

El leasing como uno de los motores de la reactivación económica

Desde 2003 viene mostrando una recuperación llamativa. Para este año se prevén operaciones por alrededor de los 1100 millones de pesos, es decir, un crecimiento del 45,5 por ciento respecto del año último

Es evidente que una de las principales razones de la reactivación en la Argentina están basadas en un mayor acceso del sector productivo a diversos instrumentos de financiación, entre ellos el leasing, que mostró en los últimos años ser una herramienta idónea en el actual proceso de recuperación económica.

En efecto, la paulatina recuperación de la economía impulsada básicamente por un aumento en el consumo y en la tasa de inversión determinó la recomposición de diferentes instrumentos de financiación entre los que surge como uno de los más aptos el leasing, una modalidad que tiende a mejorar la capacidad de inversión de sectores que no siempre tienen acceso al crédito.

El leasing, acuerdo financiero por medio del cual una empresa alquila un

bien con opción a compra, refleja la posibilidad concreta de una ampliación en los niveles de inversión para aquellos que encuentran dificultades en el acceso a líneas de financiación y que necesitan de una renovación de equipamiento en busca de un mayor nivel de competitividad.

La mayor estabilidad económica registrada desde 2003 en adelante permitió una recuperación en los niveles de rentabilidad e inversión que devolvieron al mercado cierta capacidad crediticia. En este aspecto, el leasing mostró una recuperación admirable.

La historia reciente

La historia reciente señala que la crisis económica y el resultante shock recesivo ocurrido a fines de 2001 y cuyas consecuencias quedaron en evidencia en

el período 2002 y 2003 generaron prácticamente la desaparición de este instrumento. Montos escasos y quebrantos de algunas compañías, en un contexto de fuerte incertidumbre económica pusieron al sector en el punto más bajo en su actividad desde su lanzamiento, en 1997.

En la historia del leasing en la Argentina, su punto más alto se alcanzó en 1999, con un volumen de 970 millones de pesos. En 2001, caerían hasta los 31 millones, es decir una baja del 95 por ciento.

El descenso de la operatoria de leasing fue simultáneo con la caída de la actividad económica agravada por el contexto, que afectó sin duda la toma de decisiones por parte de los agentes económicos. La estrecha ligazón que

tiene este instrumento de financiación con el nivel de actividad general y la inversión en particular, en especial en el rubro bienes de capital, junto con la prolongada recesión resultaron centrales para la caída, la que mostró por ejemplo, en contra de otras herramientas de financiamiento, como las Obligaciones Negociables, un escaso grado de incumplimiento.

Camino a la recuperación

A partir de 2002 la tendencia sería hacia el aumento. El incremento en el número de contratos de leasing, por un volumen de 74 millones de pesos en 2003, creció hasta los 682 millones en 2004 y alcanzaría los 1100 millones de pesos este año, es decir un crecimiento superior a las respectivas tasas de inversión anual.

De los sectores más favorecidos por esta herramienta financiera aparecen las pequeñas y medianas empresas que reflejaron un fuerte interés por este instrumento de inversión que, además exhibe ventajas impositivas respecto del crédito.

En este sentido, una mirada sobre los tomadores de contratos de leasing, señala que buscan financiamiento para bienes de capital y que forman parte del sector de pymes, que concentran alrededor del 70 por ciento de la cartera de crédito.

Los sectores más dinámicos de la economía encontraron en el leasing un eficaz instrumento financiero para el acceso de bienes que, ciertamente, representa uno de los pilares de la expansión de la actividad productiva en la Argentina.

The Capita Corporation

El verdadero nombre del leasing en Argentina

- TCC es miembro de Comafi y cuenta con el know how internacional de CIT Group
- Pionera en comercializar el True Lease (Leasing operativo) en el mercado argentino
- Soluciones a la medida de todo tipo de organizaciones
- Rapidez de otorgamiento
- Creatividad y profesionalismo aplicados a las necesidades de cada cliente

THE CAPITA
CORPORATION
DE ARGENTINA

SABEMOS DE LEASING

10 años

Con el respaldo de
BANCO COMAFI

Av. Leandro N. Alem 712 7º piso
+ C1001AAP • Buenos Aires Argentina
• Tel.: (54-11) 4316-2800 • Fax: (54-11) 4316-2804
• Info@thecapita.com.ar
• www.thecapita.com.ar

El leasing, una herramienta que tiene ventajas impositivas, ideal para financiar inversiones

Financia el 3,5 % de las operaciones en bienes de capital

El leasing es la herramienta ideal para financiar inversiones. Una forma de financiamiento que permite a las empresas alquilar bienes con una opción a compra. Luego de los años de crisis, esta operatoria vuelve a surgir en el mercado argentino.

Según datos de la Asociación de Leasing Argentina, que nuclea a entidades especializadas y bancos que participan del negocio, el mercado local alcanzó su punto más alto en su desarrollo en 1999, con un volumen de operaciones por 970 millones de pesos. Tras la crisis económica de fines de 2001, el mercado cayó a 31 millones de pesos en operaciones en 2002 y 74, en 2003. Desde el año último se comenzó a observar una marcada recuperación, con operaciones de leasing por 756 millones de pesos y una previsión para este año de unos 1100 millones.

Para el presidente de la asociación y titular de CGM Leasing Argentina, Alberto Beunza, la razón de este crecimiento radica en que algunos sectores económicos comenzaron a evaluar el proceso de inversión debido a los aumentos en la producción y a la necesaria actualización que requiere su capacidad instalada.

Dentro de estos sectores se observa una fuerte demanda desde quienes forman

parte de la pequeña y mediana empresa y el agro, por cierto, ambos dinámicos y de rápida respuesta ante el crecimiento de la demanda interna y las posibilidades de exportación que exhibe en la actualidad la economía argentina.

Para la asociación, el impulso que recibieron las operatorias de leasing tienen como un factor de interés sus claras ventajas impositivas. En efecto, esta herramienta genera la posibilidad de acelerar la amortización con un efecto financiero positivo, es decir, la inversión se vuelve más económica.

Por cierto estas ventajas impositivas en relación con el impuesto a las ganancias están relacionadas a los contratos establecidos dentro del decreto 1038/2000, de la Ley 25.248, en las que se establece un marco impositivo de absoluta transparencia.

En busca de una mayor razonabilidad impositiva, la asociación propuso al Ministerio de Economía la revisión del pago de la alícuota del IVA, que es del 21, al 10,5% en cada cuota del alquiler del bien hasta la compra.

Beunza explicó también que la pesificación de los contratos de leasing posibilitó un rápido crecimiento en el

número de contratos. Alejados de la atadura que significa la variación del tipo de cambio, el mercado volvió a mostrar un sostenido interés en este tipo de instrumento cuyas repercusiones sobre la actividad económica son evidentes.

Para el presidente de la asociación, quien accede a un contrato de leasing es, en la práctica, el dueño del bien con la ventaja que no sólo puede anticiparse en hacer uso de su opción a compra sino también arrepentirse y adquirir otro bien con el propósito de renovar su stock de maquinarias.

Entre las ventajas en términos económicos, se observa que el leasing orienta el ahorro interno hacia la inversión productiva, pilar de todo proceso de crecimiento económico. Por cierto, este tipo de instrumento captura especialmente las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, las que, además, tienen una participación significativa en la generación de empleo.

Uno de los puntos destacables, en este sentido, de las operaciones de leasing es la orientación que tiene esta forma de inversión, como por ejemplo, actividades productivas de carácter industrial, agropecuario, relacionadas con la

construcción y servicios, un sector que evidencia una sostenida dinámica.

En un contexto donde la globalización incrementa la presión sobre los agentes económicos, el leasing permite financiar eficiencia y calidad, completamente necesarias para la inserción de los bienes argentinos en el mundo.

Por otra parte, el leasing muestra ser una herramienta adecuada para atraer nuevos inversores que estén dispuestos a desarrollar inversiones en infraestructura productiva debido a la seguridad que tiene la operatoria.

Ahora bien, el leasing muestra claras ventajas respecto de sistema tradicional de compra/venta, como por ejemplo, el tomador de un contrato de leasing no debe asumir el crédito fiscal por el IVA.

También permite la financiación del 100 por ciento del bien y no existen desembolsos iniciales de magnitud y, principalmente, no se corren riesgos por obsolescencia tecnológica, ya que al término del contrato, el activo vuelve a manos del dador si el interesado no desea adquirirlo.

El punto de partida del leasing fue en los Estados Unidos, en 1952, al fundarse en San Francisco, la United States Leasing

Corp. con el propósito de ofrecer financiamiento a The American Co. MDP Boothe para la adquisición de bienes de capital. Dos años después, se fundaría la Boothe Leasing Corp., empresa que se independizó de bancos y proveedores.

De los Estados Unidos saltó a Europa. En Gran Bretaña, Francia y Bélgica, en este orden, surgieron hacia los años sesenta empresas de leasing, aunque ligadas a corporaciones bancarias. Después, Japón se interesó por esta forma de operaciones en busca de agilizar las adquisiciones de bienes de capital.

Respecto de América latina, el leasing se introdujo en México, en 1961, y si bien en la Argentina los lineamientos operativos ya estaban incluidos en la Ley de Entidades Financieras desde 1969, la actividad sólo fue reglamentada en 1994 y hacia mediados de 2000 se promulgó la ley 25.248.

En la Argentina, el 3,5 por ciento de las transacciones de bienes de capital se financian por medio del leasing. En los Estados Unidos, ese porcentaje alcanza al 31 por ciento. En Brasil, supera levemente el 11 por ciento, Chile, el 10 por ciento y México, se mantiene en el 3 por ciento.



LEASING

LEASING DE NUEVO BANCO BISEL. LA CAPITALIZACIÓN INTELIGENTE.

Con Leasing de Nuevo Banco Bisel (*) usted dispone de la herramienta ideal para financiar el vehículo o la maquinaria agrícola que su empresa necesita. Aproveche las ventajas impositivas únicas de este sistema de compra con la posibilidad de cancelar mensual o semestralmente de acuerdo a sus necesidades. Leasing de Nuevo Banco Bisel, una manera más de estar cerca suyo.

 **NUEVO BANCO BISEL**
Cerca de nuestra gente.

(*) Leasing de Nuevo Banco Bisel: destinado a compra de bienes nuevos, con tasa fija. Monto mínimo \$ 15 mil. Plazo 31 a 48 meses para automotores y 49 para maquinaria agrícola.

www.nuevobancobisel.com.ar

CGM Leasing sostiene desde la excelencia la frase el beneficio de un bien esta en su uso, no en su propiedad

En CGM Leasing Argentina S.A. estamos convencidos que el Leasing es la herramienta óptima para financiar inversiones y dedicamos toda nuestra organización al logro de este objetivo.

Somos una empresa que hacemos del Leasing nuestro foco específico, dedicando toda nuestra actividad en forma exclusiva a la financiación de inversiones no regulados por el sistema bancario. Contando entre nuestras principales características:

- Actividad central orientada al leasing.
- Gran conocimiento y especialización en el producto.



Alberto Beunza, presidente de CGM Leasing Argentina

- Variedad de productos ofrecidos y desarrollo de estructuras específicas según las necesidades del cliente.

- Flexibilidad y agilidad en los trámites y operatoria de instrumentación.

- Ampliación de los límites de créditos tradicionales (al no ser una entidad bancaria).

El leasing es la herramienta más conveniente para financiar inversiones, tanto a nivel local como en otros países. Este producto, que financia más de 500BUSS (billones) a nivel mundial, tiene variantes según las necesidades específicas. En CGM Leasing, estamos en condiciones de ofrecer este producto en sus diversas opciones y con los beneficios más atractivos.

- Leasing Financiero, un contrato de alquiler cuya opción de compra es similar en valor a una cuota.

- Leasing Operativo, un contrato de alquiler especialmente diseñado para evitar la obsolescencia tecnológica y apuntar a la renovación, que tiene cuotas menores durante el contrato y una opción de compra más elevada estimada en función del verdadero valor del bien al final del contrato.

- Sale & Leaseback, una modalidad de financiación basada en activos propios del cliente, mediante la venta de la misma a la compañía de leasing y luego ingresando en un contrato de leasing por el mismo bien.

- Beneficios Impositivos, estructuramos modalidades de leasing que provee todos los requisitos para minimizar el impacto fiscal y hacer más económica la inversión

- Minimizar los desembolsos iniciales de las inversiones.

- Tratamiento contable, se estructurarán las modalidades de leasing que se adapten a los requerimientos contables de activación o no del bien.

- Manejo del Presupuesto de Inversión de los clientes.

- Servicios Adicionales (seguros, mantenimiento, importación, etc)

Uno de los ejes principales de la actividad de CGM Leasing se basa en el desarrollo de Acuerdos con Proveedores, con quienes acuerda programas de

financiación de sus productos.

De esta manera, CGM Leasing estructura programas de financiación para los clientes de dichos proveedores. Contamos con una vasta experiencia en el negocio, y apuntamos a lograr el mejor producto financiero junto con el mejor servicio.

De esta manera, lograr hacer efectivo, la tradicional frase de leasing: "El beneficio de un bien esta en su uso y no en su propiedad".



Leasing Verdadero, un esquema que permite evitar adecuadamente la obsolescencia tecnológica

En 2003, el leasing posibilitó el financiamiento de inversiones por más de 500.000 millones de dólares, en todo el mundo. La cifra, de por sí impactante, es reveladora del inmenso potencial de este instrumento de financiación de bienes productivos.

La experiencia internacional habla sola: en EE.UU., el 31% de todas las inversiones en equipamiento se concretaron a través de esta operatoria. A su vez, 80% de las empresas de ese país incorpora parte o la totalidad de sus equipos a través del leasing. Lo mismo podemos decir de otros mercados, mucho más cercanos al nuestro, como es Brasil (con más de 5000 millones de dólares financiados al año), México (3000 millones) y Chile (720 millones).

Es que efectivamente el Leasing se constituye como la más poderosa herramienta de financiación de largo plazo para acompañar la incorporación de equipamiento. Ahora bien, si contemplamos la rápida obsolescencia de muchos de los equipos necesarios para la producción, información o control, llegamos a la conclusión de que la vida útil de los bienes es cada vez más corta. Por lo tanto, una financiación que considere, desde el momento inicial, esta condición, resulta ventajosa: aquí entra a jugar lo que en los mercados desarrollados de leasing (y en The Capita Corporation) denominamos "Leasing Verdadero".

¿Por qué "Verdadero"? Porque es el único esquema que permite evitar la



Sergio Calderón - Gerente General de The Capita Corporation de Argentina

obsolescencia tecnológica y facilita la constante actualización de los bienes destinados a la producción. Las compañías especializadas poseen un profundo conocimiento no sólo de los equipos, sino de sus mercados secundarios y las nuevas tendencias, están en condiciones de ofrecer leasing de Residuales, esto es, financiaciões en donde claramente no se amortiza el 100% del bien a lo largo del contrato.

En consecuencia, quien toma este tipo de instrumento posee, al finalizar el plazo contractual, una opción de compra económicamente válida, toda vez que el precio es el Valor de Mercado. Las opciones pasan, entonces, no sólo por la compra de ese bien, sino fundamentalmente por su devolución a la

Compañía Dadora, y su reemplazo por otro similar, pero de última tecnología, pagando el mismo canon mensual.

Las posibilidades que abre el desarrollo del "Leasing Verdadero" son enormes: más que en ningún otra financiación, se paga por el uso del bien, y no por su mera propiedad. Libera a la empresa de todos aquellos aspectos logísticos, al ocuparse la Compañía de Leasing del retiro del equipamiento a renovar, su reventa en el mercado secundario, y otros aspectos de administración.

En definitiva, esta modalidad de Leasing de Residuales pone al alcance de los potenciales usuarios, especialmente las PyMEs, un poderoso instrumento utilizado en los mercados desarrollados de financiación de activos.

MACRO LEASING

¿Necesita invertir?

Le ofrecemos inmejorables condiciones para financiar la inversión que necesita con la mejor herramienta del mercado. Tenemos un producto para cada necesidad.

www.macrobansud.com.ar

MACRO BANSUD
Un argentino más trabajando por su país

Banco Macro Bansud: líder en el competitivo mercado argentino del leasing

Una cartera diversificada y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas

El leasing es la herramienta financiera más importante del mercado para financiar la inversión debido a que la legislación vigente, una de las más avanzadas del mundo, le otorga en determinadas circunstancias ventajas impositivas y contables.

Estas pueden resumirse en ahorros impositivos, porque el canon que se paga por el uso del bien se deduce íntegramente de ganancias, y en la mejora de los índices del balance, ya que el bien utilizado no se activa en él.

En Banco Macro Bansud, como parte de nuestra estrategia de apoyo a las economías regionales y al segmento de las pequeñas y medianas empresas, hemos desarrollado el producto creando un área específica para atender este negocio.

Durante 2004 hemos generado una cartera de 150 millones de pesos financiando distintas industrias y bienes. Estos números nos convierten en líderes del mercado, que en el año último financió aproximadamente 800 millones de pesos en la utilización de esta herramienta, y tenemos como objetivo mantener esa posición de liderazgo en 2005 con un mercado que evidencia señales de un franco crecimiento.

En la tabla que se muestra a continuación puede verse la diversificación de nuestra cartera:

Transporte y logística 29%

Maquinaria construcción: 20%

Maquinaria agrícola: 14%

Equipos industriales: 13%

Inmuebles: 13%

Telecomunicaciones: 8%

Otros : 3%

El leasing, que se encuentra legislado por la ley 25248 y sus decretos reglamentarios, es básicamente un alquiler con opción a compra luego de un tiempo determinado y por un importe que se pacta contractualmente.

Para obtener los beneficios impositivos es necesario que el plazo del contrato exceda la mitad de la vida útil que la AFIP le otorga al bien, por ejemplo para una maquinaria agrícola el plazo mínimo de contrato es de 49 meses ya que la AFIP le asigna una vida útil de 8 años en tanto que para vehículos de transporte el plazo mínimo es de 31

meses porque la vida útil asignada es de 5 años.

Debido a la gran cantidad de variables que entran en juego en una operación de leasing, para comparar alternativas no es suficiente con conocer la tasa de interés implícita ya que el costo financiero total estará afectado por los gastos de origen, el costo del seguro y sobre todo por el valor del bien sobre el que se calculará el canon; como el bien se paga al contado y a veces se consiguen beneficios por ser un comprador habitual, generalmente se introduce un descuento que nosotros en Banco Macro Bansud trasladamos al cliente.

Contamos con una amplia red de sucursales a lo largo y a lo ancho de todo el país, que ofrece asesoramiento especializado sobre este producto cubriendo las más variadas necesidades de los distintos sectores de las economías regionales.

Recientemente, y como parte de la estrategia del grupo, hemos desarrollado y lanzado el producto en Banco Suquía lo que nos permitirá afianzar nuestra posición de liderazgo en la zona centro del país. Actualmente contamos con una red de atención de más de 250 sucursales.

Como parte de nuestra estrategia de desarrollo del producto y basados en los objetivos del grupo buscamos desarrollar alianzas estratégicas con proveedores de bienes que nos permita mejorar la oferta del producto.

Por ejemplo, nuestro acuerdo más famoso es el que desarrollamos con John Deere para financiar los bienes que comercializan.

Estamos convencidos que el leasing es una herramienta financiera de excelente nivel pero reconocemos que para potenciar su desarrollo es necesario generar un cambio cultural, donde se privilegie el uso y no la propiedad del bien, como también generar algunos cambios normativos que amplíen el mercado y generen las condiciones para que cada participante de este mercado juegue el rol que naturalmente tiene asignado en el desarrollo del mismo.

Creemos también que de mantenerse la tendencia de crecimiento económico del país, el leasing irá evolucionado en la complejidad de las estructuras utilizadas acercándonos cada vez más a lo que se hace en los países desarrollados.

Esto permitirá maximizar los beneficios para todos los involucrados en este mercado.

Milagro Medrano
Gerente de Relaciones Institucionales
BANCO MACRO BANSUD

Provincia Leasing, una historia junto a los sectores productivos

Cómo nació Provincia Leasing: En diciembre de 1996, heredera de un banco de más de un siglo de vida, y como una respuesta a la necesidad de las Pymes de contar con una herramienta financiera que ayude a la obtención de bienes de capital.

La empresa comenzó sus actividades en agosto de 1997, y desde entonces, asiste tanto al sector público, donde es líder absoluto, como al sector privado orientado esencialmente a las Pymes.

Sin duda el leasing es una de las alternativas de financiación más creativas que existen en el mercado. No sólo brinda beneficios que se materializan concretamente en el flujo de fondos de la


operación de leasing, sino también otorga un conveniente tratamiento contable e impositivo permitiendo así al tomador la optimización del manejo de sus activos.

En síntesis, las principales ventajas de un leasing son que se paga el bien mientras se lo utiliza, se evita la obsolescencia tecnológica, se financia el 100% del equipo, no se incrementa el endeudamiento financiero del tomador y se obtienen ventajas fiscales.

Luego de superada la profunda crisis general acontecida en el país a fines de 2001, el acceso al crédito fue mejorando lenta y progresivamente durante 2004. En ese proceso el leasing emergió con fuerza apoyado básicamente en su fortaleza

como instrumento de garantía. En ese contexto Provincia Leasing se mantuvo en el segundo lugar del mercado en cuanto a volumen de cartera, administrando más de 85 millones de pesos, y en el quinto lugar en relación al monto financiado por nuevos contratos de leasing, en este caso con más de 45 millones de pesos otorgados.

Apoyados, por un lado, en las buenas perspectivas que se proyectan para el mercado del crédito en general y del leasing en particular y, por otro, impulsados por el trabajo conjunto realizado con las más de 300 sucursales del Banco de la Provincia de Buenos Aires durante el año 2004.



Somos una empresa del GRUPO BAPRO que, junto con el respaldo del BANCO PROVINCIA, ponemos a su disposición el leasing, la mejor alternativa de financiamiento para la implementación de sus proyectos.

Elija el bien que necesite, pague un canon y después es suyo.

Es así de fácil:

- Usted, como tomador del leasing, elige el bien que más se adecua a su necesidad y le solicita al proveedor una factura proforma.
- Provincia Leasing procede a cotizar las condiciones del leasing y, si Usted las acepta, ingresa la solicitud de pedido.
- A la firma del contrato, Usted abona únicamente la comisión contractual.
- A la entrega del bien sólo abona el primer canon. Luego continúa con el pago periódico según lo pactado.
- Al vencimiento del contrato, Usted tiene derecho a ejercer o no la opción de compra del bien.

Decídase por un leasing y el resto... déjelo en nuestras manos.

Lo esperamos en:
Carlos Pellegrini 91 - Piso 7º - (C1009ABA)
Ciudad de Buenos Aires.
Teléfono: 4338-2200 - Fax: 4338-2223.

