



CREDITO

de distinto tipo de herramientas

que participan a través de compañías de sus grupos, como el Nación, entidad en la que apuestan "a seguir creciendo en forma sostenida en el rubro transporte, como en todos los sectores productivos, ya que cuando una economía se encuentra en expansión como la nuestra, son necesarios los medios para novilizar la riqueza que esta genera", explica Acerbo.

En el sector de transporte de carga, Galicia tuvo importantes utilidades:

"Crecimos un 110% en esas operatorias. Sucede que es una alternativa de financiación muy viable, porque se financia el 100% del valor del bien en pesos, sin ajuste de capital", explica Arabison, directivo de un banco como el Galicia, "que es líder por cuarto año consecutivo en operaciones de leasing. Al final del ejercicio 2008 apostamos a incrementar nuestra cartera un 42%".

Como titular de ALA, Jorge apunta que "fue el agro el que tomó la iniciati-

va cuando llegó la recuperación en 2004, pero ahora la industria, sobre todo la plástica, está demandando fuerte. Y estos rubros obligaron a que el transporte también se modernice y adquiera nuevas unidades a través del leasing".

"Si hablamos específicamente del sector de transporte y logística, podemos esperar un crecimiento aproximado del 30%" para este 2008, augura D' Onofrio del Provincia. En tanto en el Itaú imaginan un año con crecimiento en los rubros de logística y distribución: "Competimos en un mercado atractivo y atomizado; las expectativas del banco son muy buenas, ya que el leasing es una oferta financiera importante y con mucha demanda entre las empresas", dice Javier Alfonso.

El BBVA Francés, ubicado sexto en el último ranking que dio a conocer el Banco Central, es otro protagonista que juega fuerte. "En 2004 relanzamos el producto y un año después ya habíamos duplicado la cartera", subraya Pablo Borakievich, gerente de Leasing. Ellos se concentran en automotores (57%), incluyendo camiones, flotas de utilitarios y automóviles, y equipamiento agroindustrial (24%). Borakievich explica el porqué del crecimiento: "Focalizamos en pequeñas y medianas empresas, cuando en los 90 era un producto casi exclusivo de las más grandes. Además, el leasing se está deslizando con fuerza en industrias de servicio como la petrolera y las manufactureras, que requieren inversión permanente".

Redacción Expotrade

## Las ventajas de este instrumento

En general, los directivos consultados coinciden en que el leasing es el instrumento ideal para la financiación de bienes vinculados con el transporte. "No nos olvidemos que una de sus cualidades es que permite al tomador evitar la obsolescencia tecnológica de sus vehículos, facilitando el proceso de renovación de su parque automotor. Cada unidad de transporte incorporada a una flota genera un flujo de fondos marginal tal que permite visualizar en forma simple el repago del bien", acota D' Onofrio, de Provincia Leasing.

Por su parte, Pablo Borakievich—de BBVA Banco Francés— advierte con optimismo que el leasing "se va acercando al lugar que tiene que tener, como el producto más conveniente en financiamiento para la inversión en plazo, costo y porcentaje de financiamiento del valor del bien". Para el directivo del Francés, "una deuda que tiene el leasing en el país es la falta de penetración en el sector industrial; hay leasing de maquinarias, pero en menor medida, dejando mucho lugar para crecer".

Las ventajas de esta modalidad de financiamiento las sintetiza Alejandro Acerbo, desde Nación Leasing (donde financian el 100% del bien por incorporar), cuando destaca que la operatoria "presenta ventajas insuperables" para las empresas: "Desde el punto de vista impositivo presenta beneficios tales como que toda la cuota es deducible para la determinación del impuesto a las ganancias, y que

el bien que se incorpora no está gravado por el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta por ser propiedad de la empresa dadora".

Técnicamente, el leasing es un sistema de financiamiento mediante el cual una empresa arrendadora compra para su cliente y a su pedido una maquinaria o activo predeterminado. A cambio ofrece un compromiso de pago en cuotas periódicas. Estos pagos se fijan en plazos al cabo de los cuales la compañía arrendadora recupera su inversión con una utilidad adicional. Cuando finaliza el período de leasing, el arrendatario tiene tres opciones: 1) comprar el equipo que venía arrendando por su valor residual, que había sido consignado al inicio del contrato, 2) devolver el equipo o 3) renovar el contrato por un período adicional.

El leasing puede ser operativo o financiero. En el primer caso se da como un contrato de servicios y se aplica sobre bienes que tienen alta demanda, como los vehículos y maquinarias, fáciles de volver a arrendar. Regularmente este tipo de leasing va de la mano con servicios adicionales como el mantenimiento, la reparación y la asistencia técnica.

El leasing financiero es una operatoria por la cual un cliente solicita a un banco o empresa especializada que compre un bien y se lo alquile. La diferencia con la modalidad operativa es que el cliente no puede cancelar el contrato, aunque avise previamente.

FINANCIAMIENTO

NUEVO  
**IVECO STRALIS**  
NADA LO DETIENE.



### EL CAMIÓN PESADO DE MENOR CONSUMO.

- NUEVO EXTERIOR
- MÁS AERODINÁMICO
- CABINA CONFORTABLE
- MOTOR IVECO CURSOR 13
- IVECO TURBO BRAKE
- COMPUTADORA DE ABOARDO

**IVECO**  
LLEGÁ MÁS LEJOS