

SEXTA ENTREGA

EL LEASING COMO CONTRIBUYENTE AL DESARROLLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES Y FINANCIERAS

Una herramienta que permite el financiamiento de bienes de capital. Con oferta variada y demanda creciente, para este año se prevén operaciones superiores a los 2.300 millones de pesos. Así, se igualaría lo ocurrido en el año 2008

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 alquilar 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

continúa en página 2

Mercedes-Benz Financiera


CGMleasing


PSA FINANCE ARGENTINA


ASOCIACION de
LEASING
de ARGENTINA


SUPERVIELLE
BANCO


TOYOTA
FINANCIAL SERVICES
TOYOTA COMPAÑIA FINANCIERA DE ARGENTINA S.A.

THE CAPITA CORPORATION
CON EL RESPALDO DE BANCO COMAFI


InverLease
Acceda al equipamiento que necesita mediante leasing

continuación de página 1

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.

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.

Fuente: ALA Asociación de Leasing Argentina

EL LEASING EN NETO CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN EN ARGENTINA

Durante el segundo semestre de 2009, una vez despejado el escenario de crisis internacional y post-eleccionario, el Leasing volvió a recobrar fuerza, con una oferta variada, y una demanda creciente.

La originación proyectada de nuevos negocios va en aumento, siendo las perspectivas para el año 2010 muy auspiciosas. Según estadísticas de la Asociación de Leasing de Argentina (A.L.A.), cámara de la industria que aglutina a 25 entidades dadoras de Leasing del país, el potencial de crecimiento que tenemos por delante es francamente inmenso. Baste citar algunas cifras de la industria global del Leasing a nivel mundial, como para que una simple comparación confirme esta afirmación.

Mientras que la generación anual de Leasing en países como Brasil (US\$ 45.000M), Colombia (US\$ 6.000M),



Sergio E. Calderón. Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina

o México (US\$ 4.000M), se mantiene en alza, en la Argentina, durante el año 2008, dicha cifra alcanzó los US\$ 725M. Asimismo, en términos de carteras activas de Leasing como porcentaje del PBI, nuestro país, con casi el 0,2 por ciento, no se acerca al 2,8 por

LEASING DE DIVERSOS TIPOS DE BIENES A VARIADAS INDUSTRIAS PARA CLIENTES DEL BANCO Y LOS CLIENTES DE LOS VENDORS. EL SALE & LEASE BACK

Desde el relanzamiento del leasing en el 2005, Banco Supervielle se ha destacado en el mercado por ofrecer leasing de diversos tipos de bienes, a variadas industrias desde máquinas industriales, autos, camiones, equipos de riego hasta incluso plantas generadoras de energía. El *sale & lease back* (significa comprarle un bien propio y volverlo a dar en leasing) es otro producto que ofrecemos a la clientela.

Nuestra estrategia se orienta a atender a los clientes del banco y a los clientes de los Vendors (Vendedores de bienes de capital) que se vinculan con nosotros, a quienes llegamos a nivel país, a través de sucursales o bien a cargo de un equipo especializado con asiento en Capital Federal y en Mendoza, sin restricciones en las provincias donde no tenemos presencia física.

Nos interesan las relaciones de largo plazo con los Vendors que tratamos -y deseamos seguir incrementando- con quienes hemos realizado alianzas muy importantes, destacándose aquellas con Philips, Man Ferrostaal y Grúas San Blas, entre otros.

ciento que exhibe Brasil, o el 2,3 por ciento de Colombia, o el 1,4 por ciento de Chile.

Finalmente, la entidad argentina de mayor portfolio vigente de Leasing, con US\$ 143M, ocupa el puesto Nro. 68 en el ranking latinoamericano, siendo 46 veces menor al de entidades brasileñas de primer nivel, con carteras que superan los US\$ 6.500M.

El mercado argentino está empezando a mostrarse maduro, con Dadores que mejoran cada vez más su oferta, alargando plazos y sofisticando sus productos, prometiendo tomar una clara senda de neto crecimiento y expansión en los años por venir. Nuestro país disfruta de una legislación sobre Leasing clara, abarcativa, y de las más



Germán Magnoni. Gerente de Leasing, Banco Supervielle SA

Como medida de diferenciación dentro del mercado, ofrecemos respuesta rápida en la aprobación crediticia, así como en la instrumentación de las operaciones donde tratamos de encontrar alternativas -vía garantías o anticipos irregulares-

para poder posibilitar la venta de productos de nuestros Vendors asociados.

Germán Magnoni. Gerente de Leasing, Banco Supervielle SA.

SUPERVIELLE

BANCO

modernas de toda Latinoamérica. La Ley 25.248, junto a su Decreto Reglamentario 1038/2000, prevé una precisa protección tanto para Dadores como para Tomadores en aquellos casos de Concursos y/o Quiebras, distingue rotundamente la Responsabilidad Civil del Dador, y por sobre todo, establece reglas de juego transparentes y estables.

Asimismo, son muchas las gestiones y esfuerzos que A.L.A., en su rol de fomento de la industria del Leasing, viene realizando para perfeccionar este instrumento. Persisten todavía ciertos aspectos tributarios y normativos que son necesarios reformar o actualizar, de modo de lograr que la positiva tendencia que se evidencia, termine de cobrar impulso y permita que el Leasing sea aún

más accesible para el universo de tomadores comerciales, y hasta para individuos / consumidores finales.

Por último, según datos de A.L.A., casi 85 por ciento de las carteras existentes de leasing vuelcan su oferta a Pequeñas y Medianas Empresas, que son en definitiva quienes más usufructúan esta poderosa herramienta de financiación a largo plazo para acompañar sus inversiones en bienes productivos. Con cada vez más entidades que se suman a la industria del Leasing, sumado a una creciente demanda, el futuro es ciertamente promisorio.

Sergio E. Calderón. Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina

continúa en página 4

PSA FINANCE ARGENTINA

PSA FINANCE SUMA EL LEASING

La firma líder en financiación que opera en el mercado de la venta de automotores, apuesta este año al crecimiento de la modalidad de leasing. Permite que las empresas puedan renovar sus flotas con más facilidad, logrando que la MOVILIDAD de las empresas sea un tema resuelto.

Hace ya casi una década que PSA FINANCE ARGENTINA comenzó a operar en el mercado ofreciendo a través de la red de concesionarios PEUGEOT y CITROËN productos de financiación a sus clientes para la compra de vehículos nuevos y usados.

En la actualidad es líder y referente del mercado de financiación de préstamos prendarios, y este año se propone desarrollar el leasing como herramienta estratégica para solucionar la movilidad de las empresas.

Si bien la práctica del leasing tuvo un importante crecimiento en los últimos años sigue siendo una novedosa técnica de financiamiento para las empresas. Pero, ¿es realmente conveniente para una empresa incorporar vehículos a través de leasing? La respuesta es: defini-



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

tivamente sí, ya que se pueden incorporar todos los servicios necesarios del vehículo, lo cual brinda la posibilidad de controlar el presupuesto de la flota, asegurar el buen estado de conservación de las unidades y renovar el vehículo por uno

nuevo al finalizar el contrato.

Además, a través de esta modalidad se acceden a atractivos beneficios financieros e impositivos que una empresa no puede dejar de aprovechar, como ser financiar sus bienes en el corto y mediano plazo, sin

capital de trabajo inmovilizado y a tasa fija y en pesos.

Asimismo, la opción a compra que se puede ejercer en la última cuota ("valor residual") juega también un importante rol ya que el ser una financiera de las marcas PEUGEOT y CITROËN permite minimizar el valor de las cuotas mensuales y proponer una ventajosa y programada renovación del automotor al fin del contrato.

En síntesis, un contrato de leasing ofrece, de una manera dinámica y moderna, conducir tranquilo, con todos los servicios incluidos en la cuota y transcurrido el tiempo pactado renovar el vehículo por un nuevo 0 Km.

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

UNA OFERTA INTEGRAL

A través del leasing, las empresas cuentan con una serie de prestaciones opcionales que les permite planificar el mantenimiento y cuidado total del vehículo. Entre los beneficios adicionales se pueden incluir:

- Todos los servicios de mantenimiento.
- Seguros automotor y otros seguros de cobertura especial, dependiendo de la actividad que realice la empresa o del destino del vehículo.
- La extensión de la garantía, cubriendo el tiempo restante hasta la finalización del leasing.

Todos estos servicios preservan al vehículo, de manera que al finalizar el leasing la empresa puede ejercer la opción a compra e incorporar un automóvil en excelente estado de conservación.

MERCEDES-BENZ FINANCIERA: LA CAUTIVA N°1 EN LEASING

Proyecta un crecimiento del 35 por ciento en el 2010, y una participación del mercado superior al 40 por ciento.

Mercedes-Benz Financiera es la financiera cautiva más grande del mercado en términos de portafolio, liderando dicho segmento con más de \$1.200 Millones de pesos colocados, desde el año 2006, y proyectando un crecimiento del 35 por ciento en el 2010, y una participación del mercado superior al 40 por ciento.

En el segmento de vehículos comerciales, hemos desarrollado una amplia gama de opciones de Leasing, que van desde productos con anticipos hasta financiación del 100 por ciento del valor de la unidad. Nuestros principales clientes son pymes y empresas de los sectores agropecuario, logística, transporte e industrial. Hemos logrado generar una cartera de leasing dentro de este segmento con más de 113 millones de pesos, lo que representa cerca del 51 por ciento de nuestro portafolio en dicho segmento.

Una de las ventajas que ofrece el leasing de Mercedes-Benz Financiera es la flexibilidad



Fernando San Martín.
Director Comercial de Mercedes-Benz Financiera.

del producto de acuerdo a las necesidades del cliente final.

En el segmento de autos, Mercedes-Benz Financiera ha desarrollado productos de Leasing para satisfacer la necesidad de un nicho muy exigente. Contamos con productos donde el cliente puede financiar el 100 por ciento

de la unidad con un valor residual que permite pagar de esta manera cánones más bajos, o con el agregado de un anticipo que lo hace aún más atractivo.

Fernando San Martín.
Director Comercial de Mercedes-Benz Financiera.

CGM LEASING

La compañía sigue creciendo y aumenta su oferta de productos de 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 sólo 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 servicios 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.



Desde hace más de 10 años, el mejor camino para llegar a tu Mercedes-Benz.

- Financiación del 100% de la unidad
- Plazos desde 24 hasta 48 meses
- Cánones mensuales fijos en pesos
- Servicio de administración

Mercedes-Benz Financiera

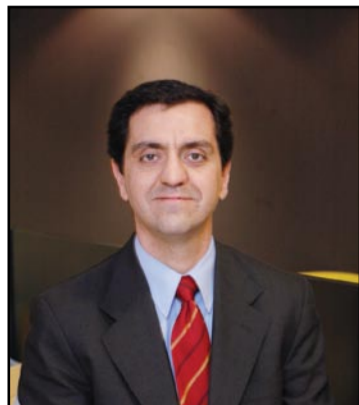
La gente que entiende tu negocio.



Mercedes-Benz

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.



Daniel Seva
Presidente de Inverlease S.A.

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, construcción, servicios, entre otros. Mediante sus líneas de financiación en pesos y dólares estadounidenses financia hasta el 100 por ciento 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

TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA APUESTA FUERTE AL LEASING

La compañía sigue creciendo y aumenta su oferta de productos de Leasing.

Toyota Compañía Financiera de Argentina (TCFA) ha consolidado su presencia en el mercado local como líder en financiación de Créditos Prendarios. En el año 2009, mantuvo su liderazgo y primer puesto en términos de financiación sobre el total financiado de cada una de las marcas.

TCFA adapta sus productos a las necesidades de los clientes. "Somos muy flexibles a la hora de establecer las condiciones del producto de acuerdo al perfil del cliente y brindamos un completo asesoramiento en materia de seguros con una oferta muy variada de compañías y coberturas", comentó Arturo

Simone, Gerente Comercial de la Entidad, y agregó, "El Leasing es un producto que venimos ofreciendo desde el año 2005 y en este momento, estamos impulsándolo con planes a más largo plazo y tasas preferenciales porque creemos que es una gran herramienta para nuestros clientes, quienes cada vez más, lo están conociendo y aceptando."

A través del Leasing se pueden adquirir todos los modelos de vehículos Toyota en hasta 48 cánones fijos en pesos y con opción de compra del 5 por ciento o 10 por ciento a elección del cliente.

www.ToyotaCFA.com.ar



TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA S.A.

continuación de página 2

VENTAJAS QUE BRINDA EL LEASING

Los beneficios no son sólo de financiación competitiva, sino que incluyen otros muy importantes.

Financieros

- No inmoviliza capital de trabajo.
- Financia el 100 por ciento del valor del bien objeto del contrato.
- Facilita la calificación de la carpeta de antecedentes del Tomador ya que accede a un análisis crediticio flexible puesto que el Dador conserva la propiedad del bien.
- Financia costos complementarios tales como gastos de importación, traslados, obras de instalación, puesta en marcha u otros.
- El Tomador recién efectúa el primer desembolso o canon pactado después que el Proveedor entrega el bien.
- Los plazos de financiación son más largos que los tradicionales ya que están relacionados en forma directa con la vida útil del bien.
- El importe y la periodicidad del canon se adapta a las posibilidades y flujo de fondos del Tomador.

Impositivos

- El importe del canon es deducible del Impuesto a las Ganancias.
- El Impuesto al Valor Agregado se financia sin costo a lo largo del plazo del contrato amortizándose en forma proporcional al monto del canon y se cancela totalmente sólo si se ejerce el derecho de Opción a Compra.
- El Tomador no está alcanzado por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- No está alcanzado por el Impuesto a los Intereses.

Operativos

- La renovación del bien es una posibilidad cierta ya que al finalizar el contrato el Tomador está facultado para devolverlo e iniciar un nuevo leasing por otro tecnológicamente superior.
- Los trámites inherentes a la adquisición, importación, contratación de seguros o todo otro que requiera de servicios profesionales están a cargo del Dador.
- El Tomador puede arrendar el bien objeto del Leasing, salvo pacto en contrario.

CGMleasing

www.cgmleasing.com.ar
5237-4076

PURO LEASING®
LA MEJOR FORMA DE DARLE VIDA A SU EMPRESA.



S A B E M O S D E L E A S I N G

Infórmese en las 61 sucursales de Banco Comafi | www.thecapita.com.ar | (011) 4316-2800

THE CAPITA CORPORATION

CON EL RESPALDO DE **BANCO COMAFI**