



## Puntos de encuentro

*La Fundación Signo tiene el compromiso de promover y potenciar todos aquellos proyectos y productos que contribuyan a la mejora en la gestión sanitaria. La revista de la Fundación se hace eco de este compromiso e invita a participar en su "PUNTO DE ENCUENTRO".*

### • Puntos de encuentro

A pesar de que nos encontramos inmersos en una sociedad donde imperan nuevos canales de comunicación, los contactos y relaciones personales siguen siendo la forma más directa y efectiva de alcanzar acuerdos, generar proyectos y aprovechar sinergias del modo más rápido.

Por ello estos ENCUENTROS son una reunión matinal entre expertos en un tema con la finalidad de establecer conclusiones, líneas de actuación y "productos" que mejoren la gestión sanitaria.

Las conclusiones y el debate se reflejarán en la revista Gestión y Evaluación de Costes Sanitarios y en [www.fundacionsigno.es](http://www.fundacionsigno.es)

### • ¿Cuáles son los beneficios de participar?

- Establecer líneas de colaboración y sinergias entre los participantes.
- Intercambio de experiencias y conocimientos de quienes trabajan en un mismo área.
- Conocer las soluciones y productos más adecuados a sus necesidades.
- Descubrir posibilidades de mejora y ventajas de la introducción de nuevas herramientas de gestión.
- Divulgación a terceros a través de "GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE COSTES SANITARIOS" y [www.fundacionsigno.es](http://www.fundacionsigno.es).

### • ¿Quién puede participar?

Quienes quieran aportar su experiencia y conocimientos en la mejora de la gestión sanitaria.

### • ¿Cómo participar?

Enviando un mail con una propuesta sobre el tema a abordar en la reunión a [puntosdeencuentro@jornadasigno.com](mailto:puntosdeencuentro@jornadasigno.com) o a través de la WEB: [www.fundacionsigno.es](http://www.fundacionsigno.es)

### • Tiene algún coste la participación?

Únicamente los desplazamientos.



# Leasing, renting y depósito en el sector público

puntosdencuentro@fundacionsigno.com

## Punto de encuentro

El día 19 de noviembre de 2002 en este punto de encuentro estudiamos diferentes herramientas de gestión ya probadas, y aprobadas, que pueden suponer un complemento al uso de la compraventa en los contratos de suministro.

Durante la reunión, evaluamos si su uso en determinadas circunstancias podía contribuir a una gestión más eficaz y transparente.

La elección de proveedor y producto es más adecuada si podemos considerar y analizar todos los costes que intervienen en la adquisición.

En este artículo presentamos la discusión y sus conclusiones.

### Participan

---

Carsten Blecker.  
Director Marketing Estratégico.  
**Palex**

Pablo Buxens.  
Consejero Delegado.  
**ING Lease**

Luis Carretero.  
Director Gerente.  
**Hospital Son Dureta**

Ignacio Martínez.  
Director Gerente.  
**Hospital La Paz**

### Grupo de trabajo

---

Miguel Carroquino.  
Director de Gestión.  
**Hospital Miguel Servet**

Cristina Leube.  
**Fundación Signo**

Francisco J. Rubio.  
Director de gestión.  
**Hospital Infanta Cristina**

Prado Vera.  
Subdirectora de Gestión.  
**Hospital Ramón y Cajal**

## Resumen

Los hospitales están inmersos en un proceso de mejora de la eficiencia y eficacia. Un área fundamental es la de compras y logística.

En este punto de encuentro se discute la viabilidad y conveniencia de unas alternativas a la compraventa como posibles herramientas de gestión y abaratamiento de costes.

Para ello, se parte de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (R.D.L 2/2000) que contempla expresamente el uso de estos contratos, y desde situaciones reales intentaremos encuadrar los usos posibles del *renting*, *leasing* y el depósito.

*Palabras clave:* Arrendamiento financiero. Arrendamiento con opción a compra. Depósito.

## ***Leasing, Renting and bonded goods in public administration***

### Abstract

Hospitals are involved in efficacy and efficiency improvement processes. Procurement and logistic are basic areas.

In this Meeting Point discussion is about alternatives to regular procurement contracts and the feasibility and convenience of making use of them as management and cost improvement tools.

First is the analysis of the L.C.A.P possibilities, and then, starting with real cases, will try to cover all possible uses of renting, leasing and bonded goods.

*Key words:* Renting. Leasing. Bonded goods.

### Introducción

Había una vez un banquero americano llamado FAUSTO que decidió, por una malicia, crear un poco de desorden en el mundo económico en el que había fracasado.

No se lo pensó dos veces y ni corto ni perezoso pidió a su asesor fiscal, que a la sazón se llamaba MEFISTO FELES, que buscara una combinación que trastornara al mundo entero. Quería algo que pudiera eludir las regulaciones sobre créditos, infringir

los principios mas importantes sobre impuestos y hacer ridiculas las normas contables. Algo que tuviera la forma de un crédito pero estuviera disfrazado de alquiler y que representara una hipoteca pero sin tener las formalidades de la misma. En resumen: algo que desconcertara a los abogados.

Decidió Mefisto Feles denominar "Teasing" (tomadura de pelo) a este tipo de contrato por él creado, ya que sabía que este término iba a molestar y trastornar al mundo entero. Y así lo

hizo, pero con tan mala fortuna que al transcribirlo la secretaria se equivocó y en vez de poner "Teasing" puso "Leasing", que es como lo conocemos actualmente<sup>(1)</sup>.

Las primeras operaciones de leasing surgieron en EE.UU. mediada la década de los años 40, empezando un importante desarrollo ya a partir de los 50. En Europa adquiere relieve esta contratación a partir de 1965; concretamente en España este tipo de contrato inicia su andadura en 1966.

Antes de analizar la posibilidad de uso de estos contratos dentro del ámbito público es conveniente definirlos brevemente y encuadrarlos dentro de la LCAP.

### Marco jurídico:

#### Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (RDL 2/2000)

- Artículo 14. Precio de los contratos.

2. Se prohíbe el pago aplazado del precio en los contratos, excepto en los supuestos en que el sistema de pago se establezca mediante la modalidad de *arrendamiento financiero o mediante el sistema de arrendamiento con opción de compra* y en los casos en que una Ley lo autorice expresamente.

- Artículo 171. Concepto de contrato de Suministro.

A los efectos de esta Ley, se entenderá por contrato de suministro el que tenga por objeto la compra, el arrendamiento financiero, *el arrendamiento, con o sin opción de compra*, o la

1. Master de economía financiera Curso 1999-2000. ICADE. Madrid.

adquisición de productos o bienes muebles, salvo los relativos a propiedades incorpóreas y valores negociables, que se registrarán por la legislación patrimonial de las Administraciones Públicas aplicable a cada caso.

Así pues, la ley contempla y admite expresamente la utilización del arrendamiento y el arrendamiento financiero como contratos de suministros.

### ¿Cómo se definen estas figuras?

#### 1. *Compraventa: Artículo 1445 Código Civil*

Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.

#### 2. *Renting:*

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de renting, se obliga a ceder a otra, el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica.

El pago de la renta incluye el derecho al uso del equipo, el mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del equipo.

#### 3. *Leasing:*

Operación de arrendamiento mercantil especial, con opción de compra a favor del arrendatario, que se emplea principalmente para financiar inversiones en bienes muebles e inmuebles y que goza de ventajas fiscales.

Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última

cuota de "Valor Residual" preestablecido.

- Renovar el contrato de arrendamiento.
- No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

## Discusión

¿Por qué introducir nuevas fórmulas de gestión?

Partimos de una situación en la que uno de los principales problemas de la negociación son los sistemas de arrendamiento encubiertos con la compra de materiales.

Si el arrendamiento es necesario, existen fórmulas que permiten realizarlo de manera clara y expresa, identificando mantenimiento y costes del bien arrendado.

Actualmente la compra es el contrato de suministros por excelencia de la Administración Pública y para el caso de bienes de uso habitual y fungibles o en aquellos de poco avance tecnológico es también la forma más recomendable.

Para Luis Carretero, los hospitales públicos van a ser cada vez más depen-

dientes de la tecnología y aumentará el nivel de responsabilidad de directivos y profesionales con la gestión. Por ello es necesario que el marco jurídico de los centros sanitarios evolucione hacia fórmulas cada vez más flexibles y los proveedores asuman un papel más protagonista en la prestación de servicios

---

***"Cuando en el sistema hay ineficiencias, independientemente de a cargo de quien vayan, nos interesan y debemos colaborar para eliminarlas.***

**Carsten Blecker**

---

Para analizar la posibilidad y ventajas de uso de estas figuras alternativas centraremos el tema en los bienes de gran valor económico (bien unitario, o bien como inversión global) y cuyo uso implica una constante renovación tecnológica.

¿Es receptivo el entorno público a estas figuras?

Hay que diferenciar claramente las prácticas comerciales en los suministros de bienes de consumo de los suministros de aparatos y tecnologías pues también los procedimientos administrativos son diferentes.



De izquierda a derecha: Cristina Leube, Ignacio Martínez, Miguel Carroquino y Carsten Blecker

La Administración es muy rígida y muchas herramientas que se utilizan en el sector privado no se aplican al sector público. A esto hay que añadir que en el sector sanitario, el retorno de la inversión no viene siempre en términos de rentabilidad sino en una mejora en términos de diagnóstico

Los departamentos de hacienda de las Administraciones Autonómicas en la práctica tienen muchas cautelas hacia los contratos en que se comprometen fondos futuros, situación que no se produce con el uso de la compraventa.

A pesar de esto, el arrendamiento es interesante porque equilibra el sistema: se amortiza un bien al tiempo que se consume, dando opción a elegir el modelo correcto y la renovación tecnológica.

**¿Qué ocurre con los bienes de alta tecnología, alto precio de compra y que implican renovaciones tecnológicas constantes?**

**¿Es conveniente la compra?**

Es obvio que el primer paso debe ser la evaluación por parte del Hospital de cuáles de las nuevas tecnologías que ofrece el mercado deben ser adquiridas y graduar las adquisiciones en función de la efectividad que aportan y los recursos disponibles.

El segundo paso es decidir cuántas de las seleccionadas merecen una inversión en actualización tecnológica constante.

El último paso, y donde se centra nuestro tema, es evaluar cuál sería la forma más rentable de suministrar esta tecnología seleccionada.

Con la compra se adquiere la propiedad, no se contempla la renovación

tecnológica; los contratos de mantenimiento y seguros deben ser realizados aparte.

El *renting* permite, mediante el pago de unas cuotas periódicas, el uso del bien y esas cuotas ya comprenden mantenimiento y seguro y, si se pacta, actualización periódica del bien suministrado.

Uno de los inconvenientes del *renting* es que supone el pago de IVA del 16% frente al 7% habitual en muchas ocasiones pero Ignacio Martínez puntualiza que la ventaja del *renting* no es sólo la económica sino la de incluir el contrato de mantenimiento y la renovación tecnológica. "Esta tecnología la distribuyen grandes multinacionales con mucha competencia entre ellas por lo que ni el precio del dinero ni el incremento del IVA serán valores significativos a la hora de determinar el precio".

Estos contratos implican una serie de servicios (mantenimiento, etc.) que hacen que la Administración desee seguir vinculada directamente al proveedor y pagarle directamente las cuotas. Si esas cuotas se pagan a una entidad financiera, el temor principal es a la pérdida de calidad en los servicios.

Sin embargo, la lógica debería ser que el proveedor fuera capaz de poner el activo y mantenerlo, pero no tiene por qué financiarlo.

**¿Es posible la entrada de una entidad financiera en un Concurso Público? ¿Es interesante para la Administración? ¿Y para las entidades financieras?**

Actualmente en Sanidad no conocemos ejemplos de colaboración directa entre la financiera y el hospital, pero sí tenemos referencias de países europeos,

como Italia donde casi todas las ofertas en temas públicos se presentan en UTE de los proveedores con los financieros.

---

***La Administración Pública es un cliente muy interesante pero no es fácilmente accesible.***

**Pablo Buxens**

---

Para Pablo Buxens, "la Administración Pública es un cliente muy interesante pero no es fácilmente accesible. Teóricamente el préstamo es más barato con riesgo público que con riesgo privado porque no hay riesgo de quiebra y el consumo de fondos propios es menor".

Actualmente, dado que el sistema más común de suministro es la compra, la financieras colaboran en las adquisiciones con entidades privadas de forma habitual pero no así con la Administración.

Únicamente tendría interés la entrada de las financieras en los contratos de

suministro en los que por renovación tecnológica u otros motivos sea más interesante aplicar el *renting* o el *leasing* que la compra.

Otra vía de entrada podrían ser los concursos para la adjudicación de servicios generales donde hay un importante componente financiero por la demora en los cobros de las empresas. Directamente la financiera no puede licitar pues no es la propietaria del bien ni puede realizar el servicio a contratar, pero si en UTE acreditando los requisitos solicitado por la ley.

**¿Y los proveedores?**

En épocas no muy anteriores, a la Administración le ha resultado interesante financiarse con los proveedores. Era más barato que financiarse con déficit o con créditos.

Los proveedores durante un tiempo devolvieron el coste de esa financiación a través de los precios, pero ya no pueden seguir haciéndolo debido a su propia competencia.



Prado Vera



Luis Carretero



Las financieras no trabajan con un único cliente, sino que mantienen una diversidad de negocio que les permite establecer márgenes de ganancia ajustados que serían desbordados si se implicaran en el funcionamiento actual

---

***“Los hospitales públicos van a ser cada vez más dependientes de la tecnología... Por ello, es necesario que el marco jurídico de los centros sanitarios evolucione hacia fórmulas cada vez más flexibles.***

---

**Luis Carretero**

---

Fuera de la compra, las figuras ocasionalmente utilizadas son:

**Renting:** Algunas de las principales ventajas para el distribuidor/proveedor de los equipos son las siguientes:

1. Posibilita un crecimiento de las ventas sin bloquear sus líneas de financiación al no tener que intervenir en la compra de los equipos.

2. Menor presión para hacer descuentos sobre el precio.
3. Se asegura la venta del servicio de mantenimiento durante la vigencia del contrato de alquiler.
4. Se garantiza el puntual cobro del servicio de mantenimiento, pues forma parte de la cuota.
5. Se fideliza al cliente al mantener una opción preferente en el momento de sustituir los equipos.

**Depósito:** Normalmente en el ámbito hospitalario se llama “Depósito” a lo que jurídicamente se denomina préstamo de uso o comodato y que se desarrolla en el artículo 1740 del Código Civil.

Una de las partes entrega a la otra alguna cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva, en cuyo caso se llama “comodato”.

El comodato es esencialmente, gratuito.

Actualmente es, ésta última, la figura más utilizada para el suministro de tec-



De izquierda a derecha: Pablo Buxens y Francisco Javier Rubio

nología de rápida obsolescencia y alto precio.

---

***“La ventaja del renting no es sólo la económica sino la de incluir el contrato de mantenimiento y la renovación tecnológica.***

**Ignacio Martínez**

---

El problema del depósito estriba en la mala definición del catálogo de productos que contiene y poca definición de responsabilidades.

Actualmente existen soluciones tecnológicas que podrían solucionar estos temas.

Su implantación supone una fuerte inversión inicial, por lo que, antes de optar por estas soluciones es necesario tener definidos claramente catálogos, usuarios y circuitos.

A medio y largo plazo, su implantación proporciona un ahorro en la gestión de implantantes.

**¿Es factible el pago de una renta periódica con los problemas de tesorería actuales?**

Actualmente, existen muchas disparidades pues las Tesorerías, a pesar de que las reservas de crédito se realizan en tiempo y forma, funcionan de maneras diferentes dependiendo de distintos factores (CCAA, etc.).

La falta de liquidez es problema de trámite mas que de la propia reserva.

Carsten Blecker afirma que a corto plazo, la mejor forma de mejorar en la gestión sería mediante un ajuste en los plazos de pago de la Administración. “Nuestros clientes pagan entre 70 y 450 días. Si se comparan los pre-

cios, en diferentes CCAA con distintos períodos de pagos, la diferencia es evidente”.

Ahora aparece la nueva Directiva Comunitaria de morosidad en la que se penaliza con +7 puntos de interés a partir de una demora en el pago de 90 días.

Es, en este momento, cuando cobraría verdadero interés el uso de estas figuras como alternativas a la compraventa.

**¿Qué ocurre con el pago de las cuotas?**

Los plazos y las cuotas del *renting* o el *leasing* no tienen por que ser fijos. Los retrasos de tesorería previstos con anticipación no plantean ninguna dificultad. El problema viene cuando no hay pacto previo y no es tanto un problema financiero como de previsión.

El coste extra no está en que se pague a 8 meses o a un año, sino en que no hay momento cierto. Por este motivo, muchas veces se está pagando mucho más de lo que se debería.

La certeza de fecha de pago sería posible si las cuotas se girasen en los primeros meses del año. Pero, ¿ésto es rentable para el hospital?

Actualmente no se está pagando tanto por la financiación a pesar de la “no certeza de período de pago”.

Por la enorme competencia en temas de tecnología las empresas proveedoras asumen los riesgos de financiación, entendiéndolo por riesgo la demora, y nunca el pago en sí. Muchas veces la misma dinámica de los hospitales establece plazos ciertos de pago de manera automática por lo que el coste de la no-certeza desaparece.

En Marbella, se puso en marcha una estructura que garantizara la fecha de pago al proveedor. Se impusieron recargos por mora y descuentos por pronto pago.

Resultado: Se consiguieron importantes descuentos y mejora en el precio.

Cuando en el sistema hay ineficiencias, independientemente de a cargo de quién vayan, nos interesan y debemos colaborar para eliminarlas.

### ¿Queda la pequeña empresa limitada únicamente al suministro mediante compra?

Las pequeñas empresas son distribuidoras muchas veces de aparatos muy específicos. Su valor añadido son los contratos de mantenimiento y la cercanía al cliente pero tienen dificultades para asumir la financiación.

En este caso podría establecerse un *leasing* financiero con el hospital y contrato de mantenimiento y servicios con el proveedor.

También cabe otra figura: la cesión de los derechos de crédito. Es necesaria una UTE.

Los riesgos son directamente de la financiera con la Administración Pública y son:

1. "*Performance*": si el aparato no funciona, el cliente no paga. En ese caso el riesgo lo asumiría el proveedor.
2. "*Collection*": La demora en los pagos de la Administración. Se trabaja con márgenes muy ajustados y una demora en el pago rompe esos márgenes.

El primer riesgo no suele ser habitual pues dada la cercanía con el cliente, si esta empresa desaparece normalmente viene otra que absorbe el negocio y el cliente y que, por ley, asume la misma responsabilidad que el anterior.

## Conclusiones

La ley de Contratos de las Administraciones Públicas contempla la posibilidad de utilizar tanto el *renting* como el *leasing* como formas de suministros.

El interés de estas figuras no está en sus beneficios fiscales, que para la Administración no son tales, sino en la posibilidad de renovar tecnología incluir contratos de mantenimiento y mantener el coste.

Se ha pretendido orientar acerca de figuras sobradamente conocidas pero escasamente utilizadas y que, en determinadas ocasiones pueden proporcionar a transparencia, agilidad y mejora en la gestión de los suministros hospitalarios.

Quedan planteadas algunas posibilidades y opciones de uso. El tema no está cerrado y agradeceríamos las aportaciones que sobre él se quieran hacer en [www.fundacionsigno.es/puntos-de-encuentro](http://www.fundacionsigno.es/puntos-de-encuentro)

Por último, agradecer a los participantes en este encuentro Carsten Blecker, Pablo Buxens, Luis Carretero, e Ignacio Martínez su colaboración sin la cual este trabajo no hubiera sido posible.

