

NOVENA ENTREGA

LEASING: UNA HERRAMIENTA ÚTIL Y ATRACTIVA PARA CRECER

Aunque todavía no llegó a un público masivo, tiene una cartera compuesta por \$ 19.300 millones, a junio de 2017, lo que significa un crecimiento del 16 % comparado con marzo del mismo año y un 25 % más con el mismo trimestre del año pasado.

El uso del leasing en el mercado argentino crece cada vez más. Surge como una herramienta útil y atractiva para mejorar la capacidad de inversión de sectores que no siempre tiene 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 de ejercer la opción de compra del mismo. Ofrece la posibilidad de ampliar los niveles de inversión para aquellos que tienen dificultades para acceder a líneas de financiación y precisan renovar sus equipos, maquinarias o vehículos en busca de una mayor competitividad.

“El leasing es una industria”, enfatiza Gabriela Tolchinsky, presidente de la Asociación Argentina de Leasing (ALA) y fundadora de su aseveración. “Porque está asociado a un bien de capital y, por ende, hay una industria alrededor, por ejemplo, proveedores y toda su cadena de valor con la que trabaja, importadores, despachantes de aduana, gestores, abogados, etc”, explica.

El leasing registra un importante crecimiento en los últimos años e incorporó nuevos segmentos como el conformado por pequeñas y medianas empresas y emprendedores, que lidera la cantidad de contratos. Este sector encontró un instrumento útil que, además, cuenta con ventajas impositivas respecto del crédito.

Gabriela Tolchinsky demuestra con cifras este auge. “En la actualidad, el 63 % de la cartera de leasing corresponde a pequeñas y medianas empresas, el 32 % a grandes empresas, el 4 % sector público inmuebles y el 1 % a personas físicas, segmento que desde aproximadamente dos años se va sumando cada vez más al mercado”.

Aunque todavía no llegó al público en forma masiva, tiene una cartera compuesta por \$ 19.300 millones, a junio de 2017, lo que significa un crecimiento del 16 % comparado con marzo del mismo año y un 25 % más con el mismo trimestre del año pasado.

Para la presidente de la Asociación Argentina de



Gabriela Tolchinsky,
Presidente de ALA y
Gerente General de The Capita
Corporation (Comafi)

Leasing “hay un espacio enorme para el crecimiento del leasing en el mundo, y especialmente, en Argentina”.

“En otros países como, por ejemplo, Chile, totalmente razonable”, sostiene Tolchinsky y anticipa que “ese no será su techo. Todavía, por la cultura y la baja bancarización, competimos contra el pago al contado pero ya va a cambiar”.

Y en este cambio mucho tendrá que ver la tarea que realiza la Asociación Arveces en los próximos años, que lo cual se producirá, en parte, con la incorporación de inmuebles”.

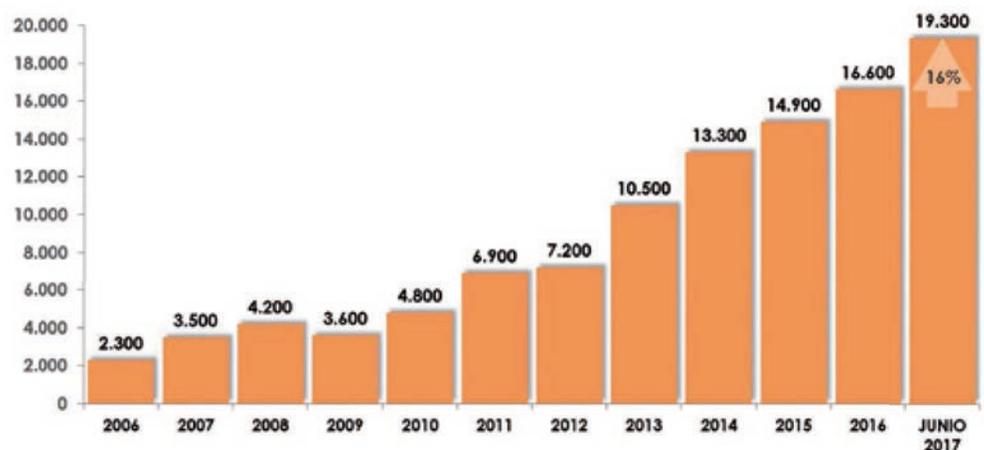
“Proyectar que en los próximos tres o cuatro años, la cartera de leasing de Argentina crecerá entre cuatro y cinco veces es algo

Y en este cambio mucho tendrá que ver la tarea que realiza la Asociación Arveces en los próximos años, que lo cual se producirá, en parte, con la incorporación de inmuebles”.

Esta entidad, que esta por cumplir 20 años, cuya



EVOLUCIÓN DE CARTERAS DE LEASING 2006 - JUNIO 2017



Montos en millones de pesos

Fuente: Asociación de Leasing de Argentina

misión es generar conciencia sobre el aporte del leasing como la herramienta financiera para la evolución del sector productivo; elaborar estadísticas, análisis e informes y desarrollar programas de comunicación para fortalecer la presencia sectorial y organizar congresos, seminarios y cursos para potenciar la actividad.

En ese camino, el jueves 23 de noviembre, en la sede del Banco Nación, se desarrollará el Sexto Congreso de Leasing “Herramientas financieras para seguir creciendo”.

Estarán presentes importantes autoridades nacionales, como el ministro de Finanzas de la Nación, licenciado Luis Caputo; el Secretario de Servicios Financieros, ingeniero Leandro Cuc-

ciolio, quien disertará sobre el Panorama del Financiamiento Argentino. En tanto, Gabriela Tolchinsky, presidente de ALA y gerente general de The Capita Corporation (Banco COMAFI) hablará sobre el Crecimiento del

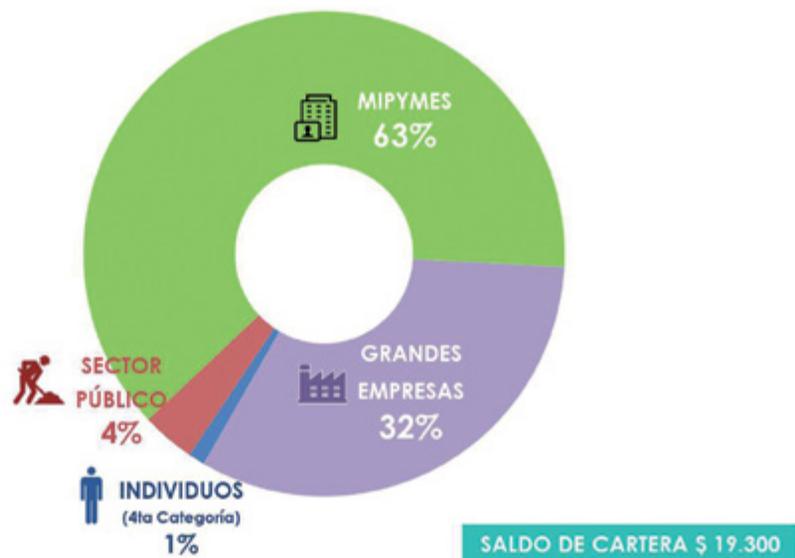
Leasing en la Argentina. El director de Abece, Dante Sica, y Estanislao Barchrach, profesor en Innovación, Liderazgo y Neurociencia en Investigación Comercial, completarán el programa, brindando dos conferencias

con la mirada puesta en las organizaciones, tanto desde la inversión como desde la innovación. También estarán presentes el vicepresidente y director ejecutivo del Banco de Valores, Dr. Norberto Mathys y vice-

presidente de A.C.A.R.A., Ramiro Tagliaferro, Intendente de Morón, Abel Bomrad; el intendente de Tanti, Córdoba, Luis H. Azar y el Presidente del Grupo ERSa y presidente de F.A.T.A.P., Juan Carlos Romero.



APERTURA POR SEGMENTO DE CLIENTE SOBRE SALDO DE CARTERA



Fuente: Asociación de Leasing de Argentina



Asociación de
LEASING
de Argentina

www.leasingdeargentina.com.ar

ASOCIACIÓN DE LEASING DE ARGENTINA

UN MEDIO QUE AYUDA A FINANCIAR EL CRECIMIENTO

La alternativa de financiación para el crecimiento de las Empresas.

Con un nuevo panorama en la Argentina y un escenario económico que trae cambios, creemos y sostenemos que las empresas seguirán siendo el motor de crecimiento de nuestro país. Con una larga trayectoria en el acompañamiento de financiación al sector, en Banco Galicia tenemos el objetivo de mantener el liderazgo incentivando el leasing con el objetivo de estimular las ventas de máquinas industriales, nuevas tecnologías y rodados en general.

En los últimos años, observamos un crecimiento paulatino y constante, donde las empresas y pymes están respondiendo de manera favorable a las ofertas de líneas de financiación. Si analizamos la evolución de los últimos dos años, veremos que en el primer cuatrimestre de 2016, el 90% de las altas de préstamos eran a un plazo máximo de 18 meses mientras que, en igual período de 2017 el 45% de las altas exceden los 18 meses.

Estas cifras demuestran que las compañías están comenzando a invertir. En nuestro caso, venía-



Juan José Dal Pastro,
Gerente de Banca Empresas de Banco Galicia

mos teniendo una ecuación donde la amortización de las operaciones de leasing era equivalente a las altas que estábamos dando, pero en los últimos meses éstas duplicaron a las amortizaciones.

Cabe recordar que el leasing es una herramienta de financiación para la inversión de bienes de capital que tiene ventajas finan-

cieras, impositivas y operativas. Dentro de las principales ventajas, podemos destacar el beneficio del financiamiento del IVA, la amortización acelerada, cuotas deducibles como gasto y la posibilidad de renovar el bien al finalizar el contrato por uno tecnológicamente superior. Por lo tanto, desde Banco Galicia, ofrecemos la li-

nea para financiar productos tanto nacionales como importados, en este caso haciendo la gestión para la nacionalización del bien.

Además del leasing, contamos con una gran oferta de líneas de financiación, tanto en pesos como en dólares, para proyectos de empresas de diferentes sectores y economías regionales, con el fin de acompañar el desarrollo de las empresas de nuestro país e impulsar la actividad económica. Tenemos líneas de créditos hipotecarios y prendarios, dependiendo del destino de los fondos y también contamos con líneas a más largo plazo que están relacionadas a proyectos de energías renovables y son de hasta siete años, con dos años de gracia.

El objetivo que nos planteamos desde el Banco para el año en curso fue un crecimiento anual del 40 % de nuestra cartera activa y muy posiblemente lo superemos. Nuestro foco está puesto en las demandas de nuestros clientes que confiaron en nosotros. Consideramos que nuestro éxito está relacionado

con la atención personalizada y las propuestas hechas a medida de cada cliente la cual es fundamental a la hora de contactarnos con las empresas y ofrecerles oportunidades financieras como el leasing. Actualmente, contamos con 19 Centros Banca Empresas distribuidos en todo el país, donde se encuentran nuestros equipos de especialistas para brindarles la mejor atención, además de una red de más de 280 sucursales. En este sentido, y para sumar agilidad a las empresas, contamos con tecnología de punta en pos de brindarle un servicio a medida de lo que necesita cada cliente por medio de nuestro office banking.

Durante los próximos años, seguiremos con nuestra estrategia de estar cerca de nuestros clientes entendiendo sus necesidades y brindándole las respuestas y propuestas que sus negocios necesitan.

Juan José Dal Pastro,
Gerente de Banca Empresas de Banco Galicia.

El Banco a la medida de tu empresa

Te ofrecemos las mejores alternativas de LEASING para bienes nacionales e importados.

Conocé mas en bancogalicia.com/empresas

CARTERA COMERCIAL. VÁLIDO EN EL PAÍS PARA CLIENTES GALICIA, SUJETO A DISPONIBILIDAD, PREVIO CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS COMERCIALES, LEGALES Y GARANTÍAS A SATISFACCIÓN DEL BANCO. CONSULTE EN WWW.BANCOGALICIA.COM/EMPRESAS



MUCHO MÁS QUE LEASING.

La alianza con empresas de servicios permite ampliar la calidad de los contratos.

Nuestra especialización hace que innovemos permanentemente en todas las líneas de negocio ya sea para adquirir aviones, máquinas agro o industriales, tecnología, software, vehículos o productos de importación. En Motor Leasing, de The Capita Corporation (TCC) -compañía vinculada al Banco Comafi-, hace un año, identificamos la demanda que tienen las empresas de confiar en una fir-

ma que administre sus vehículos financiados en leasing y gestionar su mantenimiento, sumado a una gama de servicios complementarios. Mayor sorpresa nos dio que la demanda de estos servicios viene creciendo en el segmento Pyme.

Desde hace un año también ofrecemos servicios exclusivos para el mantenimiento de las unidades, protección antivandálica y geo-

localización, entre otros. En el caso de las máquinas y junto con Laboratorio Lantos, se realiza el análisis de los lubricantes para detectar fallas mecánicas y de combustión.

Motor Leasing cuenta con más de 5.000 unidades financiadas, por lo que el potencial de crecimiento en servicios es muy prometedor. Buscando estar siempre un paso más adelante y en-

focado en el servicio, este año generamos alianzas exclusivas con YPF donde los clientes acceden a un 10 % de descuento en el cambio de lubricantes y a un 50 % de descuento en el servicio de escaneo vehicular y sin importar si tienen un solo vehículo en leasing o toda una flota.

Con una cartera compuesta por \$ 2.500 millones, The Capita Corporation repre-

senta el empuje y la evolución, siendo una puerta para liberar su potencial productivo de manera responsable y sustentable para todos, porque el verdadero valor de un producto está en la calidad del servicio que lo acompaña.

Gabriela Tolchinsky, gerente general de The Capita Corporation.

Mercedes-Benz Financiera

EL CAMINO IDEAL PARA ADQUIRIR O RENOVAR VEHÍCULOS MERCEDES-BENZ

Ofrecemos alternativas de financiación del 100 % de la unidad; no estar alcanzado por el impuesto a los activos y diferimiento del IVA, entre otros.

El leasing es una alternativa muy interesante para la adquisición o renovación de vehículos. Mediante esta herramienta, exitosa mundialmente, Mercedes-Benz Financiera otorga el uso de la unidad por un plazo determinado, con la opción de comprar o renovar la unidad con ciertos beneficios como, por ejemplo, financiación del 100 % de la unidad; no estar alcanzado por el impuesto a los activos; diferimiento del IVA; amortización acelerada del bien; y servicios de administración que nuestra trayectoria demuestra la calidad y atención que nuestra marca amerita.

La financiación es un elemento clave en la comercialización de automotores y tradicionalmente con una incidencia muy fuerte en el segmento de vehículos comerciales directamente emparentado con la marcha de la economía.

Dentro de este terreno Mercedes-Benz Financiera

es el principal proveedor de servicios financieros para los clientes de nuestra marca. En la actualidad, posee una cartera de 7.000 unidades financiadas. Además, este año está financiando el 21% del total de las ventas de la automotriz alemana.

Contamos con diferentes variantes financieras para satisfacer las necesidades de empresas o transportistas ofreciendo productos tanto de leasing como prendarios que mejor se adecuen a sus necesidades.

Destinados a clientes que planean conservar la unidad posterior a la finalización del contrato, ofrecemos productos de leasing con valores residuales que van desde el 5% hasta el 20%, siendo opcional la compra de la unidad en una última cuota.

Mercedes-Benz Financiera opera en Argentina desde el año 1995 ofreciendo una amplia gama de opciones financieras especialmente diseñadas para que nuestros

clientes puedan acceder de la forma más ágil y transparente a los vehículos de la marca Mercedes-Benz y Smart.

Entre otros beneficios figuran tasa de interés fija y en pesos, financiación de

vehículos 0Km y usados y planes a la medida de las necesidades de nuestros clientes. También se ofrecen opciones muy atractivas de leasing para camiones, sprinter, vito y autos comercializados por la red de con-

cesionarios oficiales del todo el país. Más información en www.mbfonline.com.ar

Fernando San Martín, Director Comercial y Vicepresidente de Mercedes-Benz Financiera.



Ya conocés de Leasing.
Ahora conocé a la **compañía Líder.**

THE CAPITA CORPORATION

CON EL RESPALDO DE BANCO COMAFI



SUPERVIELLE

#Superate

Leasing para empresas Financiación que te hará crecer

- ✓ Adquirí bienes de capital sin grandes desembolsos de fondos
- ✓ Hacé el pago como mejor se ajuste a tus necesidades
- ✓ Financiación hasta el 100% del valor del bien con tasa fija o variable

0810-333-7873
supervielle.com.ar

EFICIENCIA Y RAPIDEZ EN LAS OPERACIONES

Complementar la asistencia financiera de la Banca Tradicional es un factor clave para el éxito en este mercado con reglas de negocio dinámicas y altamente competitivo.

Nuestro origen se enmarca en la consideración de que la mejor manera de intervenir en el mercado de leasing es a través de una compañía con estructura independiente, con mayores niveles de eficiencia y rapidez en la resolución de las operaciones; factor clave de éxito en este mercado con reglas de negocio dinámicas y altamente competitivo.

La compañía tiene como objetivos comerciales primordiales: complementar la asistencia financiera de la Banca Tradicional para segmentos no atendidos o clientes con capacidad prestable al límite



Cdr Juan Alejandro Bonina
Presidente de Nación Leasing S.A.

alternativa por excelencia para la incorporación de Bienes de Capital", emulando su función en los países con Mercados de Leasing más maduros.

Bajo esta visión, nos apoyamos en un modelo de especialización en el tratamiento de las operaciones para PYMES, Grandes Empresas y Municipalidades, que apuestan a la inversión, a la generación de empleo y a la renovación de bienes de capital.

Este tipo de política empresarial, nos permite: Estar presentes en las principales exposiciones y congresos desarrollados a lo largo del país.

Realizar acuerdos con Proveedores (Productores y Distribuidores) que multiplican la llegada de nuestro producto a más clientes, abarcando todo el país. Desarrollar nuevos Mercados y Productos alineados con la Gestión actual. Posicionarnos como empresa líder en el mercado, diversificando el negocio en forma sectorial y regional, y atomizando la cartera.

No podemos dejar de mencionar las fortalezas del producto, que lo hace aún más atractivo: Se financia hasta el 100% el bien con opción a compra, sin inmovilizar ca-

pital de trabajo. Usualmente sin garantía adicional (el bien actúa como garantía). Beneficios impositivos para el cliente (totalidad de la cuota se deduce de impuesto a las ganancias / exención de impuesto a ganancia mínima presunta y bienes personales). Beneficios operativos: exime al cliente de trámites de adquisición o licitaciones, administración de patentes, seguros.

Cdr Juan Alejandro Bonina, Presidente de Nación Leasing S.A.

 **Nación Leasing**

23.11.17

SAVE THE DATE



AUDITORIO DEL BANCO NACIÓN
DE 9 A 17 HS. - C.A.B.A.

CUPOS LIMITADOS

REGÍSTRESE SIN CARGO
www.leasingargentina.com.ar



0 CONGRESO ARGENTINO DE LEASING

Herramientas financieras para seguir creciendo

LEASING COMO SINÓNIMO DE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO

HSBC proyecta duplicar la cartera. A noviembre del año pasado ascendía a \$ 964 millones y se espera que a fin de este año llegue a los \$ 1.800 millones.

El leasing en la Argentina viene registrando un aumento sostenido, a pesar de los distintos ciclos económicos. Esta herramienta está muy ligada a los períodos de crecimiento o caída del nivel de actividad e inversión de un país. En el año 2003, la cartera total del mercado alcanzaba \$ 2.300 millones alcanzando aproximadamente \$ 16.000 en el 2016. Estas estadísticas nos muestran un crecimiento del 695 % del producto en los últimos 13 años.



Hernan Bernat,
Responsable de Leasing en HSBC

Leasing es la herramienta de financiación preferida por las pequeñas y medianas empresas. El 60 % fue otorgado a empresas denominadas Mipymes. Les permite incorporar equipamiento y tecnología y ven con buenos ojos el riesgo asumido al tener un activo como garantía.

El porcentaje de participación del leasing sobre el PBI es de 0,17%, mientras que

otros países de Latinoamérica como Chile y Colombia ascienden a 4,25 y 4,28% respectivamente, siendo el promedio de LAM 2,34%. Este escenario marca una clara oportunidad de crecimiento de un producto que años tras año viene creciendo y madurando.

Dentro de este marco, en HSBC Argentina hemos definido al leasing como un

producto clave y estratégico para este año. Fue uno de los primeros bancos en salir al mercado de leasing en 1999 y siempre se mantuvo como uno de los principales jugadores.

HSBC proyecta duplicar la cartera. A noviembre de 2016 alcanzaba a los \$ 964 millones y esperamos llegar

a \$ 1.800 millones a fin de este año. Vemos un fuerte impulso en materia de inversiones, especialmente en el rubro construcción de la obra pública y las distintas licitaciones que está realizando la administración nacional.

El futuro es alentador y nos permiten pensar en las

distintas inversiones que se realizarán en ese rubro. En HSBC ya estamos preparando y mirando el horizonte de inversiones de la compañía para acompañarlas con nuestra financiación a través del leasing,

Hernan Bernat, Responsable de Leasing en HSBC

Se han identificado USD 170 Bn de oportunidades de inversión



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS POR SECTOR

| ENERGÍA & MINERÍA | INFRAESTRUCTURA | AGROINDUSTRIA | BIENES INDUSTRIALES | SERVICIOS & TECNOLOGÍA |
|--|---|---|--|---|
| >USD 75 Bn | >USD 75 Bn | >USD 15 Bn | >USD 5 Bn | >USD 7 Bn |
| <ul style="list-style-type: none"> Petróleo & Gas No Convencionales >USD 20Bn 11GW Centrales Hídricas y Térmicas >USD 20Bn 10GW Energía Renovable > USD 15Bn Minería: litio, oro, cobre, potasio >USD 15Bn Petroquímica >USD 6Bn | <ul style="list-style-type: none"> ~25.000 Km de Rutas y Autopistas >USD 25Bn Infraestructura en Agua y Cloacas >USD 20Bn ~10.000 km Ferrocarril de Carga >USD 15Bn Viviendas >USD 10Bn Telefonía móvil >USD 5Bn Aeropuertos/Puertos >USD 2Bn | <ul style="list-style-type: none"> Sistema de Riego (4M Ha adicionales) >USD 8Bn Carnes (bovina, cerdo, pollo) >USD 5Bn Industria Forestal y de Celulosa >USD 2.5Bn Industrialización de Alimentos >USD 0.5Bn | <ul style="list-style-type: none"> Industria Automotriz Allimentos & Bebidas Productos de Consumo Electrónicos Maquinaria & Equipamiento Materiales básicos Textiles y Moda | <ul style="list-style-type: none"> Servicios profesionales Biotecnología Industria Farmacéutica Desarrollo de Software Turismo Servicios de Salud Servicios de Educación |

¿SU BANCO CREE EN EL CRECIMIENTO DE SU EMPRESA TANTO COMO USTED?

Sabemos que para que una empresa crezca, necesita la ayuda de un banco que ya sea grande. Por eso, como pioneros en LEASING desde el año 2000, le ofrecemos las mejores herramientas para acceder a bienes de capital sin inmovilizar el suyo. Nuestro equipo, altamente especializado, está para asesorarlo y brindarle las más amplias opciones de financiación.

Ingrese a hsbc.com.ar y descubra cómo podemos ayudar al crecimiento de su empresa.



TODO LO QUE HAY QUE SABER SOBRE EL LEASING

Por qué considerarlo como una opción para invertir, qué bienes pueden ser objeto de un contrato y cómo se determina el canon.

El mercado de leasing crece cada vez más en el mercado de inversiones. Las expectativas es crecer entre cuatro o cinco veces en los próximos años, consolidando la participación de pequeñas y medianas empresas y, también, con la incorporación de inmuebles y de personas físicas.

Para aportar mayor claridad a estas operaciones, la Asociación Argentina de Leasing elaboró un informe con las claves para tener en cuenta.

La ley de Leasing hace mención a las figuras de dador y tomador ¿A quiénes refiere?

El dador es el dueño del bien. Es quién financia la operación y ha adquirido el mismo de acuerdo a las instrucciones del tomador.

El tomador, en tanto, es quien tiene el uso y goce del bien -en los términos del contrato de leasing- contando con la opción de compra, al vencimiento de la operación.

¿Por qué considerar a leasing como una opción para invertir?

Porque es un instrumento de largo plazo que permite financiar el uso y la adquisición de bienes por el 100 % del precio más IVA. Dicho impuesto se reintegra sin costo financiero con cada una de los cánones. Al precio de un bien se le puede adicionar los servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación y puesta en marcha hasta la puesta a disposición de los bienes, incorporando estos conceptos en el monto del contrato.

¿Qué bienes pueden ser objeto de un contrato de leasing?

Bienes muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, nuevos o usados. Pueden ser de origen nacional, importados nacionalizados o ser adquiridos e ingresados al país bajo los términos del contrato de leasing.

¿Cómo se determina el canon?

El monto del mismo y la periodicidad para su pago lo acuerdan libremente las partes.

¿Cómo se establece el precio de la opción?

Por acuerdo entre las partes. El precio debe estar fijado en el contrato o ser determinado según procedimientos o pautas pactadas.

¿Cuándo se comienza a pagar el canon?

A partir del momento en que el tomador dispone del uso y goce del bien objeto del contrato.

¿Cómo se debe proceder para acceder a un contrato de leasing?

Lo más conveniente para el tomador es seleccionar el bien que necesita, elegir el proveedor más conveniente, negociar las condiciones de compra y el mejor precio de contado. Luego debe seleccionar un operador de leasing en el mercado y presentar ante el mismo la solicitud de financiación respectiva. A partir de la aprobación de la solicitud de leasing, el dador se encargará de la tramitación que permitirá la compra del bien y su entrega al tomador de la operación.

¿Se puede devolver un bien antes del vencimiento del contrato de leasing?

El bien objeto de un contrato de leasing solo se puede devolver al vencimiento del mismo, no ejerciendo la opción de compra.

¿Existen plazos mínimos o máximos?

En general los plazos de los contratos están relacionados con la política comercial de la entidad (dador) que otorga el leasing. No obstante, es importante destacar que si se respetan determinados plazos mínimos -como lo establece el respectivo decreto reglamentario- el canon puede ser considerado como gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias, durante la vigencia del contrato.

¿Se puede arrendar/alquilar un bien recibido en leasing?

Sí, en la medida que esta situación cuente con la autorización expresa del dador que otorga el leasing.

¿Cuáles son los gastos a cargo del Tomador de la operación durante la vigencia del contrato?

Todos los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos, tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso son a cargo del tomador, salvo convención en contrario. En otras palabras, el tomador deberá asumir los mismos gastos que hubiese asumido al adquirir el bien a su nombre.

En caso de ocurrir un siniestro que afecte a un bien objeto de leasing, los importes no indemnizados por el asegurador, ¿quién los debe asumir? Las sumas no indemnizadas por el asegurador por no estar abarcadas por la cobertura de la póliza o por exceder el monto de la misma, siempre son asumidas por el tomador del contrato de leasing.



LOS CINCO PASOS BÁSICOS DEL LEASING

1. Seleccionar el bien
2. Elegir el promovedor más conveniente
3. Negociar las condiciones de compra y el mejor precio de contado.
4. Seleccionar un operador de leasing y presentar la solicitud de financiación.
5. A partir de la aprobación de la solicitud, el dador se encargara de la tramitación de la compra y de la entrega del bien al tomador.

LEASING



LA MANERA MÁS FÁCIL DE ACCEDER A SU TOYOTA

- Complete el formulario online (sin obligación de compra) y entérese si su leasing está aprobado.
- Ingrese a www.toyotacfa.com.ar, cotice sus planes y solicite su aprobado directamente online.

Válido para personas físicas y jurídicas.

