

## FINANCIAMIENTO

# El camino para la inversión genuina

Según la Asociación de Leasing Argentina, esta forma de financiación llegó a \$ 1.000 millones en 2005. Los nuevos sectores que la utilizan y sus ventajas.

**E**l *leasing* está amparado por un marco regulatorio compuesto por la Ley 25.248 y dos decretos:

1038/2000 y 1352/2005, en los que, entre otras cuestiones, se definen los plazos mínimos que tiene que tener una operación de *leasing* en función del bien objeto del contrato, y también en relación a la condición de PyME que tenga el tomador.

Respecto a la evolución del *leasing* en nuestro país, según datos de la Asociación de Leasing Argentina que nuclea a bancos y a compañías que participan del negocio, el mercado lle-

gó a alcanzar un importante desarrollo en 1999, con un volumen de operaciones por 970 millones de pesos/dólares. Tras la crisis económica de fines de 2001, el mercado cayó a \$ 31 millones en operaciones en 2002 y \$ 74 millones, en 2003. En 2004 se produjo una fuerte recuperación y las operaciones de *leasing* alcanzaron los \$ 756 millones. Esta tendencia se vio acentuada en el año 2005, cuando se superaron los \$1.000 millones, y se estima continuar con una evolución positiva del volumen de operaciones para 2006.

**DEMANDA.** Para el presidente de la Asociación y gerente de Leasing de Banco Río, Fernando Jorge, dentro de los sectores económicos que toman *leasing* se observa una fuerte demanda no solo de aquellos agentes económicos que actúan en el mercado interno en forma exclusiva, sino también de segmentos, tales como el agro, entre otros, muy dinámicos y de rápida respuesta ante el crecimiento de la demanda interna y de su actividad de proveer a los mercados internacionales, cuyo acceso es uno de los factores clave que se observa en la economía argentina en la actualidad.

Entre las ventajas que tiene un tomador para decidirse por el *leasing* se encuentran el acceso a la financiación a largo plazo y por la totalidad

**Entre las ventajas que tiene un tomador para decidirse por el leasing se encuentra el acceso a la financiación a largo plazo.**



del precio del bien; el asesoramiento que recibe sobre todo la pequeña y mediana empresa, y un factor preponderante que es el de las ventajas impositivas. Esta herramienta permite acelerar la amortización con efectos financieros positivos, por lo que la inversión se vuelve más económica para el tomador, lo que a su vez permite acceder a un bien de capital mejor dentro de las mismas posibilidades financieras del tomador. Esto se potencia por el hecho de que el Impuesto al Valor Agregado no forma parte de la base sobre la cual se realiza el cálculo financiero de la operación.

**LO QUE FALTA.** De todas formas aún hay camino por recorrer: en busca de una mayor equidad impositiva en la operatoria, la Asociación ha propuesto al Ministerio de Economía la revisión del pago de la alícuota del IVA, que es del 21% en el canon, y bajarla al 10,5% para aquellos casos en los que el mismo bien está gravado con IVA del mismo 10,5% al momento de su adquisición.



**TITULAR.** *Fernando Jorge es el presidente de la Asociación de Leasing Argentina.*

Fernando Jorge explicó también que la gran mayoría de los contratos de *leasing* se realizan hoy en pesos. Operar en moneda local es un factor clave que contribuye a la expansión del *leasing* como herramienta, dado que despeja la volatilidad cambiaria y genera mayor certidumbre para el tomador.

**Operar en moneda local es un factor clave que contribuye a la expansión del leasing, dado que despeja la volatilidad cambiaria.**

El *leasing* también presenta externalidades ya que orienta el ahorro interno hacia la inversión productiva, pilar de todo proceso de crecimiento económico, capturando las necesidades de financiamiento de activos fijos de las pequeñas y medianas empresas, las que, además, tienen una participación significativa en la generación de empleo. Ello aplica al hecho de que el *leasing* contribuye directamente al proceso de inversión y es una herramienta eficaz contra la obsolescencia. La mayor utilización del *leasing* evita el uso de activos depreciados (con los mayores costos de mantenimiento y menor productividad que ello implica), incrementando así la productividad marginal del capital.



**CGMleasing**

[www.cgmleasing.com.ar](http://www.cgmleasing.com.ar)  
5237-4076

OPCIONES

# Una herramienta para cada necesidad

Los diferentes tipos de leasing que puede disponer quien decida tomarlo para financiar inversiones. Las propuestas de CGM Leasing y las opciones en tecnología.



POR ALBERTO BEUNZA\*

La firma CGM Leasing es la única compañía argentina de *leasing* no bancaria del mercado. Una de las premisas de esta empresa, que cuenta

con el respaldo del grupo financiero Cohen y con más de 30 años de trayectoria en el medio, es que el beneficio de un bien está en su uso y no en su propiedad.

Esta forma de financiamiento permite adquirir un bien, acceder a su uso de forma inmediata a través de un desembolso inicial reducido, con un esquema de pago de cánones personalizados y con la posibilidad de adquirirlo en un determinado plazo.

El *leasing* es la herramienta más conveniente para financiar inversiones, tanto a nivel local como en otros países. Este producto, que financia más de u\$s 500.000 millones a nivel mundial, tiene variantes según las necesidades específicas.

✓ 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 del mismo a la compañía de *leasing* y luego ingresando en un contrato de *leasing* por ese bien.

✓ Leasing de software, contrato en el cual CGM Leasing brinda la posibilidad de utilizar licencias de software mediante la financiación vía *leasing*. Justamente el bien objeto de los contratos son las

mismas licencias de software

✓ Leasing inmobiliario, contrato en el que el bien entregado en *leasing* es un inmueble, ya sea industrial o comercial. Esta modalidad facilita la ampliación de instalaciones productivas para el desarrollo del negocio.

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. Otra ventaja que señala la compañía es la de minimizar los desembolsos iniciales de las inversiones. Otros servicios que ofrece son los siguientes:

✓ Tratamiento contable: se estructuran las modalidades de *leasing* que se adaptan a los requerimientos contables de activación o no del bien.

✓ Manejo del presupuesto de inversión de los clientes.

✓ Servicios Adicionales (seguros, mantenimiento, importación, entre otros).

✓ Renovación, contrato de ampliación de un *leasing* ya existente, para la renovación o ampliación de bienes, con esquemas de pagos similares a los ya vigentes.

✓ Financiamiento del cien por ciento del valor del bien, incluyendo adicionales de los gastos relacionados con la adquisición.

✓ Posibilidad de acceso a equipos como a nueva tecnología sin inmovilizar capital de trabajo.

✓ Mejores índices de endeudamiento y liquidez, sin generar pasivos por la financiación obtenida.

✓ Financiamiento de mediano y largo plazo basado en el *cashflow* esperado



por el uso del bien financiado.

✓ Disminución de las salidas de caja.  
✓ Fácil acceso a la renovación de bienes y equipos a través del *leasing* operativo.

Entre los beneficios impositivos, para los que se estructuran modalidades de *leasing* que provee todos los requisitos para minimizar el impacto fiscal y hacer más económica la inversión, se pueden mencionar:

✓ Impuesto a las Ganancias: la totalidad del canon puede ser deducido del impuesto a las Ganancias.

✓ Impuesto al Valor Agregado: el impuesto se abona a medida que se pagan los cánones y no íntegramente al momento de la compra del bien; asimismo, puede optarse por esta última opción, de acuerdo a la situación que más favorezca a las partes.

✓ Impuesto a la Ganancia Mínima Pre-

**El leasing financia inversiones por más de u\$s 500.000 millones a nivel mundial. A nivel local cuenta con ventajas impositivas.**



## BENEFICIOS

# Producto estratégico

Las ventajas impositivas que pueden obtenerse con el leasing y la cobertura nacional que ofrece el Banco Supervielle.



POR GERMÁN MAGNONI\*

**B**anco Supervielle definió al leasing como un producto estratégico dentro de su cartera de negocios. El volumen operado en el 2005 permitió generar más de 250 contratos y para 2006 estima triplicar ese volumen. El banco financia todo tipo de bienes: rodados, maquinaria en general, equipamiento médico o informático, sean de proveedores locales como del exterior. En este último caso, se provee la logística necesaria para importar y entregar el bien en donde el cliente disponga.

La entidad posee acuerdos con proveedores de equipamiento (vendors) quienes acercan clientela al banco para financiar sus ventas.

**COBERTURA.** El Banco opera principalmente en Capital Federal y Gran Buenos Aires así como en algunas ciudades del interior, como Córdoba, Mendoza, Rosario, Mar del Plata. Esto, sin embargo, no limita su cobertura comercial, ya que tiene clientes de *leasing* en todo el país puesto que el canon puede ser cancelado por medios de pago electrónico.

La oferta de *leasing* del Supervielle es tanto en pesos como en dólares. En este último caso, orientado a aquellos clientes que con el bien otorgado elaboren productos exportables que generen divisas.

En su mayoría, los clientes son pequeñas y medianas empresas.

A nivel crediticio, el *leasing* constituye hoy la herramienta más adecuada para financiar a mediano y largo plazo las inver-

siones en bienes de capital ya que se trata de una operación financiera que presenta ventajas impositivas que la hacen muy atractiva como fuente de financiación para los tomadores.

El Decreto 1038 del año 2000 establece que, a los fines del Impuesto a las Ganancias, cuando los dadores revistan la calidad de entidades financieras, fideicomisos financieros o empresas de objeto específico, y siempre que la duración de los contratos de leasing sea superior al 50%, 20% ó 10% de la vida útil de los bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, los mismos se asimilarán a operaciones financieras.

Por su parte, los tomadores que afecten los bienes obtenidos a través de un contrato de *leasing* a una actividad gravada podrán deducir del Impuesto a las Ganancias los cánones pagados durante el ejercicio fiscal. El Decreto 1352/2005, excepcionalmente y hasta el 31 de diciembre de 2006, redujo en un 50% los plazos establecidos en el art. 2° del Decreto 1038, cuando el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa.

Entre otras ventajas impositivas del *leasing* financiero se pueden mencionar:

- ✓ Amortización acelerada del bien e incorporación por el valor establecido en la opción de compra.
- ✓ Se defiere el pago del Impuesto al Valor Agregado, dado que es abonado en oportunidad del pago de cada canon periódico.
- ✓ Los bienes no están alcanzados por Ganancia Mínima Presunta.

sunta: al tratarse de un bien que permanece impositivamente en el balance del dador, queda fuera del alcance del impuesto.

✓ Límite a la deducibilidad de intereses: el límite establecido por la ley de Impuesto a las Ganancias para la deducción de intereses no toma en cuenta los cánones por operaciones de *leasing*.

\*PRESIDENTE DE CGM LEASING ARGENTINA

\*GERENTE DE LEASING DE BANCO SUPERVIELLE

# SUPERVIELLE

# BANCO

Centro de atención telefónica:  
0810-333-7873

[leasing@supervielle.com.ar](mailto:leasing@supervielle.com.ar)

[www.supervielle.com.ar](http://www.supervielle.com.ar)