

SEGUNDA ENTREGA

EL LEASING COMO UNO DE LOS MOTORES DE LA REACTIVACION ECONOMICA

Desde 2003 el sector demuestra una recuperación llamativa. Para este año se prevén operaciones por alrededor de los 1.100 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 en los últimos años demostró 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, 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 74 millones de pesos en 2003, creció hasta los 682 millones en 2004, y alcanzaría los 1.100 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.



PEUGEOT
PEUGEOT FINANCIACIÓN



CITROËN
Financiación

LEASING

UNA HERRAMIENTA QUE TIENE VENTAJAS IMPOSITIVAS, IDEAL PARA FINANCIAR INVERSIONES

Financia el 3,5 por ciento 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 último año se comenzó a observar una marcada recuperación, con operaciones de *leasing* por 756 millones de pesos y una previsión para este año de unos 1.100 millones.

Para Alberto Beunza, el presidente de la asociación, 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 por ciento en cada cuota del alquiler del bien hasta la compra.

Asimismo, Beunza explicó que la pesificación de los contratos de *leasing* posibilitó un rápido creci-

miento 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.

En este sentido, uno de los puntos destacables 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 cien 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 Corporation, con el propósito de ofrecer financiamiento a The American Company MDP Boothe para la adquisición de bienes de capital. Dos años después, se fundaría la Boothe Leasing Corporation, 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; en Chile, el 10; y en México, se mantiene en el 3 por ciento.



EL AVAL DE UNA TRAYECTORIA

*En el desarrollo de un emprendimiento,
todos los engranajes
deben complementarse a la perfección.*

**Provincia Leasing
es la pieza clave para lograrlo.**



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



PEUGEOT-CITROËN: con múltiples ventajas, sin anticipo ni valor residual

Cuando se habla de leasing, es imposible no referirse a esta empresa automotriz.

Fernando Baque, Gerente de Marketing de PSA Finance Argentina Compañía Financiera S.A.

PSA Finance Argentina, financiera de las marcas Peugeot y Citroën, ofrece líneas de leasing financiero para personas jurídicas a tasa fija y en pesos.

A través de una operación de leasing podemos ofrecer a las empresas la posibilidad de financiar el 100 por ciento del precio de la unidad, sin requerir anticipo alguno y en un plazo de 36 meses, con un valor residual de hasta el 20 por ciento, lo que permite reducir el canon mensual. En este sentido, puede afirmarse que las ventajas impositivas y financieras asociadas a una operación de leasing son sustantivas.

Por su parte, el IVA es un tema ineludible al hablar de las ventajas de estos planes. Existen dos ventajas importantes respecto de una financiación prendaria convencional. Por un lado, en una operación de leasing, el monto financiado es el precio de factura neto de IVA, con el consecuente beneficio financiero derivado del pago de intereses sobre una base financiada más baja.

Por otro lado, la empresa puede apropiarse del IVA del activo financiado al correspondiente IVA de sus ingresos por ventas, por cuanto en una operación de leasing este impuesto es pagado en cada canon mensual y a lo largo del plazo de financiación. Pero el sistema de leasing encuentra

múltiples ventajas y no se queda sólo en las mencionadas. Otra ventaja importante está asociada al impuesto a las ganancias. El cliente puede deducir de la base imponible de impuesto a las ganancias el cien por ciento del canon (cuota) pagado.

A su vez, al tratarse de una financiación a 36 meses, la amortización impositiva del bien se acelera, pasando de 5 a 3 años.

Renovación

Al margen de los beneficios financieros e impositivos financieros que, supongo, serán bien apreciados por los gerentes administrativos y financieros de las empresas es importante destacar que el leasing permite a las empresas programar la renovación de su flota en un plazo óptimo y, de esta manera, poder asociar la renovación al uso y desgaste del bien y a los cambios tecnológicos, evitando de esta manera la obsolescencia de su activo fijo. En PSA Finance confiamos en que el leasing financiero se convertirá en la herramienta financiera por excelencia que utilizarán las empresas, tanto Pymes como corporativas, para la financiación de su activo fijo. Estamos trabajando para que, en 2006, podamos



Fernando Baque

ofrecer soluciones más integrales que abarquen el mantenimiento y la administración de las flotas.

A través de nuestras redes de concesionarios de las marcas Peugeot y Citroën podemos asesorar a toda empresa interesada en analizar en detalle las ventajas de este producto.

Centro Contacto al Cliente:

Peugeot Financiación:

4121-0100

- WEB: www.peugeot.com.ar

Citroën Financiación:

0800-888-CITROËN (2487)

- WEB: www.citroen.com.ar

Tratamiento impositivo

Por Mario Lucarelli, Director de Impuestos de PricewaterhouseCoopers

El leasing y el IVA se presentan también como una ventaja para el tomador, puesto que podrá computar el gravamen con cada cuota evitando de esa forma anticipar el cien por ciento del IVA, que se produce al comparar

el leasing con la adquisición de un bien. Las partes pueden convenir el cómputo anticipado de IVA, incrementando el impuesto en el primero o primeros cánones, debiéndose facturar en forma discriminada.

Impuesto a las Ganancias - principales aspectos		
Contrato	Tomador	Dador
Financiero	Canon Deducción Canon	Canon Sólo Grava el componente Financiero (canon -recupero de capital)
	Opción de Compra Incorpora bien por valor de la opción Amortiza de acuerdo vida útil impositiva	Opción de Compra Rdo. Vta. = Precio de Opción - Costo Computable (Costo Comp = Costo Original - Recupero Capital)
Locación	Canon Deducción Canon	Canon Grava los cánones Deduce la amort. Impositiva
	Opción de Compra Idem anterior	Opción de Compra Rdo. Vta = Precio de Opción - Costo Comp. (Costo Comp = Costo Original - amort deducidas)
Compra-Vta	Deduce las amortizaciones impositivas Deduce los intereses de cada canon	Grava Rdo. Vta al inicio Grava Rdo. Intereses por lo devengado
	Si no se ejerce la opción tanto Tomador como Dador ajustan los resultados a una locación	
Impuesto al Valor agregado - principales aspectos		
Muebles	Canon En cualquiera de los tres tipos de contratos se genera el IVA con cada cuota, al Vto. o pago de los dos el anterior. Opción de Compra Se genera el IVA sobre el precio de la opción al vencimiento o pago	
Inmuebles	Contratos Financieros / Locación Exentos canon y opción de compra	Contratos Compraventa Canon, el interés contenido esta alcanzado al Vto. o pago del mismo Obras sobre Inmueble propio, esta alcanzado el recupero del capital contenido en los cánones y la opción de compra al momento del otorgamiento de la tenencia.

RIO Leasing

La mejor opción para acceder a los bienes que su empresa necesita.



Banco RIO pone a su disposición la más moderna alternativa financiera para renovar los bienes de su empresa, sin inmovilizar su capital de trabajo. A través de Leasing su empresa puede adquirir nuevos bienes de capital, financiando el 100% de los mismos a tasa fija y a largo plazo.

- Utilice bienes de capital de última tecnología sin tener que comprarlos.
- Con los costos más convenientes.
- Rápido otorgamiento.
- Opción de adquirir al final el bien o tomar otro leasing por uno nuevo.
- Calidad de servicio y asesoramiento.
- Seguridad y transparencia.

INVIERTA SIN COMPRAR, ALQUILE CON RIO LEASING.



Centro Pymes: 4341-3048 o desde el interior al 0-800-222-2552.

Lunes a Viernes de 9 a 18hs.

rioleasing@bancorio.com.ar

BANCO RIO

www.bancorio.com.ar

PROVINCIA: EL AVAL DE UN SIGLO DE EXPERIENCIA



Marcelo D'Onofrio

Si se habla de *leasing* en la Argentina, sería imposible no mencionar Provincia Leasing. Esta empresa líder nació en diciembre de 1996 y es heredera de un banco de más de un siglo de vida, 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.

La empresa comenzó sus actividades en agosto de 1997, y desde en-

tonces, asiste tanto al sector público, donde es líder absoluto, como al sector Pyme de la actividad privada. En consecuencia de eso, hoy Provincia Leasing S.A. está en el tercer lugar en cuanto a volúmenes de financiación.

Si se observaran algunos datos de la historia reciente del *leasing* en el mundo y en la Argentina, se podría ser absolutamente optimistas en cuanto a la evolución futura del producto en este país. Hay varios ejemplos que lo aseveran.

En 1998, en el mundo, se financiaron alrededor de 432 mil millones de dólares en *leasing*; mientras que en la Argentina, el monto total financiado fue de 500 millones de dólares.

Entretanto, en 1999, se financiaron 473 mil millones de dólares a nivel mundial; y en la Argentina se multiplicó a 700 millones. En 2000 la cifra fue levemente menor pero extraordinaria: en la Argentina se financiaron 640 millones, y en el mundo, 500 mil millones.

Pero lo que verdaderamente refleja la potencialidad de *leasing* en la Argentina es lo que se da en llamar índice de penetración de mercado. Es decir, la relación entre el volumen total de la inversión de bienes de capital y el volumen financiado mediante *leasing*.

Mientras que en países como los Estados Unidos ronda el 30 por ciento, y en Brasil, Colombia y México no baja del 10 por ciento, en la Argentina llegó sólo al 2,2 por ciento. Esto lleva a pensar que existe una gran posibilidad de crecimiento en el mercado de *leasing* local.

Por otra parte, también es importante el impulso que significó la promulgación de la Ley de *Leasing* 25.248, en 2000, ya que brinda seguridad jurídica a las partes intervinientes.

A poco tiempo de superarse la profunda crisis socioeconómica argentina, sobre fines de 2001, el acceso al crédito fue mejorando en forma lenta y progresiva durante 2004.

En ese proceso, el *leasing* emergió con fuerza, apoyado básicamente en su fortaleza como instrumento de garantía.

Aparecieron en el mercado nuevos operadores de *leasing*: empresas dadoras o bien departamentos de bancos que nunca antes habían finan-

ciado en *leasing* a mediano y largo plazo. Esa fuerte recuperación llevó el volumen total de operaciones de *leasing* financiadas durante 2004 a alrededor de 490 millones de pesos.

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.

Por un lado, esto se logró apoyados 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.

Provincia Leasing estima alcanzar un franco incremento en sus operaciones, hecho que se ve reflejado en la *performance* alcanzada durante el primer semestre del corriente año: con el 12 por ciento de participación de mercado.

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

En síntesis, las principales ventajas de un *leasing* son:

- Se paga el bien mientras se lo utiliza.
- Se evita la obsolescencia tecnológica.
- Se financia el 100 por ciento del equipo.
- No se incrementa el endeudamiento financiero del tomador.
- Se obtienen ventajas fiscales.

A partir de la experiencia en el mercado lograda, avalada por años de trabajo continuo y esfuerzo conjunto, Provincia Leasing S.A. ha logrado un sostenido crecimiento en operaciones dirigidas a financiar diferentes áreas de la economía. Esto le permite continuar apostando al compromiso en pos de potenciar, con su probado crecimiento, la competitividad de nuestros clientes.

Sin lugar a dudas, Provincia Leasing S.A., desde sus comienzos, crece ayudando a crecer.

Marcelo D'Onofrio,
Gerente Comercial

El aspecto impositivo dentro de la figura del *leasing* es un factor de gran relevancia a la hora de definir el plan de equipamiento y renovación de los bienes de una empresa o proyecto posibilitando, en resúmenes cuentas, contar con la última tecnología a cambio del pago de una cuota, sin verse obligado a inmovilizar bienes en el patrimonio.

La ley 25.248 define al *leasing* como un contrato mediante el cual "el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, y le confiere una opción de compra por un precio."

Se establecen tres tipos de contratos que fijan el tratamiento en el impuesto a las ganancias (ver Resumen tratamiento impositivo) a saber: asimilados a operaciones financieras, asimilados a operaciones

REQUISITOS PARA EL LEASING, DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL

Por Mario Lucarelli, Director de Impuestos de PricewaterhouseCoopers

de locación y asimilables a operaciones de compraventa financiada. Básicamente la ventaja radica en que en el *leasing* se computará la pérdida impositiva (canon) en un período menor comparado con la amortización regular de un bien adquirido. De este modo, al vencimiento del contrato, el tomador puede optar por ejercer la opción de compra o reemplazar el bien con un nuevo *leasing*.

Podrán obtener un *leasing* financiero aquellos que cumplieren tres requisitos principales. En primer lugar, el sistema Dador, ya sea para entidades financieras (Ley 21.526), Fideicomisos Financieros (artículos 19 y 20 de la Ley 24.441)

y empresas que tengan por objeto principal el *leasing*, y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras. En segundo término se halla la duración del contrato, que debe ser del 50, del 20 y del 10 por ciento de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino. Estos porcentajes han sido reducidos recientemente al 25, al 10 y al 5 por ciento respectivamente para los contratos que se celebren desde noviembre de 2005 hasta el 31 de diciembre de 2006, en el marco de mantener las ventajas que ofrece el *leasing* a las microempresas

y a las Pymes. El tercer requisito es el precio de la opción de compra, que debe constar en el contrato como importe cierto y determinado.

A su vez, serán considerados contratos de locación aquellos que no cumplan con alguno de los tres requisitos mencionados previamente. También encuadran en esta categoría aquellos donde el precio de la opción de compra deba determinarse en función a pautas o procedimientos al momento de ejercicio de la misma. Esta situación nada cambia para el tomador, puesto que seguirá computando el gasto en función a la cuota de alquiler.

Compraventa financiada, son

aquellos que catalogados como locación el valor de la opción de compra es inferior al costo computable atribuible al bien al momento en que se ejerza la opción. En estos casos para ambas partes la operación tendrá el tratamiento de venta financiada. Esta situación debe constar expresamente en el respectivo contrato.

Pueden integrar el valor del canon los servicios necesarios para la instalación o puesta en marcha de los bienes en *leasing*.

Por último, con este sistema se abren también otras fuentes de financiación para el dador y para el mercado puesto que podrán titulizarse los créditos actuales o futuros por cánones u opciones de compra.

En síntesis el factor impositivo es un elemento que debe ser tenido en cuenta a la hora de evaluar el financiamiento a través del *leasing*.

BANCO RIO: LIDER EN FINANCIACION DE BIENES DE CAPITAL



Fernando H. Jorge

Banco Río desempeña un rol de liderazgo en el mercado de *leasing*, herramienta que está teniendo un nivel de crecimiento cada vez más importante, sobre todo en el segmento de las pequeñas y medianas empresas.

Nuestra oferta de *leasing* responde a la necesidad de las empresas de financiar el nuevo equipamiento de bienes de capital. Dentro del espectro de bienes que damos en *leasing*, por su volumen se destacan, entre otros, la maquinaria agrícola e industrial, los vehículos de transporte de carga, equipos de logística, maquinaria para la construcción, y equipamien-

to de informática y comunicaciones.

Así como nuestro producto Río Leasing tiene ventajas que le son propias, el producto también tiene las suyas generales, dado que las empresas incorporan bienes de capital sin afectar su liquidez, al incorporar el 100 por ciento del precio del bien de capital en la operación, sin solicitar adelantos sobre el mismo. El cliente comienza a pagar el canon del *leasing* a partir del momento en que recibe el equipo, lo que permite la autofinanciación del bien que se incorpora a la actividad productiva de la empresa. Debido a que los mercados no son perfectos, por presencia de información asimétrica, sobre todo en el acceso de las Pymes a la misma, el adquirente de un bien de capital con escasa estructura administrativa (un caso común a las pequeñas empresas) incurre en ineficiencias en la adquisición de dicho bien. Nuestro servicio de *leasing* para un bien de capital a ser importado, incluye servicios que permiten reducir los costos que aca-

rra la búsqueda de información así como reduce la incertidumbre, a los efectos de realizar todos los pasos necesarios para importar dicho bien.

Estamos haciendo muchos negocios de *leasing* con nuestros clientes bajo la modalidad tradicional de canon fijo en pesos, desde 19 meses hasta 5 años de plazo, lo que constituye una enorme ventaja para la empresa, sobre todo pequeña y mediana, dado que bajo esta modalidad tienen una enorme ventaja: la empresa puede planificar. Percibimos claramente que nuestra modalidad de canon fijo es altamente valorado por los clientes, porque el atributo de la certidumbre representa un gran beneficio para las empresas.

También trabajamos intensamente con los proveedores de equipamiento mediante acuerdos Vendor, por los que Banco Río otorga *leasing* a clientes de estos proveedores. De esta forma actuamos como brazo financiero de proveedores de bienes de capital en su venta.

Banco Río ha incrementado

fuertemente cada mes el volumen de negocios de *leasing*, lo que nos ha permitido mantener el mayor protagonismo en el mercado. En los primeros diez meses del presente año, el total de operaciones medidas en términos de contratos creció un 286 por ciento en relación al mismo período en 2004. Así fue como, entre enero y octubre de 2005, el importe de *leasing* otorgado por Banco Río, medido en importe por contratos, creció respecto al mismo período del año anterior un 350 por ciento, ascendiendo a 137 millones de pesos, de volumen de negocios.

Más del 80 por ciento de la operatoria de *leasing* está destinado a las pequeñas y medianas empresas. Por medio de más de 200 sucursales instaladas a lo largo de nuestro país, otorgamos *leasing* con fuerte apoyo a las economías regionales. En lo que va del año, éstas representan aproximadamente el 50 por ciento del volumen total de operaciones.

En el Programa de Estímulo al Crecimiento, a cargo de la Subsecre-

taría de Pequeñas y Medianas Empresas (SSEPyME), somos una de las principales entidades financieras en participar sus licitaciones. Para contribuir al aprovechamiento de condiciones subsidiadas para inversiones, por parte de las Pymes, nuestro producto *leasing* tuvo una importante participación en dicho programa.

Debe tomarse en consideración que el *leasing* contribuye directamente al proceso de inversión y es una herramienta eficaz contra la obsolescencia. Su mayor utilización aumenta la productividad marginal del capital, evitando el uso de activos depreciados, con los mayores costos de mayor mantenimiento y menor productividad que ello implica.

Somos muy optimistas respecto al futuro del *leasing* debido a que contribuye en forma directa al crecimiento del PBI de nuestro país, y estamos dispuestos a mantener e incrementar la fuerte presencia que actualmente tenemos en el mercado.

Fernando H. Jorge, Gerente de Productos Estructurados y Leasing