «leasing» le financia el 100 por ciento de la inversión de forma rápida y simple (la tramitación de los contratos de «leasing», normalmente, no tarda más de una semana o diez días) y además con una menor exigencia de garantías y requisitos. Y esto, porque la compañía de «leasing», al ser propietaria del bien financiado y además ser especialista en este tipo de bienes, le permite asumir unos riesgos diferentes de los que pueden asumir otras fórmulas más tradicionales. Así, puede conseguir una cierta amortización acelerada de su inversión sin los requisitos formales de ésta (puesto que las cuotas pagadas por los contratos de «leasing» son gastos fiscalmente deducibles), no tiene necesidad de dar entrada a nuevos socios capitalistas que le obliguen a diluir su participación en la propiedad de la empresa, obtiene una financiación flexible y adaptada a sus específicas necesidades en cuanto al plazo y forma de pago y garantizada durante la duración del contrato, entre otras ventajas.

Estas características del «leasing» y otras más que no menciono por no alargar este artículo, han configurado a esta técnica financiera como la más adecuada para las PyMES y como un verdadero elemento catalizador e incentivador de las inversiones productivas de este tipo de empresas para las que, como he dicho anteriormente, la posibilidad de contar con una financiación adecuada es el factor determinante para hacer o no hacer la inversión y, en definitiva, para crecer o no crecer.

Todo esto, en la práctica y a nivel microeconómico, representa que pequeños talleres industriales que tienen una nómima de seis obreros, si encuentran la financiación adecuada para la inversión que precisan para su crecimiento pueden ampliar su plantilla en dos o tres obreros más; que una pequeña empresa de transportes que tenga uno o dos camiones y con una plantilla de dos conductores, puede adquirir un tercer camión, dando trabajo a un conductor más, etc., ejemplos que, de entrada, representan un incremento del empleo del 50 por ciento y que agregados a nivel macroeconómico son el origen real, efectivo y más eficaz para la lucha contra el paro.

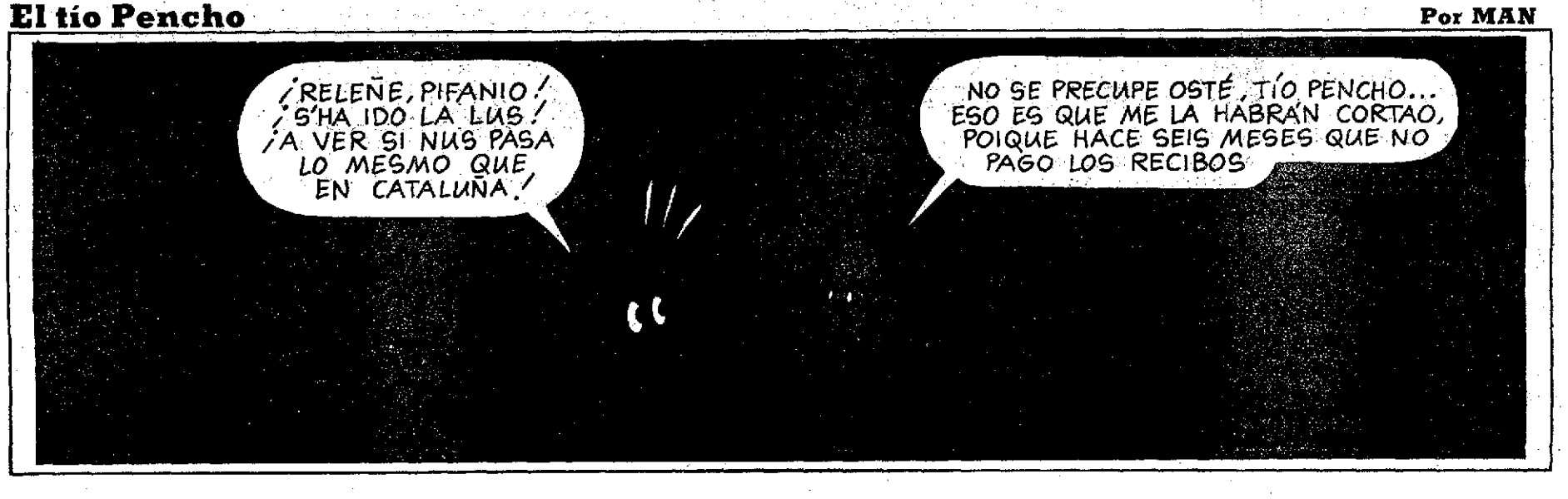
A pesar de todo, las ventajas del «leasing» para las PyMES, es también perfectamente utilizable y aplicable por las grandes empresas, y de hecho, así lo están haciendo. Sin embargo, creo que es preciso resaltar que para las PyMES el «leasing» se ha convertido en la fórmula ideal para financiar sus inversiones y en un elemento verdaderamente clave y que está realizando un verdadero papel incentivador y catalizador de las inversiones de este tipo de empresas.

Aceptando una cierta simplificación, las grandes empresas con las que normalmente se realizan las operaciones de «leasing» sofisticadas ya mencionadas, efectúan las inversiones planeadas casi sin ningún condicionante para la financiación de las mismas, pues, normalmente, cuentan con ella sin graves dificultades. Sin embargo, las PyMES sólo pueden tomar su decisión de invertir en el caso de que cuenten con la financiación precisa, cosa que con mucha frecuencia no obtienen a través de los canales tradicionales. Es decir, y admitiendo de nuevo esta simplificación, para las grandes empresas la inversión es variable y la financiación el dato; para las PyMES el dato es la inversión y la variable la posibilidad de obtener una financiación adecuada.

El análisis de la función desarrollada por el «leasing» en España en la financiación de la inversión empresarial, especialmente con las PyMES, desde la óptica seguida en este artículo, pienso que es aún más necesario resaltarla en el actual ejercicio, en el que las inversiones en capital fijo parece están creciendo en nuestro país a una tasa del 15 por ciento, puesto que no hay que olvidar que en años recientes, concretamente en 1983 y 1984, las inversiones en capital fijo experimentaron unos importantes decrecimientos y, sin embargo, en dichos años la inversión empresarial financiada por «leasing» se incrementó en un 45 y 66 por ciento, respectivamente. Esto refleja muy gráficamente las importantes ventajas que el empresario español ha visto en esta fórmula financiera que desde hace ya más de 7 años crece a unas tasas anuales muy superiores que las de la inversión productiva, lo que indica claramente su papel de incentivador de la misma, tanto para las PyMES como para las empresas en general, aunque con una especial incidencia en las primeras.

Es, por todo ello, por lo que he querido analizar en este artículo el «leasing» desde otra perspectiva de la que normalmente se utiliza en publicaciones especializadas que, generalmente, destacan más las espectaculares operaciones firmadas con grandes empresas españolas o multinacionales, cuyo número es muy reducido, y sin embargo, no destacan suficientemente los más de 200.000 contratos de «leasing» que el sector realizará en el presente año con pequeños y medianos empresarios, por un importe medio unitario de unos 4 millones de pesetas, y por un importe total equivalente a más del 2 por ciento del PIB, lo cual da idea de la difusión y popularización de esta fórmula de financiación entre la pequeña y mediana empresa española y de su reconocida bondad.

Esta positiva función que desarrolla fundamentalmente el «leasing» en ayuda de las PYMES y que, quizás, no ha trascendido tanto como otras aplicaciones más espectaculares pero de más reducidos efectos socioeconómicos creo es conveniente destacarla para que, tanto el público en general, como el empresariado —y eventualmente la Administración— puedan conocer todas las funciones y servicios que viene prestando el arrendamiento-financiero o «leasing» en nuestro país.

* Director regional de LICO-LEASING.

El tío Pencho Por MAN