

## CUARTA ENTREGA

# EL LEASING SE CONSOLIDA COMO UNO DE LOS MOTORES DE LA ECONOMIA

*En 2006 las operaciones superaron los 1.700 millones de pesos; pero hoy en día las expectativas son mayores, con un presente próspero y alentador, y un futuro de incalculable crecimiento y desarrollo*

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 en los últimos años demostró ser una herramienta idónea en el ya pasado 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 el leasing surge como uno de los más aptos, una modalidad que tiende a mejorar la capacidad de inversión de sectores que no siempre tienen acceso al crédito.

El leasing es un contrato por el cual se entrega un bien para su uso y goce contra el pago de un canon y el derecho a ejercer opción de compra del mismo.

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 demostró una recuperación admirable que hoy está ampliamente consolidada.

#### Un pasado 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, caería 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 re-

sultaron 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 20 millones de pesos en 2003, creció hasta los 200 millones al año siguiente; en 2004, superó los 300 millones; en 2005, trepó a más de 1.050 millones; y en 2006, superó los 1.700 millones, además de todas las expectativas del mercado. Es decir, obtuvo un crecimiento mucho más alto que las respectivas tasas de inversión anual.

#### Las Pymes

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.

A su vez, 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.

El presente: alentador y próspero. El futuro: de un crecimiento incalculable.

 LOBOS Publicidad

## Que lo que se mueva sea su empresa, no su capital.

**Banco Francés, uno de los bancos líderes en leasing le ofrece:**

- Financiación del 100% del valor del rodado, maquinaria o equipo
- Amplias ventajas impositivas
- Amortización acelerada del bien, con el máximo beneficio fiscal
- Mayor disponibilidad de capital de trabajo
- Cánones fijos o variables

**Banco Francés leasing acompaña el crecimiento de su empresa.**

Para mayor información, acérquese a cualquiera de nuestras sucursales, ingrese a [www.bancofrances.com.ar](http://www.bancofrances.com.ar) o comuníquese al 0810-666-2272.



## UNA HERRAMIENTA ECONOMICA IMPRESCINDIBLE PARA LA OBTENCION DE BIENES DE CAPITAL

*Provincia Leasing S.A. se consolida entre los líderes del sector con volúmenes envidiables*

Heredera de un banco de más de un siglo de vida, Provincia Leasing nació en diciembre de 1996, como respuesta a la necesidad de las pymes de nuestro país de contar con una herramienta financiera que ayude a la obtención de bienes de capital.

Desde entonces, asiste tanto al sector público, donde es líder absoluto, como al sector pyme de la actividad privada. Hoy Provincia Leasing S.A. está entre los principales operadores de leasing en cuanto a volúmenes de cartera de leasing administrada.

### Generalidades

Sin dudas el leasing es una de las alternativas de financiación más creativas que existen hoy en el mercado. No sólo brinda beneficios que se materializan concretamente en el flujo de fondos de la operación de leasing, sino que también otorga un conveniente tratamiento contable impositivo que permite al "tomador" la optimización del manejo de sus activos.

Pero más allá de sus ventajas específicas, que son cada vez más conocidas, el leasing surge con fuerza en nuestro país, luego de



Por Marcelo D'Onofrio (\*)

superada la crisis general acontecida a fines de 2001, y básicamente, por su fortaleza como instrumento de garantía. Por otra parte, este fenómeno también se vio en otras partes del mundo cuando, al superarse una crisis económica, el primer instrumento de crédito que emerge con fuerza, por lo general, es el leasing.

Hoy, en nuestro país, el leasing está enfocado mayoritariamente hacia las pymes y los diferentes sectores de la economía como el agropecuario, el industrial, el del transporte y logística, el de la tecnología, y la construcción, entre otros. En nuestro caso, en particular, tenemos muchas operaciones de camiones, maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción y para la higiene urbana, por citar

algunos. Nuestras operaciones habituales oscilan entre los 100 mil y los 800 mil pesos, aunque también tenemos algunos por montos más elevados.

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 que se realiza con las más de 300 sucursales del Banco de la Provincia de Buenos Aires, Provincia Leasing estima alcanzar un franco incremento en sus operaciones para el presente año, sin perder de vista su principal objetivo: contribuir a mejorar la competitividad de las pymes.

(\*) Gerente Comercial Provincia Leasing

### Perspectivas y ventajas

Con respecto a este tema surgen preguntas básicas que se hacen obligadas para la comprensión de la relación entre las pymes y el leasing. Marcelo D'Onofrio, el responsable del área de Provincia Leasing aclara esas dudas.

**-¿Por qué son las pymes las mayores demandantes de este instrumento?**

-Desde nuestra óptica, vemos que las pymes tienen necesidades que podríamos llamar permanentes, como por ejemplo: necesidad de líneas de crédito a mediano y largo plazo, un mejor acceso al crédito, disponibilidad de capital de trabajo, etcétera. El leasing es la herramienta que satisface todos esos requerimientos: por naturaleza, es un instrumento a mediano y largo plazo, por su especial enfoque del riesgo crediticio, ya que posibilita un mejor acceso al crédito, y al financiar el 100 por ciento de los bienes a adquirir, libera capital de trabajo. Es decir, es un instrumento a medida de las pymes.

**-¿Cuáles son las ventajas específicas que brinda el leasing?**

-En síntesis, se podría decir que 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 por ciento del equipo; genera un mejor acceso al crédito; se obtienen ventajas fiscales; y en muchos casos, se optimiza la gestión de compra

**-¿Cuáles son las perspectivas del leasing en la Argentina?**

-Si bien las proyecciones de crecimiento son muy favorables, se requiere aún la solución de varios aspectos que generarían un mayor impulso del producto y, así, un más sencillo acceso de las pymes al mercado financiero. Hablamos de la extensión por plazo indeterminado de las condiciones delineadas por el decreto 1352/05, que reducía los plazos mínimos de los contratos de leasing y de la equiparación de la alícuota del IVA para las operaciones de leasing, ya que la compra del bien tributa un 10,5 por ciento, mientras que el canon del leasing lo hace por el 21 por ciento.

## DAIMLERCHRYSLER FINANCIERA APUESTA FUERTE AL LEASING

Por Fernando San Martín (\*)

DaimlerChrysler Financiera, esta presente en la Argentina desde 1997 para dar apoyo a la red de concesionarios DaimlerChrysler en cada rincón del país. Luego de la crisis de 2002, la empresa ha relanzado su negocio localmente para hacer del leasing una de sus herramientas fundamentales.

En el segmento de camiones hemos desarrollado un portafolio amplio de opciones que incluye desde productos con anticipos, hasta financiación del cien por

ciento, y con valores residuales del 40 por ciento del valor del vehículo. Nuestros principales clientes son pequeñas empresas, además de flotilleros medianos y grandes que necesitan agrandar su flota para brindar soporte al mercado interno y externo. Hemos logrado generar una cartera de leasing dentro de este segmento con más de 60 millones de pesos, lo que representa cerca del 50 por ciento del portafolio de camiones.

Una de las ventajas que tiene el leasing es que nuestros clientes

pueden pagar el IVA en cuotas, lo que permite no inmovilizar el crédito fiscal y, por otro lado, el bien puede amortizarse en forma acelerada. Por el lado financiero el cliente puede deducir el canon del impuesto a las ganancias, sistema que lo hace atractivo en el aspecto financiero.

En el segmento de autos, DaimlerChrysler Financiera, ha desarrollado productos de leasing para satisfacer la necesidad de un nicho muy específico y exigente del mercado. Nuestros clientes, principalmente ejecutivos de grandes y medianas empresas que optan por la compra de un vehículo de lujo de las marcas Mercedes Benz, Chrysler, Jeep o Dodge para desarrollar sus actividades profesionales y sociales.

Contamos con productos que permiten financiar el cien por ciento de la unidad y con valores residuales altos, pagando de esta manera cánones bajos.



A su vez, trabajamos con un programa por el cual los concesionarios se comprometen a la recompra de la unidad si el cliente no opta por la misma. De esta manera, esto se convierte en un beneficio para todas las partes.

Este producto, así como otras variantes del leasing, nos ha permitido colocar más de 12 millones de pesos. De este modo, el leasing llegó a un 50 por ciento

de nuestro portafolio de autos.

Asimismo, vamos a seguir afinando nuestra oferta de productos y esto se logra al trabajar en función del mercado y del cliente. Siempre nos adaptaremos a la demanda y seguiremos trabajando en esa dirección, para tratar de armar soluciones financieras a medida.

(\*) Director Comercial





## LA FLEXIBILIDAD QUE CONDUCE A LA CALIDAD SUPERIOR

*Santander Río Leasing se adapta para ofrecer todas las facilidades posibles a las pequeñas y medianas empresas*

En el marco del crecimiento de la economía, el importante rol de las pequeñas y medianas empresas las lleva a una creciente necesidad de invertir en equipamiento, tanto para expandir capacidad instalada como para actualizar tecnología utilizada.

En nuestro banco tenemos flexibilidad para ofrecer a las pymes condiciones financieras fijas y variables, abriendo el abanico de decisión de nuestros clientes. El valor añadido que representa para una pequeña o mediana empresa nuestro producto, con canon fijo en pesos, pagadero periódicamente vencido, por hasta 5 años de plazo, les permite no sólo mejorar el acceso a mejor calidad y funcionalidad de equipamiento, sino también planifi-



Fernando H. Jorge (\*)

car a mediano y largo plazo.

### Banco global

Este atributo se suma a la inclusión del cien por ciento del precio de adquisición en la operatoria, y conforma una herramienta financiera atractiva para quienes nos

consultan: los protagonistas de los sectores productores de bienes y servicios de la economía.

El leasing no es un producto aislado debido a que éste es un banco global. Esto forma parte de las soluciones financieras que ofrecemos. Podemos combinar

el leasing con otros productos según las necesidades del cliente, y estructurarlo como solución adaptada a dichas necesidades. Por ejemplo, la estacionalidad de los flujos de caja del tomador. Es el caso de productores agropecuarios que, en cosecha fina y gruesa, generan su caja en forma cíclica y desigual.

### Alcance y diversidad

Cuando una empresa -sobre todo una Pyme- decide incorporar un bien de capital, aún los que se adquieren en el exterior, reviste vital importancia la cuidadosa planificación de la operación, debido a que no siempre se tiene especialistas para realizar esta clase de operaciones. De allí la

importancia del asesoramiento que brindamos al cliente.

A su vez, atendemos una gran diversidad de sectores económicos. Entre los de mayor volumen se encuentran la industria, el agro, transporte y logística, construcción y tecnología.

El alcance del leasing del Santander Río, en cuanto a su distribución geográfica, es muy amplio. Está basado en la importante red de sucursales que nos permite tener presencia en las grandes ciudades y en el interior del interior del país, con fácil acceso de los clientes locales a los especialistas del producto.

(\*) Gerente de Leasing & Productos Estructurados Banco Santander Río S.A.

## CGM LEASING

*Desde la excelencia, sostiene la frase: "El beneficio de un bien está en su uso, no en su propiedad"*

Aunque el leasing es un instituto financiero propio de la legislación anglosajona, la ley que regula la actividad en nuestro país, es considerada como una de las mejores entre los países de legislación con base en el derecho romano.

En este sentido, es de destacar dentro de otros temas el tratamiento que la ley 25.248 le da a los eventos de convocatoria/quiebra de los contratantes.

En el caso de la quiebra del tomador, dado que el bien pertenece al dador, no forma parte del activo de aquel, quien puede seguir usándolo mientras pague los cánones respectivos. En caso de la quiebra del dador, el bien dado en leasing no puede ser incautado por los acreedores del mismo, mientras el tomador pague puntualmente sus cánones.

Este esquema jurídico que da seguridad a tomador y dador ante la quiebra de la contraparte se perfecciona con la inscripción del contrato.

Asimismo, otro importante avance legislado por la ley, es liberar al dador ante problemas de responsabilidad civil generada por el uso de los

equipos, ya que el tomador o sus empleados son quienes usan los bienes y los verdaderos responsables ante los accidentes.

### Con las cosas claras

Finalmente, una ley moderna y equitativa, requiere un sector de dadores capacitados con tecnología del producto a nivel internacional.

En CGM Leasing Argentina S.A. estamos convencidos de que el leasing es la herramienta óptima para financiar inversiones, por eso dedicamos toda nuestra organización al logro de este objetivo. Somos una empresa que hacemos del leasing nuestro foco específico, y dedicamos toda nuestra actividad en forma exclusiva a la financiación de inversiones con el staff más capacitado del mercado argentino.



**CGMleasing**

## HSBC BANK ARGENTINA: PIONERO EN EL DESARROLLO DEL LEASING EN LA ARGENTINA

*En manos de grandes especialistas que asesoran a empresas y clientes*

HSBC fue el primer banco en desarrollar este negocio en la Argentina en 1996 y, hasta hoy, el leasing continúa siendo un producto estratégico para el banco, generador de relaciones de largo plazo con nuestros clientes.

Durante los últimos años, HSBC acompañó la evolución de distintos sectores de la economía, financiando la incorporación de bienes de capital a pequeñas, medianas y grandes empresas, sin que ellas deban inmovilizar su capital.

Con un importante foco en el negocio agropecuario, dado por la reconocida área especializada en *agribusiness* que posee HSBC y por la existencia del programa de "vendedores"; sumado al apoyo a rubros de sostenido crecimiento como el transporte automotor y la construcción, hacen de HSBC un destacado líder del mercado, siendo uno de los tres principales dadores de leasing.

El área de leasing en HSBC



Patricia E. Bindi (\*)

cuenta con una experimentada estructura comercial integrada por especialistas que asesoran a empresas, clientes, proveedores de bienes y a nuestra importante red de sucursales: "La incorporación de BNL amplió sustancialmente nuestra cobertura geográfica, y hoy llegamos a importantes plazas del sur del país, para

apoyar y acompañar el desarrollo de sus economías regionales".

A nivel mundial, el Grupo HSBC posee un importante posicionamiento del producto Leasing en países como Hong Kong, los Estados Unidos, Canadá e Inglaterra.

(\*) Gerente de Leasing y prendas comerciales HSBC Bank Argentina

## Leasing de HSBC

- ▶ Tasas especiales de financiación
- ▶ Agilidad en la aprobación
- ▶ Contáctenos al (011) 4344-3336

**HSBC**   
The world's local bank

## EL FENOMENO ECONOMICO ES TAMBIEN UN PRODUCTO ESTRATEGICO EN EL MENU DE SERVICIOS DEL BANCO SUPERVIELLE

Desde el relanzamiento del Supervielle en 2005, nos hemos destacado en el mercado bancario por ofrecer leasing de diversos tipos de bienes a variadas industrias desde máquinas para la construcción y viales, camiones, equipos de riego, hasta equipos de café. En primer lugar, nuestra estrategia se basa en atender a los clientes del banco y a aquellos de los vendedores (vendedores de bienes de capital), que se vinculan con nosotros. Nos interesan las relaciones de largo plazo con los "vendedores" que trabajamos, y hemos concretado alianzas muy interesantes, como las vigentes en equipamiento médico con Philips, con máquinas gráficas, con Man Ferrostaal o con el concesionario Bremen Motors, que comercializa los clásicos Mini Cooper.

Complementariamente a la generación de leasing y como parte de la estrategia del banco, toda la cartera de contratos generados se "securitiza" en el mercado de capitales. Es por ello que, la calidad crediticia es crítica para poder sostener en el tiempo esta modalidad, con expectativa de lanzar dos o tres fideicomisos anuales. El Banco Supervielle ya ha emitido dos series por 108 millones de pesos el año pasado. Por su

parte, se espera emitir la tercera, probablemente, el mes próximo.

Como medida de diferenciación dentro del mercado, ofrecemos respuesta rápida en la aprobación crediticia, así como en la instrumentación de las operaciones. A su vez, tratamos de encontrar alternativas a los clientes presentados -vía garantías o anticipos irregulares- para poder posibilitar la venta de productos de nuestros "vendedores".

Todos los canales comerciales del Banco Supervielle venden leasing con apoyo comercial de un equipo especializado llegando a todo el país, sin tener en consideración si existen sucursales del banco en la plaza del Tomador, ya que los clientes utilizan transferencias electrónicas para pagar los cánones de los leasings. Asimismo, buscamos mantener un estándar de calidad, con interlocutores especializados -y con dedicación a tiempo completo- en leasing en Buenos Aires, Rosario, Córdoba y Mendoza, que cubren toda la Argentina.

Dentro de las modalidades de leasing, ofrecemos también *sale & lease back* de bienes de clientes. Esto significa la compra de su bien, para reintegrárselo en leasing. Esta modalidad permite recuperar rápidamente



Germán Magnoni (\*)

el capital de trabajo consumido, con financiamiento de largo plazo.

El objetivo del presente año es crecer en el segmento agropecuario, para lo que hemos incorporado un especialista asignado a la sucursal en Rosario. Entretanto, en relación al volumen general de negocios, esperamos superar los 800 contratos anuales que representan 200 millones de pesos.

(\*)Gerente de Leasing Banco Supervielle S.A.

## ASOCIACION DE LEASING DE ARGENTINA

*A la espera de que el Poder Ejecutivo se implemente la flexibilización de los plazos mínimos de contratos*

En esta primera década del nuevo siglo puede afirmarse que el leasing es una herramienta financiera cada vez más utilizada por los sectores productivos para incorporar bienes de capital. Una prueba de esto es que más del 75 por ciento de las operaciones se realizan con pymes. Y por este motivo es que se aguarda que el Poder Ejecutivo implemente, en forma definitiva, la flexibilización de plazos mínimos de los contratos de leasing para las pymes, oportunamente otorgada en el decreto 1352/2005, que dinamizó la operatoria para este importantísimo sector de la economía nacional.

En base a las estadísticas que elabora la Asociación de Leasing de Argentina (ALA) sobre contratos realizados, en 2004 hubo operaciones por 305 millones de pesos, cifra que aumentó en 3,5 veces al año siguiente, cuando llegó a 1.050 millones; y que se superó ampliamente en 2006 (merced a los efectos de la nor-

mativa mencionada), en 1.700 millones de pesos.

### Un impacto positivo

Las ventajas económicas del leasing, permiten a las empresas mejorar el acceso a equipamiento en cuanto a tecnología y escala productiva aplicando similar esfuerzo financiero.

A su vez, el leasing también impacta positivamente en lo macroeconómico. Por sus ventajas el costo de capital de la inversión del sector productivo se vuelve más eficiente. Es decir, incrementa la productividad marginal del capital invertido y origina un mayor crecimiento económico. Al expandir la inversión en activos productivos financiados en forma eficiente, se mejora la competitividad de la economía.

Lic. Fernando H. Jorge, Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina y Gerente de Leasing de Banco Santander Río S.A.



**La mejor herramienta para seguir creciendo.**



EL AVAL DE UNA TRAYECTORIA



Carlos Pellegrini 91 - Piso 7 (C1009ABA) Ciudad de Buenos Aires Tel.: (011) 4338-2200  
www.provincialeasing.com.ar info@provincialeasing.com.ar

## TOYOTA LEASING: LIDER DEL SECTOR

*Anuncia nuevas facilidades para la obtención de sus productos*

A través de sus productos de leasing, Toyota Compañía Financiera de Argentina S.A., brinda la posibilidad de acceder a los interesantes beneficios que ofrece esta herramienta financiera aplicable a la línea completa de vehículos Toyota.

La misma incluye automóviles de pasajeros (Corolla, Corolla Fielder, Avensis y Camry), todo terreno (pick-up Hilux, Hilux SW4, RAV 4, Land Cruiser Prado y Land Cruiser 100) y toda la línea de Autolevadores.

Esta herramienta es aplicable tanto a empresas como a individuos, y se pueden adquirir las unidades mencionadas en hasta 48 cánones fijos en pesos, con opciones de compra del 5 o 10 por ciento a elección del tomador.

El leasing es un contrato mediante el cual se traspasa el derecho de uso de un bien a cambio de una renta, durante un plazo determinado. Al término de este plazo el usuario puede decidir comprar el bien, devolverlo o renovar el contrato



Plazo (Meses)	31	36	48
Moneda	Pesos	Pesos	Pesos
Tasa Nominal Anual	18.50%	19.50%	22.50%
Tipo de tasa de interés	Fija	Fija	Fija
Gastos de otorgamiento	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos de Administración	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00
Seguro de Vida (sobre saldo)	0.176%	0.176%	0.176%
Pena de Cancelación Anticipada	4%	4%	4%
Opción de compra	5% ó 10%	5% ó 10%	5% ó 10%

Versiones	CAMRY 2.4 L4	CAMRY 3.5 V6
Motor		
Código	2AZ-FE	2GR-FE
Cilindrada (cc)	2.362	3.456
Número de cilindros y disposición	4 cilindros en línea	6 cilindros en V
Alimentación	Inyección electrónica multipunto	Inyección electrónica multipunto
Distribución	Doble árbol de levas a la cabeza comandado por cadena, 16 válvulas, sistema VVT-i	Doble árbol de levas por bancada comandado por cadena, 24 válvulas, sistema Doble VVT-i
Diámetro x carrera (mm)	88,5 x 96,0	94,0 x 83,0
Relación de compresión	9.8:1	10.8:1
Potencia máxima (CV (kW) / R.P.M.)	167 (123) / 6.000	275 (204) / 6.200
Torque máximo (Nm / R.P.M.)	224 / 4.000	346 / 4.700