

**COMERCIO**  
CLAVES PARA  
INSTALARSE EN  
UN SHOPPING **P.20**

**GESTION**  
QUE HACER  
PARA AGILIZAR  
LOS COBROS **P.37**

**MARKETING**  
AUSPICIA UN  
DEPORTE Y  
VENDER MAS **P.45**

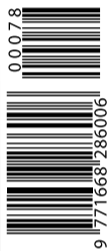


**PLUS**  
ESTIMULAR  
EL TRABAJO  
EN EQUIPO



# pymes

LA REVISTA DE CLARIN  
PARA LAS PYMES  
Y EL COMERCIO  
septiembre 2010  
número 78  
opcional  
con Clarín  
+ \$ 6,90



CARLOS MONTI

El agrónomo  
Juan Albino  
desarrolló  
un método  
para medir  
la humedad  
de los granos  
almacenados  
en silo-bolsas.

## Cómo detectar oportunidades

Dónde están los negocios en los que la demanda supera a la oferta. Factores que deben tenerse en cuenta. Innovación y capacidad para llegar primero. Qué dicen los expertos y emprendedores que abrieron mercados.

## OCTAVA ENTREGA

# LEASING PARA PYMES HERRAMIENTA FINANCIERA FUNDAMENTAL PARA LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Uno 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.

Atravesada la crisis y con mejores augurios para este

año 2010, uno de los negocios de la economía local que trae muy buenas promesas es el Leasing. Con renovada oferta y frente a una demanda atractiva, los dadores se preparan para captar nuevos clientes y generar nuevos incentivos de producción y renovación de capital, con esta herramienta de financiamiento para alquiler y compra de bienes.

Es de destacar la recomposición de diferentes instrumentos de financiación entre los que el leasing surge como uno de los más aptos y aprobados en el mundo, una modalidad que tiende a mejorar la capacidad de inversión de sectores que no siempre tienen acceso al crédito. 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. 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.

#### 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 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 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.

Para el año 2007, el número de contratos de leasing superó los 2.000 millones de pesos mientras que para 2008, la cifra ascendió a los 2.300 millones. Si bien el año pasado, hubo una caída del volumen de operaciones, a partir del último trimestre se produjo un importante repunte, al igual que en lo que va de este año 2010. Por esto, las expectativas para este año son enormes. Se estima superar lo ocurrido en el 2008.



**CGMleasing**

www.cgmleasing.com.ar  
5237-4076



## BANCO SUPERVIELLE APOYA EL SEGMENTO PYME APUESTA A SUPERAR \$200 MILLONES EN EL 2010.

En el Banco Supervielle estamos orientados principalmente a satisfacer pedidos de nuestros clientes y aquellos que nos presentan nuestros vendedores asociados. El segmento Pyme es el que está financiando mayor cantidad de bienes, con plazos desde diecinueve meses hasta cinco años de plazo, dependiendo el bien.

La mayor demanda viene por automóviles y camiones, si bien la maquinaria de construcción, gráfica e industrial también viene creciendo. Estamos ofreciendo tasa fija hasta cuatro años y en breve, ofreceremos un esquema mixto de tasa fija y variable hasta cinco años. Siguiendo el crecimiento de la economía argentina, la colocación se ha triplicado desde el año pasado y esperamos finalizar el año superando los \$ 200 millones en contratos.

La actual oferta de tasa fija menor al 19 por ciento anual, con expectativas de inflación anual mayor al veinticinco por ciento, ha terminado de conven-

cer a la clientela a concretar sus postergadas inversiones -o bien a acelerarlas- considerando que la revaluación de los bienes financiados, será mayor al costo del financiamiento.

En el área de Leasing de Banco Supervielle, una de nuestras ventajas competitivas respecto al mercado comenta el Gerente de Leasing German Magnoni, es contar con un equipo comercial capacitado y dedicado exclusivamente a Leasing y no a otros productos crediticios o no crediticios, quienes ofrecen alternativas a los distintos perfiles crediticios que solicitan un leasing.

Como Banco, somos flexibles en las aprobaciones de crédito solicitando cánones anticipados o estructurando garantías-prendarias, SGR's, fianzas, cesión de flujos, entre otras, para facilitar la operación y no negarla, si existen pocos puntos negativos. Tengamos en cuenta que la crisis del 2001 al 2002 y los vaivenes de la economía argentina,



*Germán Magnoni. Gerente de Leasing. Banco Supervielle SA*

perjudicaron a muchas empresas y no podemos negar financiación a empresas que superaron la crisis con algunas cicatrices" aseguró Germán Magnoni.

Nuestros vendedores necesitan vender y necesitan respuestas rápidas, por lo cual nuestro compromiso con ellos, es dar feedback rápidamente para lo cual están alineadas las áreas comerciales y el departamento

de Riesgos, con los cuales tenemos acuerdos de servicios para que en plazos menores a cinco días, podamos informar sobre la aprobación del leasing y sus condiciones.

Por otro lado, los vendedores apoyan nuestra gestión para posibilitar la venta de sus bienes con esquemas de subsidio de tasa (vía descuentos comerciales) o con esquemas de recompra de bienes en caso que los clientes entren en default y claramente nos facilitan la recolocación de bienes recuperados -si llegáramos a esa etapa-. En la actualidad la mora es reducida, pero luego de la crisis del campo o bien los efectos de la recesión de EEUU

y Europa, hubo retrasos en la cobranza en algunos clientes, que afortunadamente se ha recuperado.

Como último dato, tenemos presencia en Buenos Aires, Zona de Cuyo, Córdoba, Tucumán, San Luis y en Santa Fe, pero esto no nos limita en cuanto a la cobertura geográfica ya que llegamos a todo el país a través de los vendedores asociados o bien a clientes, donde el único requisito además de calificar crediticiamente, es abrir una cuenta en el Banco.

**Germán Magnoni.**  
Gerente de Leasing.  
Banco Supervielle SA.

**SUPERVIELLE**

**BANCO**

## IMPORTANCIA DEL LEASING PARA LAS PYMES

El leasing es sin dudas el instrumento financiero que ha venido creciendo sostenidamente en los últimos meses, atado a las oportunidades que ofrece el crecimiento económico, por lo que consideramos desde la Asociación de Leasing de Argentina que las oportunidades de continuar creciendo se verán plasmadas en los próximos meses del año. La proyección de monto de contratos firmados para el presente año 2010 estimamos rondará los \$ 4.000 millones.

Es una herramienta financiera fundamental para la evolución de la producción, que posibilita la adquisición de bienes por parte de un Tomador, quien acuerda con el proveedor las condiciones comerciales para la adquisición negociando precio, plazo de entrega, especificaciones técnicas, y demás condiciones. Luego, el Tomador es quien solicita

al Dador la financiación mediante la firma de un contrato de Leasing transfiriendo este último la tenencia del bien para su uso y goce, contra el pago de un canon. Finalizado el plazo del contrato de Leasing, el Tomador puede acceder a la compra del mismo ejerciendo su derecho de opción a la compra, valor que se establece en el contrato al inicio y que permanece constante hasta la fecha de ejercicio.

A la hora de incorporar bienes de capital, el contrato de leasing permite financiar el uso y la adquisición de bienes muebles, inmuebles e intangibles, hasta el 100% de su valor, sin necesidad de inmovilizar capital pudiendo afectar esos recursos a otros fines. El tomador abona el canon y los gastos de adquisición del bien al inicio (sellados, impuestos, gastos de gestión, escritura,



*Ricardo M. Martínez*  
Vicepresidente de la Asociación de LEASING de Argentina

etc.) y así evita realizar desembolsos importantes de fondos de adquisición.

Dado que el crecimiento económico exige una permanente actualización tecnológica y una mayor inversión en bienes de capital, es en las PyMES donde el leasing encuentra su lugar privilegiado de desarrollo, y son quienes mejor aprovechan los beneficios de esta importante herramienta financiera.

Los bienes objeto del contrato van desde equipos industriales, maquinarias para la construcción, agrícola, rodados, equipamiento técnico, maquinaria vial; locales comerciales, oficinas y depósitos; hasta patentes, marcas e invenciones, entre otros.

Entre las ventajas positivas que ofrece, se puede mencionar que los contratos de leasing financiero permiten amortizar el bien en un período menor al que lo debiera hacer si la empresa compra el bien y lo incorpora a su activo desde el inicio, permitiendo de esta manera hacer una amortización acelerada, la cual logra reducir el impacto del impuesto a las ganancias. Asimismo el Impuesto al Valor Agregado se financia a lo largo del contrato, proporcionalmente, con cada canon, a diferencia de las compras habituales en las que el comprador abona

todo el IVA en ese momento. Además, el crédito fiscal originado con cada pago, se puede recuperar al mes siguiente. También hay que considerar que el Tomador no incorpora el bien a su patrimonio hasta finalizar el contrato mediante el ejercicio de la opción, por lo cual tampoco tributa impuesto a los activos.

En momentos de crecimiento económico -aunque también en épocas de crisis puede ser la única opción para las PyMES- el leasing es la herramienta de financiación a largo plazo que brinda las mejores posibilidades para el desarrollo productivo, en adquisición de bienes de capital y renovación del equipamiento tecnológico.

**Ricardo M. Martínez**  
Vicepresidente de la Asociación de LEASING de Argentina



Peugeot Pleno Leasing Premium y Peugeot Pleno Leasing

## PEUGEOT LANZA EL NUEVO PEUGEOT PLENO LEASING PREMIUM

Un Nuevo Servicio Global Para la Gestión de Flotas, destinado a PYMES y a Grandes Empresas

Ahora, las empresas tienen una oportunidad inmejorable para renovar sus flotas con mayor facilidad y con muchos más beneficios, resolviendo de manera muy simple y dinámica su MOVILIDAD.

PSA FINANCE incrementa su oferta de productos destinados al mercado corporativo con la incorporación de PEUGEOT PLENO LEASING PREMIUM y PEUGEOT PLENO LEASING, que proponen una cuota mensual considerablemente más baja e importantes servicios y beneficios adicionales.

Con el lanzamiento de este nuevo Leasing, disponible en toda la red de concesionarios de la marca PEUGEOT, las empresas pueden acceder a vehículos 0 km a través del pago de cuotas mensuales reducidas, en plazos de 36 meses, sin desembolsos iniciales y con todos los servicios incluidos.

Estos packs incorporan todos los servicios que el vehículo necesita, lo que brinda la posibilidad de controlar el presupuesto de la flota, asegurar el buen estado de conservación y la renovación de las unidades por otras nuevas al finalizar el



Ludovic Thommeret.  
Director General de PSA Finance Argentina Cía Financiera S.A.

contrato. Además, a través de esta modalidad de Leasing, se accede a beneficios financieros e impositivos muy atractivos y convenientes para las empresas: financiar sus bienes en el corto y mediano plazo, sin capital de trabajo inmovilizado y a tasa fija y en pesos. Al finalizar el contrato, en la última cuota, también se puede ejercer la opción de compra a través del valor residual. Por ser la Financiera de la marca PEUGEOT, PSA FINANCE ofrece a las empresas la ventaja de minimizar el valor de las cuotas mensuales y les propone

una ventajosa y programada renovación del automotor al fin del contrato.

En síntesis, PEUGEOT PLENO LEASING PREMIUM permite, de manera dinámica y moderna, manejarse tranquilo, con todos los servicios incluidos en la cuota y, transcurrido el tiempo pactado, renovar el vehículo por un nuevo 0 km o comprar el que se tiene, en perfectas condiciones.

Ludovic Thommeret  
Director General de PSA Finance Argentina Cía Financiera S.A.

## MOVILIDAD CON KILÓMETROS DE VENTAJAS Y EL MEJOR COSTO DEL MERCADO

En relación a otros planes de leasing básicos existentes en el mercado, que ofrecen 36 cuotas de \$2.200\* y que no incluyen ningún servicio, PSA FINANCE presenta, con el mismo plazo de 36 meses, dos interesantes propuestas: El Peugeot Pleno Leasing con cuotas de sólo \$1.800\*, y la versión Premium

con cuotas de \$1.900\*, que integra todos los servicios, sin otros gastos adicionales para el cliente.

\*ejemplo a título indicativo (Agosto 2010) sobre modelo Partner Presence 1.4. Sujeto a variación de precio.



## FIAT VENTA DIRECTA A EMPRESAS

### ¿Qué productos ofrecen?

Fiat Auto Argentina a través de Ventas Directas ofrece toda su gama de vehículos y vehículos comerciales adaptados a la necesidad del cliente.

Dentro de la gama de oferta de producto podemos incluir las versiones de producto "taxi" especialmente desarrolladas para dicho mercado y los vehículos transformados por nuestros carroceros homologados manteniendo inalterable la calidad del producto terminado y la garantía de fábrica de las unidades.

### ¿Qué requisitos se necesitan?

Nuestra unidad de negocio esta desarrollada específicamente para compañías o responsables inscriptos ya sean empresas o flotistas, grandes o pequeñas.

### ¿Qué beneficios brindan?

El cliente puede acceder a través de nuestra venta corporativa a distintos



Lic. Martin G. Zuppi  
Gerente de Ventas Directas Fiat Auto Argentina S.A.

beneficios tanto de producto como económicos acorde a sus necesidades, incluyendo dentro de las posibilidades de compra el otorgamiento de un crédito prendario a través de la financiera del Grupo Fiat "Fiat Crédito" o utilizando distintas entidades bancarias para financiar a través de Leasing.

### ¿Cómo es la atención post venta?

Fiat Auto cuenta con 55

concesionarios y 120 puntos de atención diseminados en todo el país brindando una excelente capilaridad a todos nuestros clientes y pudiendo los mismos retirar las unidades en aquellas localidades en las que se encuentran o las más cercanas a sus empresas.

### ¿Qué política de ventas utilizan?

Contamos con la posibilidad de brindar políticas de precios fijos o variables según la necesidad del cliente, la posibilidad de producción de las unidades y la programación de las mismas adecuando un programa de entregas acorde a las necesidades del mercado.

### ¿Existen convenios con empresas para sus empleados?

Lógicamente, escuchamos las necesidades de las diferentes empresas interesadas en brindar para sus empleados un beneficio diferencial para la compra



de unidades, es claro que las solicitudes se revisan en base a la potencialidad y se genera con las empresas relacionadas un plan de trabajo que cumpla con las expectativas generadas.

### ¿Tienen atención personalizada?

Hemos desarrollado desde Fiat Auto el local "Stile Italia" donde se encuentran las oficinas de Ventas Directas, el mismo esta ubicado en Posadas 1029,

en el barrio de Recoleta – Capital Federal, un lugar pensado para apreciar las novedades de producto y tener un contacto directo con el cliente.

Nuestro contacto puede ser telefónico a través del 5776-5175/77 o a [ventascorporativas@fiatauto.com.ar](mailto:ventascorporativas@fiatauto.com.ar)

Lic. Martin G. Zuppi  
Gerente de Ventas Directas  
Fiat Auto Argentina S.A.

PSA FINANCE ARGENTINA



# CGM LEASING

En una economía donde el cambio es una constante, facilitar el acceso a nuevos equipos y tecnología es el objetivo de CGM Leasing

El Leasing ha demostrado ser la herramienta más eficiente en la financiación de cualquier tipo de inversión en bienes de capital.

Contamos en el país con una legislación y un marco regulatorio que afianza esta moderna y muy conveniente herramienta financiera. El crecimiento sostenido que viene teniendo el Leasing en la Argentina durante los últimos años verifica que cada vez son más los inversores que optan por

financiar sus inversiones a través del leasing.

En términos generales, podemos decir que no solo se cuenta con una financiación competitiva, sino además con otros muy importantes beneficios:

**a) Impositivos:** existen importantes beneficios en el Impuesto a las Ganancias diseñados justamente para facilitar la inversión **b) Renovación tecnológica:** el leasing "operativo" es una modalidad de leasing que facilita la renovación de los equipos,

**c) Financieras:** por cuanto minimizan la salida de caja **d) Operativas:** brindando servicios adicionales (seguros, importaciones en caso de corresponder, etc).

CGM Leasing es la principal compañía de Leasing con objeto específico no bancaria del país. Nos especializamos en el leasing como única herramienta, y nos permite ofrecer la mayor variedad de productos junto con un servicio eficiente, brindando la estructura de leasing acorde a las

necesidades de cada cliente.

Optimizamos la adquisición del equipo realizando la gestión integral de compra y coordinando con el proveedor la entrega del bien. Somos los principales interesados en resguardar la integridad física del equipo facilitando la administración del mismo para el cliente.

Contamos con una experimentada estructura comercial integrada por especialistas que asesoran a nuestros clientes. Ampliamos nuestros ser-

vicios a proveedores de bienes mediante nuestros Programas para "Vendors" que ya reúne a prestigiosas empresas de la industria. El Proveedor realiza la venta la cual percibe al contado, y su cliente accede al uso del equipo mediante el Leasing.

Somos una empresa que hacemos del Leasing nuestro foco específico y dedicamos toda nuestra actividad en forma exclusiva a la financiación de estas inversiones.

**www.cgmleasing.com.ar**  
**5272 6700**

## MERCEDES-BENZ FINANCIARA LEASING

El Leasing ha demostrado ser la herramienta más eficiente para que una empresa pueda ampliar su flota de unidades, ya que se pueden incorporar todos los servicios inherentes al bien, lo cual brinda la posibilidad de controlar el presupuesto de la flota, asegurar el buen estado de conservación de las unidades y renovarla misma una vez finalizado el contrato.

Mercedes-Benz Financiera, a través de la red de Concesionarios Mercedes-Benz ofrece esta herramienta para la adquisición de Camiones y Vans de la marca Mercedes-Benz.

En el leasing de vehículos comerciales, la empresa promueve especialmente su Plan Expo, "Ideamos un plan de leasing que contempla un anticipo pequeño, cercano al 10% y equivalente a dos cánones, el cual, sumado a un depósito en garantía, nos ha permitido alcanzar una tasa muy competitiva -concluye San Martín

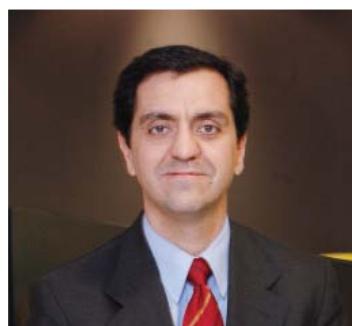
Fernando Jaime San Martín.  
Director comercial

## ESPECIALIZACION, INDEPENDENCIA, AGILIDAD, FLEXIBILIDAD

Desde hace poco más de dos años, Inverlease S.A. participa en el mercado local de leasing satisfaciendo las necesidades de pequeñas, medianas y grandes empresas. Representando una de las pocas compañías de leasing independientes (no bancarias) del mercado, Inverlease S.A. Esta independencia le permite operar con mayor agilidad y flexibilidad, ofreciendo la propuesta adecuada para cada uno de sus clientes.

Al concentrarse exclusivamente en la financiación mediante contratos de leasing, Inverlease S.A. alcanza un alto grado de especialización que queda ampliamente demostrado en la eficiente estructuración y administración de sus operaciones.

Inverlease S.A. participa activamente en diferentes sectores de la economía tales como agronegocios, transporte y logística, tecnología, consumo masivo,



Daniel Seva  
Presidente de Inverlease S.A.

construcción, servicios, entre otros. Mediante sus líneas de financiación en pesos y dólares estadounidenses financia hasta el 100% de todo tipo de bienes de capital a personas jurídicas (sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, etc.) a tasa fija o variable y a plazos de hasta 60 meses.

A través de su equipo comercial, Inverlease S.A. analiza en detalle las necesidades y

posibilidades de sus clientes, con el objetivo de diseñar la operación más conveniente en cuanto a plazo, moneda, periodicidad de cánones, etc. Adicionalmente, se trabaja activamente en el aprovechamiento por parte del cliente de las ventajas impositivas que ofrece la operatoria. En muchos

casos, los acuerdos cerrados con diferentes proveedores, le permiten a Inverlease S.A. mejorar las cotizaciones por los bienes de capital a financiar, generando un beneficio adicional para el cliente.

**Daniel Seva. Presidente de Inverlease S.A.**

**InverLease**  
Acceda al equipamiento que necesita mediante leasing

"Usted elige el equipo que necesita y al proveedor, Inverlease lo adquiere y se lo entrega para uso"

Thames 121 Piso 2 Oficina 1 (B1609JUC) - San Isidro - Buenos Aires - Argentina  
Tel: (011) 4766-2500 - Fax: (011) 4766-2566  
E-mail: info@inverlease.com.ar - Web: www.inverlease.com.ar

**TENGA SU PROPIO SITIO WEB DISEÑO INCLUIDO**

**DESDE \$ 23,90 + IVA X MES**

**INCLUYE:**  
DOMINIO PROPIO .COM.AR  
HOSTING INCLUIDO  
PAGOS ONLINE  
CARRITO DE COMPRAS

**www.com.ar**  
INTERNET COMIENZA AQUI

- WEB HOSTING
- SERVIDORES DEDICADOS
- TELEFONIA IP
- Y MUCHOS SERVICIOS MAS

**COMUNIQUESE AL 0800-3456-999**  
MENCIONANDO ESTE AVISO DEMOSTRACION GRATIS

LobosPublicidad