

LEASING

AÑO 2 - Nº 6 - NOVIEMBRE 2015

ARGENTINA



**CONGRESO ARGENTINO
DE LEASING**
PRESENTE Y FUTURO
DEL LEASING EN ARGENTINA

LEASING
SE SIMPLIFICA
LA OPERATORIA

CASOS DE ÉXITO
COAMTRA, INGENIERÍA EN MOVIMIENTO
JUSTICIA DE LA PROVINCIA DE BS.AS.

Clippers

logística y comercio exterior



Always ahead

Soluciones Integrales en Logística para Leasing



Viamonte 920 4to P. Of. "F" - C1053ABT - Buenos Aires - Argentina
Tel/Fax: 54 11 4393-4122 / 4328-7807
Email: info@clippersarg.com.ar
Web Site: www.clippersarg.com.ar



Nuevos horizontes para el leasing

El leasing se ha convertido en una herramienta de financiación cada vez más demandada por los actores de la economía argentina. Aquellos que ya han utilizado esta herramienta vuelven a recurrir a ella debido a los buenos resultados alcanzados, pero además nuevos sectores apuestan al leasing para desarrollarse. Con sólo mirar las estadísticas de 2015 este dato se hace evidente, ya que el leasing ha aumentado significativamente su inserción en el segmento personal. En el sector de las grandes empresas la inserción creció el 63,1% y en el de las PyMEs el 107,6%, en el sector público el 162%, mientras que en el sector personal alcanzó un aumento del 295,3%. A 2015, el monto promedio de contratos firmados en la Argentina es de 606.445. Durante los últimos seis años la cartera de leasing se ha incrementado de manera sostenida y

se proyecta que siga con esa tendencia, ya que hay una buena expectativa para los mercados.

En ALA tenemos el objetivo de sociabilizar el leasing para que cada vez más sectores puedan incorporarlo como herramienta de financiamiento. Por consiguiente en noviembre realizaremos el 4° Congreso Argentino de Leasing, una oportunidad única para conocer otras experiencias, saber cómo se implementa el leasing en otros países de Latinoamérica y brindar toda la información necesaria sobre las distintas modalidades de uso. Cada año nuevos públicos se acercan a este evento, por eso lo realizamos con el compromiso de enriquecer la experiencia de todos los que acuden al encuentro.

En la Argentina el leasing es una industria en sí misma y se encuentra en constante expansión. Con ese escenario en mente, junto con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), el Mercado de Valores de Buenos Aires (Merval) y la Universidad Nacional de La Matanza creamos la Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales, que comenzó a dictarse en agosto. Este curso de posgrado –único en el país– ofrece una formación académica para que universitarios y empresarios conozcan y sepan cómo aplicar las distintas herramientas de financiamiento que existen en el mercado y puedan reducir sus costos financieros. A través de la formación en finanzas se construirán nuevos lazos que fomenten la producción y potencien el desarrollo de la economía argentina.

La Asociación de Leasing de Argentina trabaja constantemente para acompañar el crecimiento de esta herramienta e incrementar su alcance en los distintos sectores del mercado argentino. En 2015 hemos actuado comprometidos con este objetivo y lo seguiremos haciendo como cada año.

Lic. Nicolás Scioli

Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA)

8	EVENTOS 4° Congreso Argentino de Leasing
14	CASO DE ÉXITO El municipio de Berazategui adquiere rodados con leasing
20	ANÁLISIS La comprensión de la Ley Modelo de leasing de UNIDROIT
28	UNIVERSIDADES Capacitación en financiamiento para PyMEs
36	LEASING EN EL MUNDO La fórmula del éxito: procesos más inteligentes y eficientes
6	NOVEDADES Simplifican la operatoria de leasing
12	CASO DE ÉXITO La Justicia elige el leasing para equiparse
16	ESTADÍSTICAS Crecimiento constante
26	CASO DE ÉXITO COAMTRA: una historia de crecimiento
34	NOVEDADES UNIVERSITARIAS La Fundación INCYDE y la CNV visitan la Diplomatura
42	INTEGRANTES DE ALA Los nombres del leasing

STAFF

Comité Editorial:

Nicolás Scioli, Gabriela Tolchinsky, Virginia Dedomenici, Alejandro Siccardi

Coordinación ALA:

Eduardo Aracil

Datos y estadísticas:

Hernán Hirsch

Publicidad:

info@leasingdeargentina.com.ar

Director Editorial:

Carlos A. Manzi

Directora Operativa:

Daniela Vasconcelos

Coordinadora:

Verónica Nunes Amaro

Departamento de Arte:

Nadia Quiroga

Administración y finanzas:

Dr. Román Trovato

Corrección:

Lautaro Pinillos

Colaboradores:

Roberto Lizarazu, Nicolás Pili, Julieta La Casa

Registro de la propiedad intelectual en trámite.

Es una publicación de

MANZI
PUBLISHING

Vedia 1981 (C1429EJE), CABA
Tel./Fax: (11) 4703-0080
info@manzipublicidad.com
www.manzipublicidad.com

 issuu.com/manzipublicidad

 @manzipublicidad

 ManziPublicidad

Otras publicaciones: Arcos Dorados Review, Audi Magazine, Diario Vía Aérea, Enjoy Conrad Style, Fogaba, Notichicos, Proyectando para el Grupo Provincia, Una Vida Mejor y Verano Magazine Punta del Este.

LA SOLUCIÓN INTEGRAL
PARA LA ADMINISTRACIÓN
DE SUS BIENES



**GESTORIA
OLIVERA WELLS**
servicios registrales de leasing

+info
Tel: 011 4345 0028
info@gestoriaow.com.ar
www.gestoriaow.com.ar



Simplifican la operatoria de leasing

La Asociación de Leasing de Argentina, dirigida por Nicolás Scioli, y la Secretaría de Justicia de la Nación, que conduce Julián Álvarez, anunciaron una serie de modificaciones acordadas en conjunto, tendientes a simplificar y agilizar la operatoria de leasing para PyMEs que adquieren bienes para la producción, así como también para el sector público y los particulares.

La nueva disposición de la Secretaría de Justicia establece atención especializada para los contratos de leasing en registros específicos del automotor, acelerando así la entrega de los bienes; suprimir la verificación policial al momento de ejercer la opción de

compra, para facilitar la transferencia a los usuarios; y eliminar el vencimiento de los poderes para realizar los trámites vinculados con la operación.

“Lo que estamos anunciando con Julián Álvarez es un gran paso para el perfeccionamiento del leasing en la Argentina, y particularmente un gran beneficio para las PyMEs y los municipios, que podrán tener los bienes que adquieren de manera más rápida y con menos burocracia”, dijo al respecto el presidente de ALA, Nicolás Scioli.

Los cambios llegan en pleno auge de la industria del leasing. De acuerdo con cifras que se conocieron recientemente por parte de la asociación que reúne a

los principales bancos y financieras que operan con esta herramienta, el sector se expandió el 2.068,9% entre diciembre de 2004 y junio de este año.

Por su parte, Julián Álvarez destacó que “el leasing es una forma de contratación moderna que beneficia directamente a las PyMEs”, y en esa línea precisó que “estas nuevas disposiciones hacen que las inscripciones en materia registral puedan realizarse de forma rápida y sencilla, y además permiten promover aún más el uso de esta herramienta”.

Las modificaciones buscan una gestión más ágil a la hora de patentar vehículos, que en la mayoría de los casos están asociados a la producción o a brindar servicios públicos, como los que adquieren las PyMEs o los municipios; que ya no tengan que hacer la verificación policial para poner el bien a su nombre una vez ejercida la opción de compra; y también abaratar los costos de la operatoria, pues no será necesario renovar cada tres meses los poderes que otorgan los clientes a sus respectivas entidades.

Desde la Asociación de Leasing de Argentina se buscará que los patentamientos se puedan realizar en cada una de las provincias del país, para “federalizar”

el mercado y reducir aún más los costos totales de este financiamiento. En la actualidad, de acuerdo con lo que establece el Código Fiscal de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sólo se pueden patentar en la Capital Federal ya que es allí donde tienen domicilio legal los bancos y entidades dadoras de leasing, lo que representa muchas veces pagar costos en patentes mayores a los que establece cada provincia, donde realmente se utilizan y se adquieren los bienes. En esa línea, se adelantó además que ALA solicitó a la AFIP y al Ministerio de Economía la posibilidad de eximir a las empresas dedicadas que operan con leasing (Nación Leasing y Provincia Leasing son las más importantes) del pago del impuesto al cheque, equiparándolas así al régimen que opera para los bancos. De esa manera, se explicó, se abaratarían los costos para las PyMEs y los municipios que eligen esta herramienta para financiar la compra de bienes.

También participaron en el anuncio Gabriela Tolchinsky, tesorera de ALA; Fabián Scorza, del Banco ICBC; Eduardo Burgener, del Banco Patagonia; y el subsecretario de Coordinación y Control de Gestión Registral, Esteban De Gracia. ●

“ESTAS NUEVAS DISPOSICIONES HACEN QUE LAS INSCRIPCIONES EN MATERIA REGISTRAL PUEDAN REALIZARSE DE FORMA RÁPIDA Y SENCILLA, Y ADEMÁS PERMITEN PROMOVER AÚN MÁS EL USO DE ESTA HERRAMIENTA”, PUNTUALIZÓ JULIÁN ÁLVAREZ, SECRETARIO DE JUSTICIA DE LA NACIÓN.



Eduardo Burgener, Gabriela Tolchinsky, Nicolás Scioli, Esteban De Gracia y Fabián Scorza.



4°

**CONGRESO ARGENTINO
DE LEASING**
PRESENTE Y FUTURO
DEL LEASING EN ARGENTINA

El próximo congreso se realizará el 5 de noviembre en la Ciudad de Buenos Aires, acompañando la expansión de la industria del leasing en la región latinoamericana.

El presidente de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), Nicolás Scioli, anunció formalmente la realización del 4° Congreso Argentino de Leasing, previsto para la primera semana de noviembre en la sede de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Este mismo mes se llevará a cabo en Estados Unidos la XIII Conferencia Latinoamericana de Leasing, organizada por The Alta Group, uno de los eventos más importantes para el sector a nivel regional. El titular de ALA estuvo en ese país reunido con los organizadores de la Conferencia y se refirió a la importancia de coordinar de forma conjunta estos eventos regionales: "Hoy el leasing es una oportunidad real de financiamiento para el desarrollo, y el intercambio de información con otros países de la región con más años de experiencia que nosotros nos permite avanzar más rápido y sumar nuevas modalidades de uso".

La expansión de la industria del leasing en la Argentina se puede confirmar al comparar el primer semestre de 2014 con el de 2015, ya que el monto total de los contratos firmados aumentó el 71%. Asimismo, el stock de leasing totalizó 13.894.000 pesos a junio de 2015, con un crecimiento del 22% en términos interanuales. Si se toman como referencia las estimaciones de asociaciones



LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA DEL LEASING EN LA ARGENTINA SE PUEDE CONFIRMAR AL COMPARAR EL PRIMER SEMESTRE DE 2014 CON EL DE 2015, YA QUE EL MONTO TOTAL DE LOS CONTRATOS FIRMADOS AUMENTÓ EL 71%.



de leasing de Estados Unidos, es posible afirmar que ese dato equivale a algo más de 46 mil puestos de trabajo generados por la industria del leasing en nuestro país. ALA agrupa a los principales bancos, financieras e industrias que operan con leasing en el país. Con la realización de este 4° Congreso Argentino de Leasing busca continuar fortaleciendo la estrategia de “sociabilización” de esta herramienta financiera para seguir acercándola a universitarios, emprendedores, usuarios particulares y a las PyMEs que necesitan financiamiento para crecer y desarrollarse, incorporando bienes de capital.

Una industria en crecimiento

Durante el 4° Congreso Argentino de Leasing se abordarán diversas temáticas vinculadas con el análisis de la industria en la Argentina y Latinoamérica. Se profundizará en las perspectivas del entorno de negocios y en la visión sobre el leasing que ALA promueve. Además, se repasará la historia de diversos casos de éxito a través de la exposición de distintos tomadores de leasing argentinos. Éste es uno de los puntos más importantes del Congreso, ya que escuchar experiencias ajenas siempre



El leasing como pieza clave

Este concepto será desarrollado por Rafael Castillo-Triana, especialista en regulación internacional de leasing con más de 27 años de experiencia en la industria. El orador también analizará la situación y las perspectivas del leasing en Latinoamérica.

Experto en leyes internacionales de leasing, Rafael ha sido el orador principal en la World Leasing Convention en tres oportunidades.

Asesor de varios gobiernos en la región, Rafael Castillo-Triana

es también CEO de The Alta Group Latin America, firma global especializada en el leasing como industria. El desempeño de Castillo-Triana como asesor en distintos países le ha otorgado la habilidad de saber comprender las especificaciones y particularidades de la industria del leasing en cada lugar, conocer los socios estratégicos de la región y los detalles legales del leasing a nivel internacional. The Alta Group tiene presencia local en todos los países de América Latina, en los cuales Castillo-Triana ha construido una base de datos que incluye no sólo los nombres de los socios estratégicos de la región, sino también información sobre los ejecutivos, sus inquietudes, puntos clave de negociación y su lugar en el mercado latino. Los proyectos típicos para los clientes Alta incluyen estudios de mercado, análisis de la competencia y el análisis estratégico, enfocado en el leasing.

Su vasta experiencia aportará un plus inigualable a la conferencia, que será complementado con su visión regional y global sobre la industria del leasing. Esta charla permitirá a los participantes entender el escenario macro de la industria del leasing, sus tendencias, fortalezas y debilidades.

Su amplio conocimiento técnico y financiero y su experiencia como emprendedor son factores que enriquecerán la exposición que brindará en el 4° Congreso Argentino de Leasing.

MÁS INFORMACIÓN DEL ORADOR:

www.thealtagroup.com/latin-america





El futuro del futuro

Así se titula la exposición que brindará el orador Santiago Bilinkis, emprendedor y tecnólogo, durante el 4° Congreso Argentino de Leasing.

Esta charla inaugurará un nuevo segmento dentro de estos congresos, ya que los protagonistas serán los avances científicos y tecnológicos que afectarán nuestras vidas personales y profesionales en los próximos años. Sin dudas es un tema que se instalará en la agenda de la industria, ya que es necesario conocer las herramientas que nos permitirán ser líderes de la innovación.

Pero no todo se reduce a los aspectos científicos y tecnológicos, sino que también es necesario desarrollar actitudes que posibiliten lidiar con los cambios de manera efectiva y evitar convertirnos en espectadores reactivos. Si los cambios generan oportunidades y amenazas, también ponen a prueba la capacidad de adaptación y la resistencia a lo nuevo. Incluso las industrias alejadas de la tecnología de punta se ven afectadas por estos avances, por eso es necesario adoptar una postura de apertura para llevar adelante proyectos exitosos. La charla de Santiago Bilinkis aportará información y herramientas para lidiar con el cambio acelerado. El orador adelanta: "El mundo del futuro próximo será muy distinto al de hoy, nos enfrentamos al desafío de cambiar y reinventarnos para acompañar este proceso. Y para eso necesitamos entender cómo será ese mañana. No se trata, por supuesto,

de predecir el futuro. Se trata de anticipar y descubrir qué tipo de mundo se está configurando con las transformaciones en curso".

El orador cofundó y dirigió Officenet, la mayor compañía de insumos para oficinas de la Argentina y Brasil. Fue fundador también de varias otras empresas y participa activamente en diferentes organizaciones de la sociedad civil. Es autor del blog *Riesgo y recompensa*, uno de los más leídos sobre emprendimiento en habla hispana. Actualmente es socio fundador de Quasar Ventures, una generadora de empresas tecnológicas. Apasionado por la ciencia y la tecnología, fue seleccionado en 2010 para asistir a Singularity University en una sede de la NASA en Silicon Valley, donde tuvo oportunidad de aprender de los más destacados científicos a nivel mundial sobre el estado del arte en disciplinas como inteligencia artificial, robótica, biotecnología, neurociencia y nanotecnología.

Santiago es economista, graduado con Medalla de Oro en la Universidad de San Andrés. En su conferencia incluirá una reseña de los sorprendentes cambios científicos y tecnológicos que están ocurriendo actualmente y los esperables a mediano plazo. Los presentará de manera concreta para que todos los participantes puedan vincularlos con su vida cotidiana y entenderlos en profundidad. Además, aportará algunas recomendaciones y reflexiones para desarrollar la capacidad de innovar y hacer frente de manera efectiva a un mundo de cambio acelerado. En este sentido hará hincapié en la importancia de tener visión de futuro, aprender a entender el impacto de los cambios de contexto y tomar decisiones correctas para lograr ser líderes de innovación. Se trata de un desafío para el cual los emprendedores deben estar preparados y dispuestos a capacitarse.

MÁS INFORMACIÓN DEL ORADOR:

bilinkis.com

enriquece la propia y contribuye a evitar cometer errores, así como también para aprovechar consejos e información de primera mano. Los congresos organizados por ALA ya se han convertido en un evento referente del sector y cada vez convocan a nuevos públicos que acuden al encuentro para conocer a otras empresas u organizaciones que estén atravesando un plan de desarrollo, escuchar experiencias de grandes organizaciones ya consolidadas y poder consultar dudas respecto de su propio proyecto. ●

DURANTE EL 4° CONGRESO ARGENTINO DE LEASING SE ABORDARÁN DIVERSAS TEMÁTICAS VINCULADAS CON EL ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA EN LA ARGENTINA Y LATINOAMÉRICA. SE PROFUNDIZARÁ EN LAS PERSPECTIVAS DEL ENTORNO DE NEGOCIOS Y EN LA VISIÓN SOBRE EL LEASING QUE ALA PROMUEVE.

La Justicia elige el leasing para equiparse

La procuradora general de la Suprema Corte de Justicia de la provincia de Buenos Aires, María del Carmen Falbo, y el presidente de la Asociación de Leasing de Argentina, Nicolás Scioli, anunciaron un financiamiento vía leasing que permitirá a la Procuración bonaerense renovar su flota de rodados para cubrir necesidades operativas de fiscalías, defensorías y fiscalías descentralizadas de los departamentos judiciales de la provincia de Buenos Aires. Los vehículos serán utilizados para tareas como allanamientos y diligencias de investigación realizadas a lo largo de la provincia de Buenos Aires.

“Este contrato de leasing nos permite proveer vehículos adecuados a las fiscalías generales y defensorías generales de las sedes departamentales para que luego sean los fiscales quienes los asignen a diferentes diligencias de investigación”, dijo Falbo tras la firma del convenio, que se celebró en La Plata. Por su parte, Nicolás Scioli destacó que “es novedoso poder financiar equipamiento al Poder Judicial, contribuyendo así a una mayor eficiencia y facilitando la movilidad necesaria para poder llegar a los distintos puntos de esta extensa provincia”, y agregó: “Ésta es la voluntad del gobernador Daniel Scioli en cuanto a atender no solamente a los municipios, sino también, como en este caso, al trabajo de la Justicia”.

Durante la gestión del gobernador Daniel Scioli se ha financiado la compra de bienes a 124 municipios mediante más de 2.000 contratos, lo que convierte a la provincia en una de las primeras jurisdicciones en innovar con esta modalidad. ●

“ES NOVEDOSO PODER FINANCIAR EQUIPAMIENTO AL PODER JUDICIAL, CONTRIBUYENDO ASÍ A UNA MAYOR EFICIENCIA Y FACILITANDO LA MOVILIDAD NECESARIA PARA PODER LLEGAR A LOS DISTINTOS PUNTOS DE ESTA EXTENSA PROVINCIA”, DIJO NICOLÁS SCIOLI.



Revaluó técnico

MÉXICO

LEA

Especialistas en tasación de máquinas e instalaciones industriales



PERÚ

BRASIL

BOLIVIA

CHILE

URUGUAY

ARGENTINA

- Valuación de activos fijos, empresas e intangibles
- Adopción IFRS
- Inspecciones, inventarios y conciliación de bienes de uso con registros contables
- Valuaciones para seguros
- Análisis de Riesgos - verificación de límites de indemnización en pólizas de seguros
- Tasación de garantías hipotecarias y prendarias
- Plan de Continuidad de negocios

www.controldeactivos.com



Leza, Escriña & Asociados S.A.
Consultores en Ingeniería de Riesgos y Valuaciones



El municipio de Berazategui adquiere rodados con leasing

El municipio de Berazategui adquirió vía leasing 18 camionetas que serán destinadas al patrullaje de tránsito de la comuna, y doce unidades que prestarán servicio en la Secretaría de Economía y Hacienda, en el Área de Fiscalización de Empresas. Esto es parte de una política provincial que pone a disposición de los municipios el financiamiento necesario para que puedan equiparse, para generar trabajo y mejorar los servicios para los vecinos.

El intendente de Berazategui, Patricio Mussi, destacó "la posibilidad que brinda el leasing de financiar a los municipios, con una tasa conveniente, y que en nuestro caso nos permite renovar y modernizar la flota de vehículos para servicios públicos, algo que de otra manera no hubiésemos podido hacer porque significaría un desembolso muy grande".

La historia del municipio de Berazategui con el leasing comenzó en 1997, y a través de los contratos firmados se fue adquiriendo maquinaria vial y también rodados. Las operaciones fueron satisfactorias y contribuyeron a mejorar las tareas del municipio en beneficio de los vecinos, por eso se continuó con este sistema de financiamiento a lo largo de los años y se sigue apostando a él en la actualidad. Berazategui se suma al listado de municipios que recurren al leasing porque se trata de una herramienta efectiva y que trae grandes beneficios en comparación con otros métodos de financiación. Las inversiones suelen realizarse para adquirir rodados, cámaras de seguridad y otros elementos que aportan mejoras en la vida cotidiana de los vecinos. ●



Gestoria Himitian

Líder en el Mercado de Leasing

Asesoramiento Integral

Patentamientos e Inscripción de Leasing

Transferencias, Bajas por Robo o Siniestro

Denuncias de Venta, Renovación de Cédulas

Duplicado de Títulos y Chapas; Prendas

Gestión de pago de Infracciones

Asesoramiento sobre Impuesto de Sellos

Atención a los Tomadores

Seguimiento On-line del Estado de los Trámites

Más de 15 Años en el Mercado de Leasing

TEL: 54 11 5258 8854 | info@gestoriahimitian.com.ar

Crecimiento constante

La herramienta de financiación continúa expandiéndose y cada vez más sectores la incorporan como un elemento indispensable para su crecimiento y desarrollo. Si bien las PyMEs son las principales tomadoras de leasing, también el sector público y los individuos se apoyan en ese sistema. Esto se demuestra en el aumento del saldo financiado en estos tres sectores. En comparación con 2011, la variación a junio de 2015 aumentó el 295,3% en el sector personal, el 107,6% en PyMEs, el 162% en el sector público y el 63,1% en grandes empresas..

Desde 2009 en adelante la evolución de la cartera de leasing ha señalado un crecimiento constante que se sostuvo cada año y se mantiene en la actualidad. Mientras que en 2009 rondaba los 3.600 millones de pesos, en 2014 alcanzó los 13.026 millones de pesos y en 2015 ascendió a 13.902 millones de pesos.

Uno de los indicadores más precisos para conocer el comportamiento de la industria del leasing en la Argentina es el monto promedio de contratos firmados. Esta variable muestra que hubo un salto cuantitativo en contratos firmados que se dio de

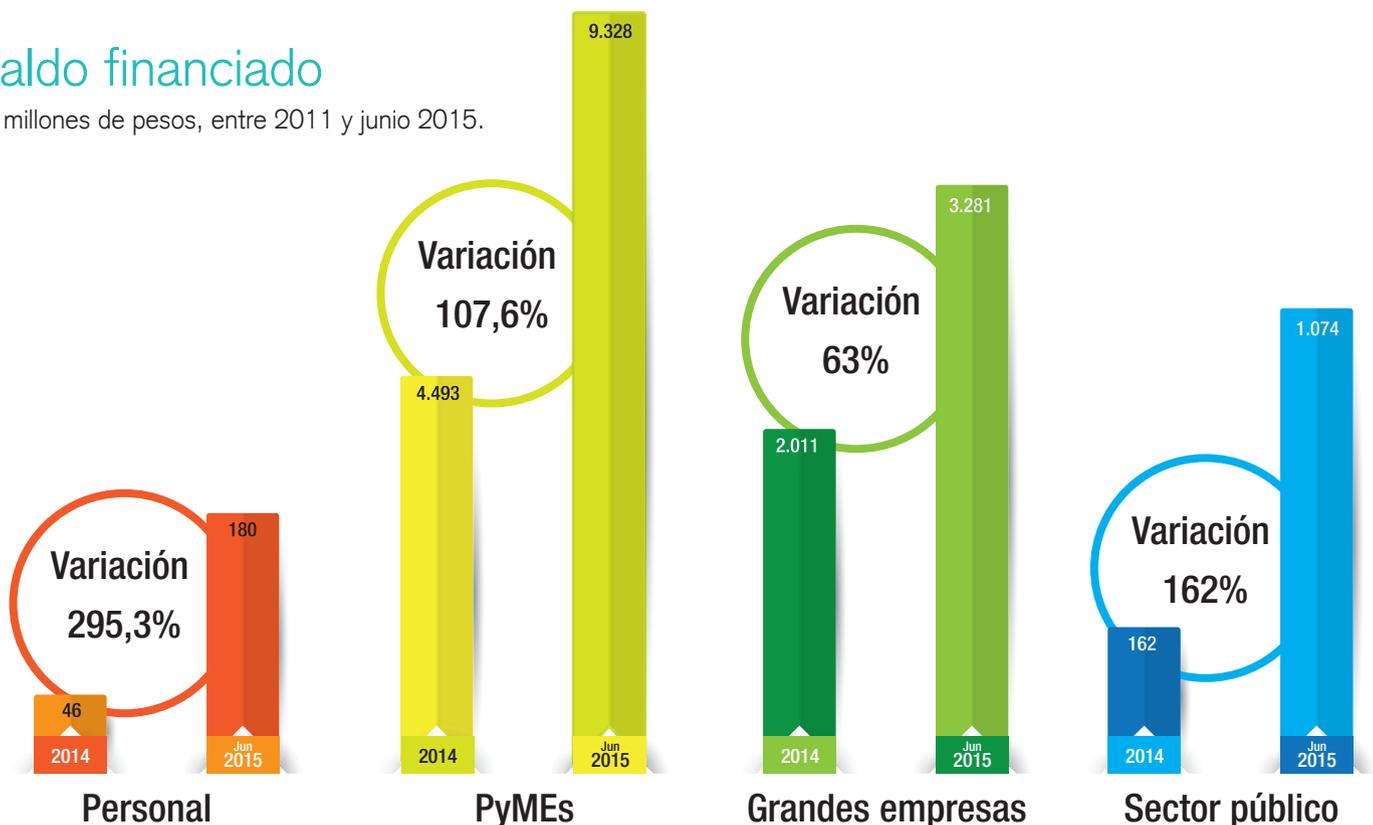
2013 a 2014, en que se pasó de 366.566 a 578.497. En 2015 este monto continuó con la tendencia de crecimiento y se incrementó a 606.445.

El leasing es utilizado por diversos sectores y cada uno lo invierte en las necesidades que le plantea su industria o actividad económica. El tipo de bien financiado en mayor porcentaje son los rodados, con el 49%. Siguen los equipos industriales, pero el leasing también se utiliza para adquirir maquinaria –ya sea de la construcción o agrícola–, inmuebles y equipamiento tecnológico o para telecomunicaciones.

En comparación con instrumentos financieros similares, como préstamos hipotecarios y prendarios, el leasing ha demostrado un mayor dinamismo. Y su mayor inserción en el último tiempo ha sido en el sector personal, donde el incremento fue significativo en relación con el de las PyMEs y el sector público, tomadores tradicionales de leasing. Esto indica que la herramienta de financiación continúa aportando oportunidades a nuevos sectores y contribuyendo a desarrollar la economía del país.

Saldo financiado

En millones de pesos, entre 2011 y junio 2015.



Evolución de la cartera de leasing

En millones de pesos.



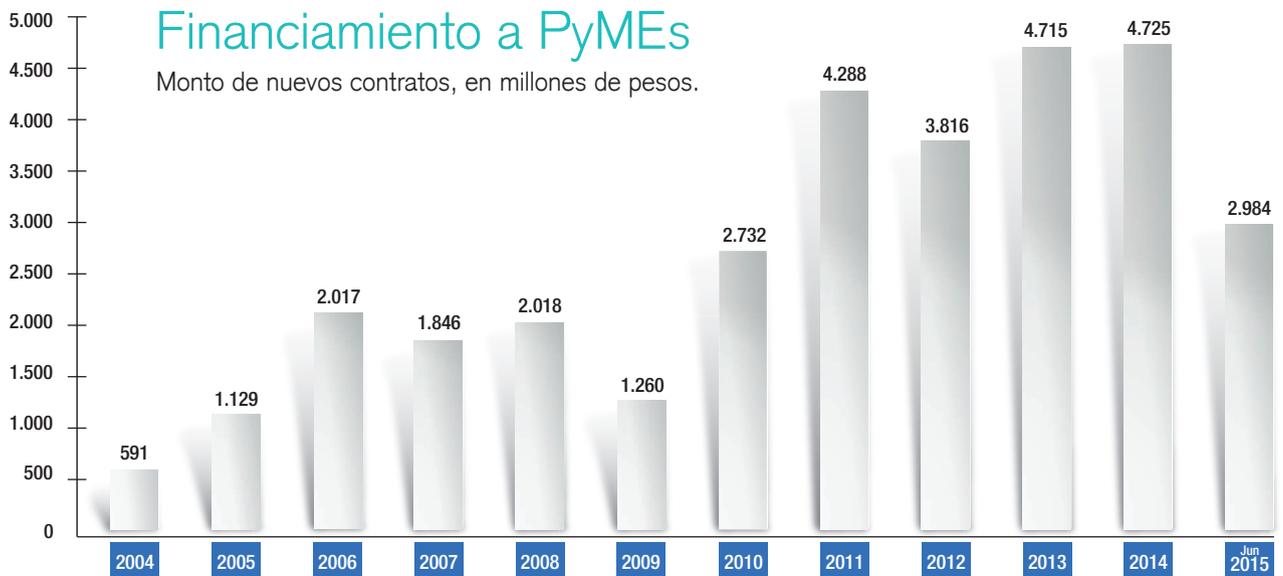
Monto promedio de contratos firmados en la Argentina

Cantidad de contratos a PyMEs, en millones de pesos.



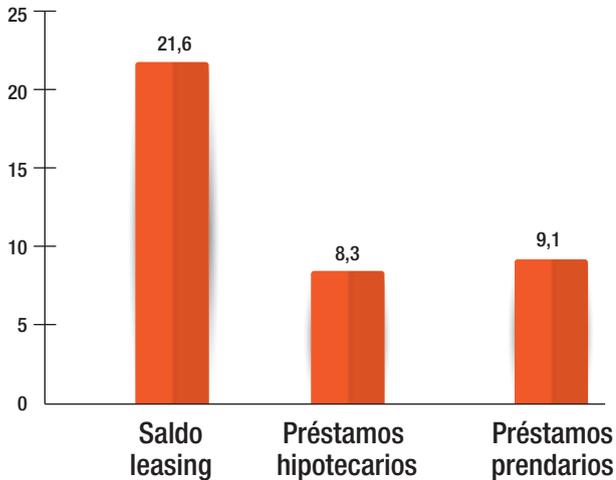
Financiamiento a PyMEs

Monto de nuevos contratos, en millones de pesos.



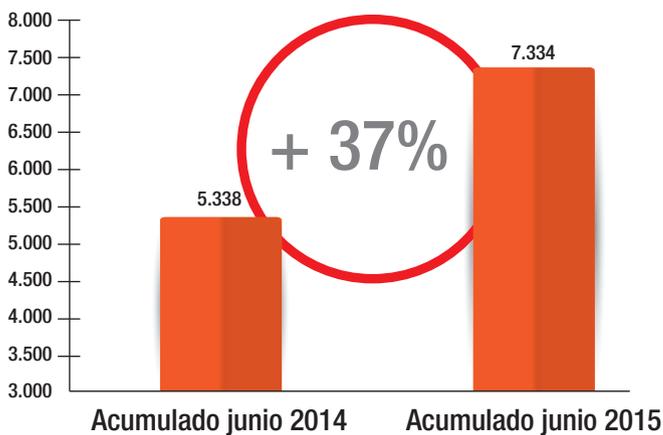
Dinamismo de instrumentos financieros similares

Variación porcentual septiembre 2014 / septiembre 2015.



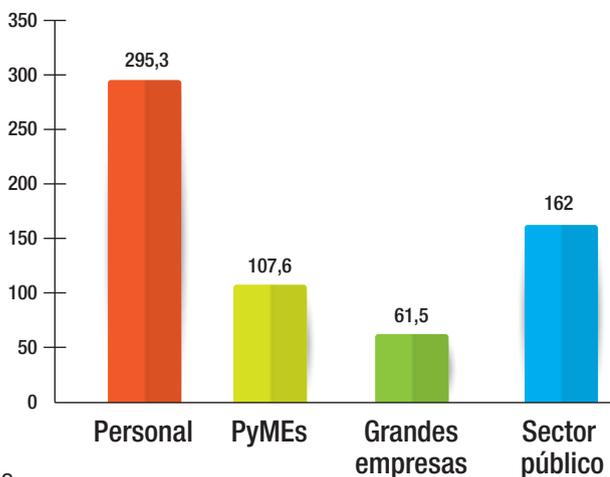
Fuerte crecimiento del monto financiado vía leasing

Entre 1° sem. de 2014 y 1° sem. de 2015, en millones de pesos.



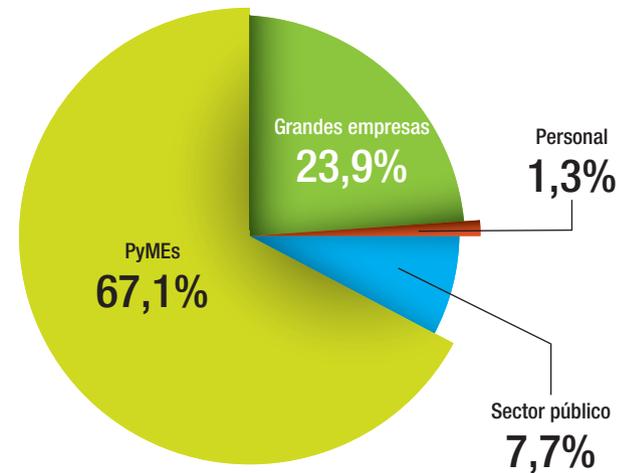
Creciente inserción del leasing en nuevos segmentos

Variación porcentual junio 2011 / junio 2015.



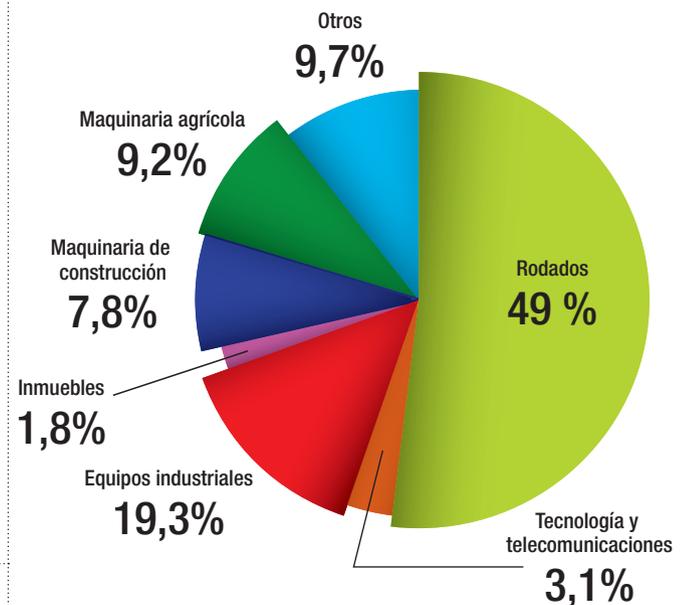
Bienes financiados por sector

Saldo de cartera a junio 2015.



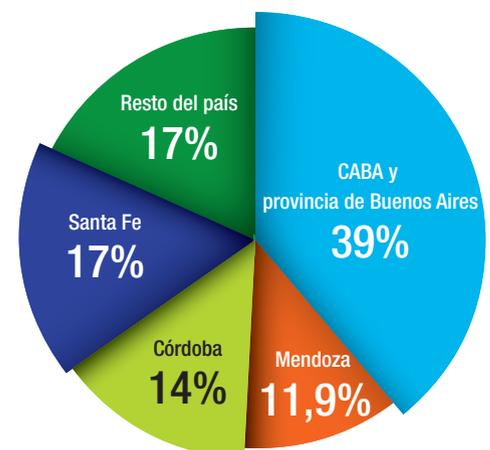
Tipo de bien financiado

Saldo de cartera a junio 2015.



Distribución geográfica

Saldo de cartera a junio 2015.





Seguros para empresas, personas y familias | www.aceseguros.com.ar

Estamos asegurados con



¿Qué significa estar asegurado con ACE?

Significa que nuestras empresas, familias y propiedades personales están protegidas por una de las aseguradoras más grandes y sólidas del mundo. El personal de ACE realmente entiende nuestros riesgos y hacen todo lo necesario para ayudarnos. Podemos estar tranquilos sabiendo que ACE estará ahí siempre que lo necesitemos.

ACE ARGENTINA Torre Alem Plaza Av. L. N. Alem 855 - Piso 19 C1001AAD
Buenos Aires, República Argentina Tél: (54) 11 4114-4000



© 2015 ACE Group. Coberturas suscritas por una o más compañías de ACE Group. No todas las coberturas están disponibles en todas las jurisdicciones. ACE®, el logo ACE ®, y asegurado con ACE son marcas de ACE Limited.



La comprensión de la Ley Modelo de leasing de UNIDROIT

En 2008, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) promulgó una propuesta de Ley Modelo sobre leasing para ser aplicada a nivel internacional. En esta primera entrega analizamos el proceso que gestó esta ley y sus efectos.



En los Estados Unidos, a la luz de los recientes cambios en la industria de financiamiento de equipos, las experiencias resultantes de la crisis económica de 2007-2009 y la plétora de leyes, como la Dodd-Frank Act y muchas otras que afectan a la industria, la Ley Modelo merece conocerse mejor. Este artículo discutirá la Ley Modelo, sus beneficios y sus deficiencias.

Fueron los Estados Unidos quienes le ofrecieron al mundo el concepto de leasing, cuando durante la Segunda Guerra Mundial se promulgó la Lend Lease Act. La United States Leasing Corporation, con su expansión internacional a Canadá, Reino Unido, Japón y otros mercados, difundió la práctica del leasing en todo el mundo. Así demostró su valor para el desarrollo económico y social, como su innegable conexión con la formación de capital, la creación de empleo, el crecimiento económico y la generación de riqueza.

Por esa razón, las instituciones de Bretton Woods, y en particular el Banco Mundial, comenzaron a explorar la ampliación de la práctica de leasing de equipos para todos los países en desarrollo. Los profesionales de estos países han construido su práctica mediante la emulación de la experiencia de leasing en los Estados Unidos, pero sus empresarios se estrellaron contra las paredes de los sistemas jurídicos nacionales inadecuados.

Como anécdota, la primera respuesta a ese choque fue en 1966 la ley de leasing francesa Credit-bail, que al menos comenzó a gestar un tratamiento racional para el leasing de equipos en materia civil. El advenimiento de la práctica anglosajona del leasing a los países de Europa continental, como Francia, implicaba la aceptación por parte de legisladores y jueces de los efectos que las prácticas contractuales del leasing traían y que se apartaban de aquellos modelos tradicionales con los cuales fueron concebidos los códigos civiles, inspirados en el Código Napoleónico de 1804.

Los abogados, legisladores y empresarios comen-

UNIDROIT INTENTÓ PROPORCIONAR UNA RESPUESTA TRABAJANDO EN UN CONJUNTO COMÚN DE NORMAS DE DERECHO EN TODO EL MUNDO PARA EL BENEFICIO DE LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO.

zaron a preguntarse cómo crear un ambiente jurídico favorable para este vehículo de financiación tan valioso.

UNIDROIT, una organización multilateral creada por una convención internacional, que comenzó durante la vigencia de la Liga de las Naciones y más tarde se incorporó al sistema de la Organización de las Naciones Unidas, intentó proporcionar una respuesta trabajando en un conjunto común de normas de derecho en todo el mundo para el beneficio de la cooperación económica y el desarrollo. Alrededor de 1975, UNIDROIT comenzó a elaborar reglas universales para la práctica del leasing, promoviendo la adopción de convenciones internacionales.

De este modo empezó el trabajo que llevó a la convención UNIDROIT de 1988, relativa al leasing financiero internacional. Ésta fue la semilla que dio sus frutos expandiéndose con el trabajo en la Ley Modelo de 2008 sobre leasing.

A partir de las mejores ideas de la convención de 1988, UNIDROIT actualizó las normas para reflejar la dinámica de la industria y se insertaron algunas lecciones aprendidas por los mejores profesionales, en particular la industria del leasing estadounidense. El objetivo claro de la Ley Modelo sobre leasing es permitir el crecimiento de esta herramienta financiera mediante la creación de un conjunto de reglas tendientes a fomentar la expansión internacional de los mejores y más sólidos jugadores de la industria, todos ellos gobernados por un conjunto de reglas comunes y armónicas.



Efectos de las leyes modelo

El propósito de una ley modelo es servir como un conjunto de reglas para que los legisladores de los países participantes las adopten. Generalmente se prepara sobre la base de las mejores prácticas dentro de una industria, y ofrece un marco legal uniforme y predecible.

Las leyes modelo ayudan a facilitar el comercio internacional de bienes y servicios porque las partes contratantes de diferentes países reclaman la seguridad jurídica que la aplicación de las mismas leyes y reglas comerciales en dichos países aporta.

Tres organizaciones han participado en la creación de leyes modelo en todo el mundo: UNIDROIT, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNICTRAL, según sus siglas en inglés), y la Organización de los Estados Americanos (OEA).

En este contexto, hay que diferenciar entre una ley modelo y una convención internacional. El autor debe confesar que fue testigo de tal confusión entre varios delegados de los gobiernos representados en la sesión final de UNIDROIT en 2008, incluyendo, pero sin limitarse, a la representación de Canadá.

Una convención internacional es un instrumento de derecho internacional que estipula los derechos y obligaciones de los diferentes Estados, sujetos de derecho internacional o personas jurídicas de derecho internacional: derechos y obligaciones que en forma voluntaria son acordados y consentidos, siguiendo los procedimientos de formación nacional de las leyes (en el derecho constitucional en particular) y los principios del derecho internacional (sobre todo la Convención de Viena sobre Tratados Internacionales de 1969).

Una ley modelo no origina obligaciones a cargo de ningún Estado, que generen el derecho recíproco de otro Estado. Se trata simplemente de una recopilación de las mejores prácticas sobre las regulaciones que sea aconsejable adoptar o aplicar en la legislación interna del país. Por lo tanto, una ley modelo es

una herramienta para el trabajo de los legisladores de ese país, pero no tiene poder vinculante por sí misma. En otras palabras, es justo lo que su nombre describe: un modelo.

La Ley Modelo de UNIDROIT sobre leasing es el subproducto de una iniciativa de la Secretaría de UNIDROIT, que fue acogida por la International Finance Corporation (IFC), la filial del Banco Mundial que invierte en empresas del sector privado en países en desarrollo. La IFC ha invertido en 181 empresas de leasing en más de 50 países y la mayor parte de sus experiencias ha sido insatisfactoria. Se ha identificado que la causa principal de dichos fracasos ha sido la falta de leyes predecibles y uniformes, basadas en las mejores prácticas del leasing a nivel mundial. Por eso la IFC ha publicado varios estudios destacando la importancia de adoptar un sistema jurídico uniforme que sirva de marco en todos los países en desarrollo y mercados emergentes.

Sistemas legales anteriores a la Ley Modelo de leasing

Los sistemas legales y situaciones que incidieron en el desarrollo de la Ley Modelo de leasing fueron las siguientes:

- Los sistemas jurídicos de los países en desarrollo se basan en tres tipos de inspiraciones legales:
 - a) El sistema de derecho civil, basado en el Código Napoleónico (1804). Entre los países que siguen este sistema están los que fueron colonias españolas o fueron influenciados por España, Portugal, Francia y Alemania. Esto incluye a todos los países de América Latina, África francófona y la mayor parte de Asia.

EL PROPÓSITO DE UNA LEY MODELO ES SERVIR COMO UN CONJUNTO DE REGLAS PARA QUE LOS LEGISLADORES DE LOS PAÍSES PARTICIPANTES LAS ADOPTEN.



b) El sistema de derecho consuetudinario (*common law*), incluyendo principalmente las colonias británicas y los que son miembros de la Mancomunidad (*Commonwealth*).

c) El sistema del comunismo, que ha desvanecido su influencia pero ha tenido un impacto en los países de Europa Oriental y Asia Central, y que sigue vigente en países como Corea del Norte y Myanmar (antigua Birmania).

- Algunos países tienen leyes especiales de arrendamiento. Generalmente, estas leyes emergentes han seguido el sistema de derecho civil, conforme al régimen civil y comercial en los países donde los códigos no han proporcionado un marco jurídico que promueva el desarrollo de leasing. El más importante ejemplo se encuentra en Francia, país que tuvo que emitir su primera ley de leasing como resultado de una decisión contradictoria de la Corte de Casación Francesa de Apelaciones en 1964.

- Incluso los países del *common law* con el desarrollo avanzado han tenido que recopilar las mejores prácticas. Un buen ejemplo es la emisión del artículo 2A del Uniforme Código de Comercio de los Estados Unidos.

- Ningún país tiene un marco legal para el leasing suficientemente eficaz como para convertirse en un modelo universal. La Ley Modelo tiene que incorporar lo mejor de todas las leyes y descartar sus partes negativas.

- Entre otros aspectos considerados por la Junta Consultiva de la Ley Modelo como relevantes, se destacaron la globalización y la expansión universal de la cultura del islam. La globalización se refiere a las interconexiones crecientes entre los países, así como el impacto del Primer Mundo económico al proyectar sus conductas y tendencias en los casi cuatro mil millones de personas que viven en los países en desarrollo y mercados emergentes. A esto ha contribuido el excepcional crecimiento comercial de China y la India, lo que sin dudas ejerce una influencia en la regulación de los mecanismos

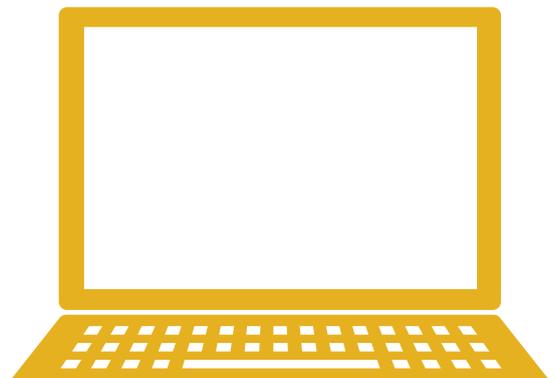


LA INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION DESTACA LA IMPORTANCIA DE ADOPTAR UN SISTEMA JURÍDICO UNIFORME QUE SIRVA DE MARCO EN TODOS LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y MERCADOS EMERGENTES.

financieros, como el leasing. La expansión del islam es evidente en Europa debido a las migraciones y la ampliación de la Unión Europea, con la adición potencial de Turquía. El mismo fenómeno está ocurriendo, en una forma menos evidente, en países como Canadá y Estados Unidos mismo, expandiéndose así en el hemisferio occidental, en tanto que el islam es ya parte de la realidad social de África. Por lo tanto, cualquier ley modelo sobre leasing debería contener reglas que no resultaren ofensivas al islam, sobre todo la Shari'a (ley islámica). Éste fue uno de los objetivos de la junta asesora.

Estos retos continúan afectando la aplicación de la Ley Modelo sobre leasing.

En la próxima entrega analizaremos las cuestiones legales en relación con la necesidad de una ley modelo, incluyendo los seis temas clave que necesitaban ser abordados por la Ley Modelo sobre leasing y las ventajas críticas de la Ley Modelo de UNIDROIT sobre leasing. ●



Aon Risk

LIDERAZGO

Aon, líder en administración de seguros para el negocio de leasing.

Risk. Reinsurance. Human Resources

AON
Empower Results®



Una historia de crecimiento

La empresa argentina COAMTRA lleva una década utilizando el leasing como herramienta principal de financiamiento para adquirir equipamiento moderno y mejorar sus servicios.

Germán De Bonis, director de COAMTRA, tiene años de experiencia empleando el leasing como herramienta de financiación. La empresa –dedicada a la ingeniería en movimiento– ha incorporado al leasing dentro de su dinámica y mantiene este recurso de financiación a lo largo de los años como un factor clave para continuar creciendo y actualizando sus bienes de uso.

COAMTRA tiene una gran *performance* en transportes especiales, izajes convencionales y del tipo *heavy lift*, y montajes industriales. La inversión constante en equipos es indispensable para poder ofrecer un servicio de calidad y seguro. “Somos una empresa de servicios de ingeniería y trabajamos mucho con la industria, con el sector petrolero, con el sector eólico, con la

construcción. Es bien variado. El 80% de los servicios que ofrecemos es en el país y el 20% a clientes extranjeros", comenta Germán De Bonis.

¿Cómo fue su experiencia utilizando el leasing en la empresa?

La empresa viene trabajando con leasing hace aproximadamente diez años. Nosotros creemos que el leasing es un buen instrumento de financiamiento porque nuestra compañía, por el tipo de servicio que brinda, necesita realizar muchas inversiones en bienes de capital. Para estar actualizados con la última tecnología, con equipos que sean modernos, confiables y seguros es necesario contar con un tipo de financiamiento.

¿Cuál fue el último equipamiento adquirido a través de leasing?

Unidades tractoras, bienes de usos y camionetas para la logística de la empresa.

¿Cuáles son las ventajas del leasing por las que siguen eligiendo esta herramienta después de 10 años?

Las ventajas que vemos son varias. En primera instancia el leasing es un medio de financiamiento que es a mediano y largo plazo, y es muy conveniente desde el punto de vista fiscal, algo fundamental. Fiscalmente sabemos que amortizamos el equipo. Además, no nos saca capacidad para otros financiamientos porque no es una deuda. Los bancos, el resto de las entidades financieras, no ven esto como una deuda, con lo cual nos da más

capacidad para seguir financiando con otros tipos de créditos. Lógicamente que las tasas también son convenientes.

¿Suelen comprar los productos?

Sí, siempre ejercemos la orden de compra.

La incorporación del leasing como herramienta de financiación, ¿repercutió en el desarrollo de la empresa?

Mucho. Por nuestro tipo de actividad, somos una empresa de servicios, una empresa de ingeniería, realmente necesitamos realizar fuertes inversiones en bienes de uso. Tenemos que adquirir equipos que sean confiables, de última tecnología, y eso justamente es lo que nos posibilita este financiamiento que es el leasing.

¿También contribuyó a conseguir nuevos clientes?

Sí, porque esas inversiones se traducen en el servicio. Si yo tengo equipos confiables voy a vender un servicio de excelencia. Para vender un servicio de excelencia necesito tener el *know how*, la capacidad de mis recursos humanos –con experiencia, formados, capacitados, idóneos–, y a su vez tengo que contar con el equipamiento adecuado, como las unidades tractoras, los equipos de transporte. Y todo eso lo conseguí con leasing. A mí me permite tener equipos nuevos, confiables y seguros para dar el mejor servicio. Las experiencias con el leasing han sido excelentes desde todo punto de vista y pensamos seguir usándolo. Es más, hasta lo hemos implementado para adquirir los autos de los directores de la compañía. ●



Capacitación en financiamiento para PyMEs

Nueva oportunidad de formación académica
para especializarse en financiamiento.



COMITÉ ACADÉMICO

Coordinador:

Nicolás Scioli

Tributarista:

Gustavo Díez

Merval-IAMC:

Mónica Erpen

CAME:

Eduardo Hecker

Provincia Bursátil / Provincia Fondos:

Patricio Persivale

Ámbito Financiero / Revista BANK:

Pablo Wende

UNLaM:

Rubén Marx

Ámbito Financiero / Radio 10:

Guillermo Laborda

El Cronista / C5N:

Julián Guarino

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), la Asociación de Leasing de Argentina (ALA) y el Mercado de Valores de Buenos Aires (Merval) organizaron junto a la Universidad Nacional de La Matanza la Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales, que comenzó a dictarse el 18 agosto.

“A través de este posgrado, que es único en el país por sus características, vamos a lograr que tanto universitarios como empresarios conozcan y sepan cómo aplicar las distintas herramientas que existen en el mercado, cómo pueden ser más competitivos eligiendo la mejor alternativa y así reducir sus costos financieros. Para nosotros es una gran satisfacción poner en marcha este programa, que tiene el aporte técnico y práctico de CAME, Merval y ALA”, dijo Nicolás Scioli, presidente de ALA, director del Merval y coordinador de la nueva carrera.

El curso de posgrado ofrece una formación académica vinculada con la problemática de financiamiento que enfrentan las pequeñas y medianas empresas del país. Luego de la crisis de 2001 y con la recuperación de la actividad económica de los años posteriores, las PyMEs han logrado incrementar sus volúmenes de producción y empleo en atención a la recuperación del consumo y de la demanda agregada. En este sentido, la ampliación de la capacidad productiva requiere la canalización de recursos financieros e inversiones en el sector productivo, particularmente el de las pequeñas y medianas empresas.

Sociabilizar las finanzas

Al contexto económico actual de crecimiento en el que se desarrollan las PyMEs se suma el objetivo de ALA de Sociabilizar el uso de las herramientas financieras, como el leasing. “Existe un amplio margen para difundir las alternativas de financiamiento en el país y de allí la intención de tender más puentes entre las finanzas y la producción, e impulsar acciones que permitan potenciar el desarrollo a través de la educación”, explicó al respecto Nicolás Scioli. En ese sentido, el presidente del Merval, Claudio Pérès Moore, destacó el hecho de contar con la nueva carrera, ya que “es parte del objetivo que nos hemos fijado en cuanto a sociabilizar el mercado”.

Por su parte, el titular de la CAME, Osvaldo Cornide, manifestó su satisfacción por la creación del posgrado y enfatizó: “Las PyMEs, como uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina, son un motor fundamental para el desarrollo del país. Necesitamos seguir buscando alternativas para mejorar la inversión y hacer crecer los niveles de financiamiento para el desarrollo productivo en cada una de las regiones”. Asimismo, el rector de la Universidad de La Matanza, Daniel Martínez, destacó que “es una carrera trascendente

EL CURSO DE POSGRADO OFRECE UNA FORMACIÓN ACADÉMICA VINCULADA A LA PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO QUE ENFRENTAN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PAÍS.



Martín Trubycz, Cristian Girard, Daniel Martínez y Nicolás Scioli en la inauguración de la Diplomatura.



PLAN DE ESTUDIO

El tiempo de duración de la diplomatura es de un año, organizada en dos cuatrimestres –son seis asignaturas en total– y el título que otorga es el de Diplomado/a en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales. Además, los alumnos tienen la opción de rendir el examen de idóneo para poder operar en el Mercado de Valores de Buenos Aires (Merval), conforme a la normativa vigente. El nuevo pos-

grado comenzó a dictarse en agosto de 2015 con docentes especializados, ejecutivos de entidades financieras y actores del mercado de capitales que explican y transmiten sus experiencias en casos concretos, y al mismo tiempo brindan detalles acerca de cómo se realizan las evaluaciones de las solicitudes de financiamiento.

Asignatura	Dedicación anual cuatrimestral	Carga horaria semanal	Carga horaria total
Cálculo financiero	1 ^{er} cuatrimestre	2 hs	32 hs
Financiamiento de inversiones	1 ^{do} cuatrimestre	2 hs	32 hs
Instrumentos financieros 1	1 ^{er} cuatrimestre	2 hs	32 hs
Mercado cambiario y política monetaria	2 ^{do} cuatrimestre	2 hs	32 hs
Instrumentos financieros 2	2 ^{do} cuatrimestre	2 hs	32 hs
Marco regulatorio Mercado de capitales	2 ^{er} cuatrimestre	2 hs	32 hs



Pablo Wende, Daniel Martínez, Nicolás Scioli, Javier Montalbetti y Gabriela Tolchinsky en el acto de inicio de clases de la Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales.

porque estamos avanzando en un mercado donde no están las universidades y al mismo tiempo traerá beneficios múltiples a varios sectores”.

Una nueva etapa

Durante el acto de presentación, al que también asistieron el titular de la Comisión Nacional de Valores, Cristian Girard; el secretario de Capacitación de CAME, Martín Trubycz; y el presidente de CAME Joven, Javier Montalbetti, entre otras autoridades, se descubrió una placa en homenaje a Miguel Miranda, nombre que se le dio al aula en la que se cursa la diplomatura. Miranda fue economista, empresario, el primer titular del Banco Central y figura clave en la histórica negociación con empresarios ingleses por la estatización de los ferrocarriles argentinos.

Así se dio inicio a la Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales, que es una nueva oportunidad para acercar a empresarios PyME el conocimiento necesario sobre cómo financiarse a través del leasing o el mercado de capitales para desarrollar sus proyectos y crecer. ●

MÁS INFORMACIÓN

www.ala.org.ar/diplomatura.php

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Duración:

2 cuatrimestres

Lugar:

Sede CABA, Moreno 1623,
Ciudad de Buenos Aires

Días y horarios de cursada:

Martes y jueves de 18:30 a 21:30 hs

Inscripción:

Sede CABA, de lunes a viernes
de 9 a 19 hs

Tel.: 4383-3355 opción 2

E-mail:

diplomatura.pyme@unlam.edu.ar

Web:

preinsposgrado.unlam.edu.ar



DIPLOMATURA

EN GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO A PyMEs Y MERCADO DE CAPITALLES

OBJETIVO: La Diplomatura ofrece una formación académica vinculada al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Con la recuperación de la actividad económica de los últimos años, las PyMES han logrado incrementar sus volúmenes de producción, recuperación del consumo y de la demanda agregada, preparándose para acompañar el desarrollo de Argentina de los próximos años.

COMITÉ ACADÉMICO:

Nicolás Scioli
Coordinador

Gustavo Diez
(Tributarista)

Mónica Erpen
(Merval - IAMC)

Eduardo Hecker
(CAME)

Patricio Persivale
(Provincia Bursátil/
Provincia Fondos)

Pablo Wende
(Ámbito Financiero/
Revista BANK)

Rubén Marx
(UNLaM)

Guillermo Laborda
(Ámbito Financiero/
Radio 10)

Julián Guarino
(El Cronista/C5N)

INFORMACIÓN GENERAL

Duración: dos cuatrimestres, comenzando en agosto de 2015.

Lugar: Sede CABA
Moreno 1623 - Ciudad de Buenos Aires

Días y Horarios de cursada:
Martes y jueves de 18:30 a 21:30

CON LA COLABORACIÓN Y LA COOPERACIÓN DE



Asociación de
LEASING
de Argentina



MERCADO DE VALORES
DE BUENOS AIRES
MERVAL



INSTITUTO ARGENTINO
DE MERCADO DE CAPITALLES
(IAMC)



Confederación Argentina
de la Mediana Empresa



UNLaM
Escuela de Posgrado



INSCRIPCIÓN:

Sede CABA: Lunes a Viernes de 9 a 19 hs.
Moreno 1623 - Ciudad de Buenos Aires
Tel: **4383-3355 - Opción 2**



Visita internacional

La Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales recibió en septiembre la visita de José María Párraga, director técnico de la Fundación INCYDE (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa), de España. En esta ocasión, la Universidad Nacional de La Matanza fue sede de la ponencia “Financiación de las PyMEs españolas”, en la que José María Párraga explicó los principales problemas que tienen las PyMEs para el acceso a la financiación, y presentó distintas fuentes para obtener este recurso. Durante su estadía en Buenos Aires, el director de la Fundación INCYDE también estuvo presente en el I Seminario Internacional “La inclusión financiera: motor de desarrollo.



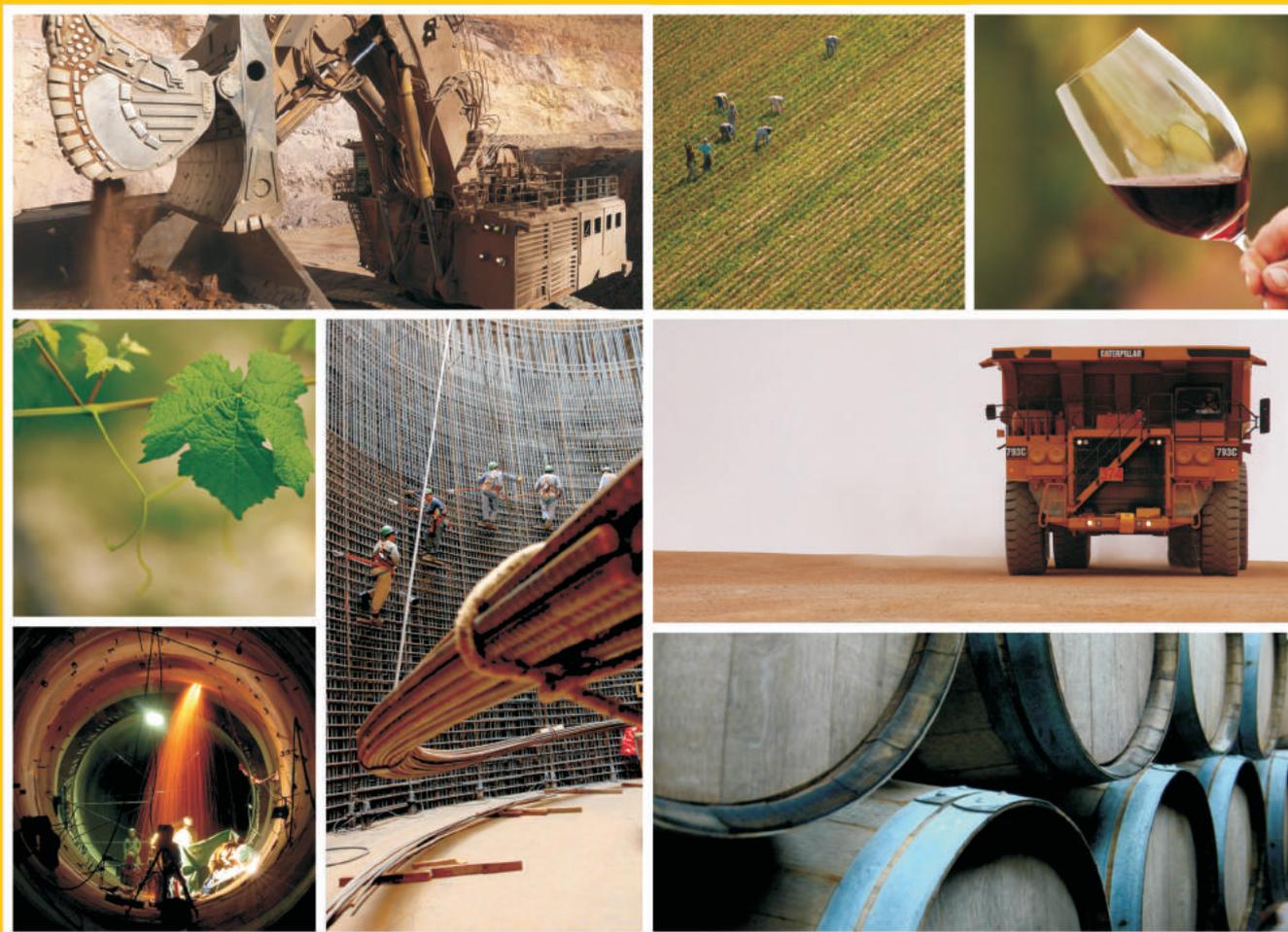
Mejores prácticas de microfinanzas en Latinoamérica”, en el que participaron representantes de diferentes países de América como Perú, Chile, Brasil, Ecuador, Bolivia y la Argentina.



Más oportunidades para las PyMEs

La Comisión Nacional de Valores (CNV) también participó activamente del programa académico de la Diplomatura en Gestión de Financiamiento a PyMEs y Mercado de Capitales. La Comisión tiene un rol fundamental en el desarrollo de las PyMEs, ya que su objetivo es promover el acceso al mercado de capitales de las pe-

queñas y grandes empresas. En esta oportunidad, representantes de la CNV abordaron una clase dedicada a las medidas para la inclusión financiera de las PyMEs. La ocasión sirvió también para presentar el Portal PyME, que tiene como objetivo fortalecer el mercado para consolidar el desarrollo productivo.



ACOMPañAMOS EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN

Financiación / Leasing / Pago a Proveedores / Pago de Haberes / Comercio Exterior



BancoSanJuan

CONSULTE NUESTRAS SUCURSALES EN WWW.BANCOSANJUAN.COM

Texto: Xerox Corporation

La fórmula del éxito: procesos más inteligentes y eficientes

Con la ayuda de Xerox, la empresa de alquiler y venta de autos estadounidense Enterprise consiguió aumentar la satisfacción del cliente y reducir los costos, basados en una mejor gestión de los documentos.



“UNA Y OTRA VEZ XEROX HA DEMOSTRADO SU VALOR PARA NOSOTROS. XEROX OFRECE SOLUCIONES QUE NOS DAN LA OPORTUNIDAD DE SERVIR MEJOR A NUESTROS CLIENTES”, PLANTEA GENE ROTH, DIRECTOR DE COMPRAS CORPORATIVAS DE ENTERPRISE.

Desde su humilde inicio en el sótano de un distribuidor de autos de St. Louis, en el estado de Misuri, hasta su actual posición como la mayor compañía de alquiler de autos de Norteamérica, la historia de Enterprise se ha caracterizado por un inquebrantable enfoque en la satisfacción del cliente. Fundada como una empresa de leasing, los servicios de Enterprise consiguieron cubrir las necesidades de sus clientes en lo que se refiere a alquiler y venta de autos y gestión de flotas. Su éxito se fue construyendo de una ciudad por vez, operando a través de una extensa red de sucursales. Con más de 6.900 oficinas en Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Irlanda y Alemania, Enterprise maneja 35 millones de transacciones por año, con una receta anual de más de 9 mil millones de dólares.

El desafío

Operar una empresa de alquiler de autos con más de 711.000 vehículos en todo el mundo requiere una gran cantidad de papeleo. Contratos de alquiler, facturas, declaraciones, registros de mantenimiento, registros de vehículos que necesitan ser impresos, copiados y archivados. Considerando el modelo de negocio barrial que tenía Enterprise, la complejidad de su gestión de documentos se vio agravada por miles de sucursales distribuidas en cinco países. “En nuestra oficina corporativa estábamos incurriendo en gastos mensuales en el centro de copiado local, además de los costos asociados a nuestro pequeño centro de impresión in situ”, explica Gene Roth, director de Compras Corporativas de Enterprise. Con más de 2.000 empleados en la oficina central de St. Louis, había también un gran número de impresoras, copiadoras y máquinas de fax que generaban aún más papeles. Además, las oficinas administrativas subsidiarias en todo el país tenían necesidades cada vez mayores de impresión y copiado –incluyendo material de capacitación–, lo que resultaba en la producción de un gran volumen de documentos. Considerando sólo los contratos de alquiler, se generaban 35 millones cada año. Las

leyes estatales y federales exigen que estos contratos se guarden por un período de hasta siete años. Se usaba una enorme cantidad de propiedades para almacenar estos documentos, utilizando desde cajas de cartón a archivos físicos e instalaciones de almacenamiento de *offset*. Eran más de 100 lugares, y cada uno establecía su sistema de archivo, unos por número de contrato de alquiler, otros por sucursal. “Siempre que nos pedían una copia de un contrato de alquiler, alguien tenía que ir personalmente a buscarlo al archivo –reconoce Roth–. Existía una gran posibilidad de que los documentos se traspapelaran, se dañaran o que no los pudiéramos encontrar”. Los problemas de papeleo le costaban dinero a la empresa en términos de salarios administrativos y gastos de almacenamiento, y además podían impactar negativamente en la satisfacción del cliente.

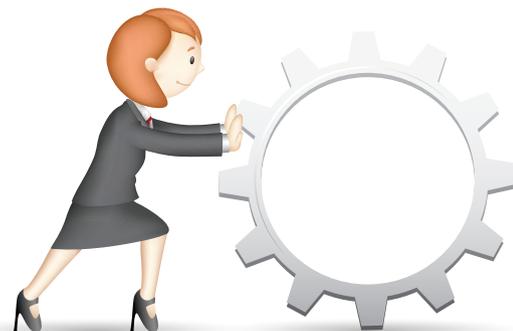
La solución

Para manejar este volumen global de documentos, Enterprise necesitaba una empresa líder, y su elección fue Xerox. El primer paso fue enfrentar la impresión de facturas y declaraciones en la oficina corporativa. El éxito de ese esfuerzo condujo a una relación estratégica continua que abarca los servicios de Xerox y las necesidades de Enterprise.

Centros de impresión corporativo y regionales

En la oficina corporativa de St. Louis, Xerox aportó el equipamiento y personal para la operación de impresión in situ. El equipo de Xerox Global Services también evaluó los arduos procesos utilizados por Enterprise para producir, imprimir y enviar facturas y declaraciones a clientes de alquiler y flota, e instituyó mejoras en estos procesos, usando la metodología Lean Six Sigma. Satisfechos con los resultados en St. Louis, Enterprise le pidió a Xerox que implementara servicios similares en Canadá, Reino Unido y Alemania.

“Como un valor extra, el centro de copiado corporativo y los servicios Xerox nos permitieron tener copias



a color –dice Roth–. Ahora, además de facturas y declaraciones, estamos haciendo en nuestras instalaciones cada vez más trabajos para nuestro Departamento de Marketing, incluyendo los materiales de corto plazo y a medida para nuestras sucursales y materiales de capacitación impresos a pedido”.

Equipamiento de oficina

Con los centros de impresión in situ instalados, Enterprise y Xerox dirigieron su atención a la gestión de otros flujos de documentos para mejorar la producción y la infraestructura. En las oficinas corporativas en St. Louis, el equipo Xerox comenzó a evaluar las necesidades y a consolidar el equipamiento para reducir los costos generales. El exceso de equipamiento fue reemplazado por dispositivos multifunción en red en entornos de grupos de trabajo. Asimismo, se añadió personal de Xerox en las instalaciones para realizar el mantenimiento básico y el reabastecimiento. Las oficinas corporativas no fueron las únicas que se

beneficiaron con los cambios en el equipamiento. En un número de oficinas administrativas subsidiarias de Enterprise –el centro de operaciones para muchos procesos basados en documentos–, la colocación de dispositivos multifunción Xerox ayudó a mejorar la productividad, la eficiencia y, especialmente, la rentabilidad.

Imagen digital y servicios de archivo

Dado que el contrato de alquiler es un documento crítico para el negocio de Enterprise, una solución que pudiese agilizar su gestión tendría un impacto de largo alcance. Ésta consistió en la digitalización, indexación y almacenamiento de los contratos de alquiler en un repositorio digital, a razón de 100.000 por día. Los documentos digitalizados se ponen a disposición a través de un navegador web.

“Una vez a la semana, nuestras sucursales empaquetan sus contratos de alquiler y los envían directamente a cualquiera de las instalaciones de formación de imá-



“A MEDIDA QUE AVANZAMOS EN EL CAMINO DE LA MODERNIZACIÓN Y LA MEJORA DE TODO NUESTRO PROCESO, ESTAMOS SEGUROS DE QUE SENTAMOS UNA BASE SÓLIDA PARA EL ÉXITO CON LA AYUDA DE XEROX COMO NUESTRO SOCIO ESTRATÉGICO”, AFIRMA GENE ROTH.

genes de Xerox en Hot Springs, Arkansas; Mitchel-dean, Reino Unido; o Fráncfort, Alemania –explica Roth–. En algunos casos, las copias se almacenan allí para nosotros, mientras que los archivos digitales se envían a un repositorio alojado y mantenido para nosotros por Xerox”.

Esta solución ayuda a facilitar la capacidad de Enterprise para buscar sus contratos de alquiler por diferentes campos de datos y el acceso se mejora porque se implementa la búsqueda y recuperación a través de su intranet. Las medidas de seguridad controlan el flujo y la privacidad de la información. Una vez que el documento se encuentra, se puede imprimir o ser anotado y enviado por correo electrónico a la persona autorizada que lo solicite.

Los resultados

Enterprise ha conseguido importantes beneficios relacionados con ahorro de costos y productividad como resultado de su relación con Xerox.

- Los costos asociados con contratos mal archivados o perdidos que han sido eliminados en todas las oficinas de todo el mundo.
- El acceso a los documentos ahora se mide en minutos o segundos en lugar de horas o días, aumentando la satisfacción del cliente.
- Los costos de almacenamiento de documentación y recuperación se han reducido, incluyendo bienes raíces, trabajo y gastos generales en todas las sucursales.
- El punto de acceso a la información de los contratos centralizado ha mejorado las oportunidades de extracción de datos.
- La mayoría de los servicios de impresión corporativa y copiado se ejecuta en el lugar, disminuyendo los gastos fuera del sitio en un 75%.
- La impresión en color a corto plazo ha permitido la producción de materiales a medida para cada oficina.

- Los materiales de capacitación ahora son producidos a pedido en la oficina corporativa, lo que permite actualizaciones más frecuentes, así como un ahorro anual de miles de dólares en los dispositivos de salida de almacenamiento y obsolescencia de material.
- Los dispositivos de salida se han reducido drásticamente en la oficina corporativa de la relación original de 1 a 2,8 a un objetivo de 1 a 15, ahorrando costos de mantenimiento, suministros y servicios de sustitución.

Además, Xerox está ayudando a Enterprise a alcanzar sus objetivos relacionados con la diversidad de proveedores. En apoyo del compromiso de la empresa con la diversidad en el mercado, Xerox adquiere el papel para las instalaciones de producción de Enterprise y los dispositivos multifunción corporativos a través de una empresa certificada en el Programa Empresarial para Mujeres y Minorías (MWBE, tal su sigla en inglés).

Hacia adelante

Mientras Enterprise sigue aumentando su flota de vehículos y sucursales para satisfacer las crecientes necesidades de los clientes, sus necesidades de gestión de documentos crecen también. Como resultado, la empresa continúa asociándose con Xerox para buscar nuevas e innovadoras maneras de identificar, agilizar y reducir el costo de los procesos de uso intensivo de documentos a través de su organización. ●

MÁS INFORMACIÓN

www.xerox.com/globalservices



NO SE PIERDA ESTA OPORTUNIDAD

Suscríbase a la edición online de
Bank Magazine
con importantes beneficios:



5 EDICIONES

+

3 MESES SIN CARGO
EN CAJAS DE SEGURIDAD

[HAUSLER]
CAJAS DE SEGURIDAD PRIVADAS

\$ 190*

Contáctese a través de nuestra página web

www.bankmagazine.com.ar

*Con la suscripción tiene derecho además a solicitar en nuestras oficinas la revista impresa.
Av. Córdoba 323, piso 3. Consultar en info@bankmagazine.com.ar

BANK
MAGAZINE

Los nombres del leasing

Cada vez más entidades se suman a la Asociación de Leasing de Argentina con el objetivo de fortalecer la herramienta financiera más conveniente para el crecimiento del país.



Gajus/Shutterstock.com

BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES

Sarmiento 630
Tel.: 4329-8844 - www.bancociudad.com.ar

BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO

Reconquista 484, 2° piso
Tel.: 4320-5320, int. 5250 - www.bancocredicoop.coop

BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.

Tte. Gral. Juan D. Perón 430, 21° piso
Tel.: 6329-6000 - www.bancogalicia.com.ar

BANCO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA S.A.

San Jerónimo 162, Córdoba
Tel.: (0351) 4205606 - www.bancor.com.ar

BANCO DE LA PROVINCIA DEL NEUQUÉN S.A.

Av. Argentina 49, 1° piso, Neuquén
Tel.: (299) 4496610 - www.bpn.com.ar

BANCO DE SAN JUAN S.A.

Av. José Ignacio de la Roza 85 Oeste, San Juan
Tel.: (0264) 4291106/344 - www.bancosanjuan.com

BANCO DE SANTA CRUZ S.A.

Av. Presidente Dr. Néstor Carlos Kirchner 812,
Río Gallegos, Santa Cruz
Tel.: (02966) 441374 - www.bancosantacruz.com

BANCO HIPOTECARIO S.A.

Tte. Gral. Juan D. Perón 525, 1° piso
Tel.: 4546-2810 - www.hipotecario.com.ar

BANCO ITAÚ ARGENTINA S.A.

Emma de la Barra 353
Tel.: 4378-8400, int. 8119 - www.itaui.com.ar

BANCO MACRO S.A.

Sarmiento 447, 6° piso
Tel.: 5222-8834 - www.macro.com.ar

BANCO PATAGONIA S.A.

Av. de Mayo 701, 25° piso
Tel.: 4132-6280 - www.bancopatagonia.com.ar

BANCO SANTANDER RÍO S.A.

25 de Mayo 140, 9° piso
Tel.: 4341-2203 - www.santanderrio.com.ar

BANCO SUPERVIELLE S.A.

Bartolomé Mitre 434, entrepiso
Tel.: 4324-8108 - www.supervielle.com.ar

BBVA BANCO FRANCÉS S.A.

Reconquista 199, 2° piso
Tel.: 4346-4000 - www.bancofrances.com.ar

BMW DE ARGENTINA S.A.

Panamericana, ramal pilar, km 35,5, Tortuguitas
Tel.: 5555-6174 - www.bmw.com.ar

CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES ARGENTINA S.A.

Sucre 2425, PB, Of. 5, Beccar
Tel.: 4723-0400 - www.finning.com.ar

CGM LEASING ARGENTINA S.A.

25 de Mayo 195, 8° piso
Tel.: 5272-6700 - www.cgmleasing.com.ar

CIT LEASING DE ARGENTINA S.R.L.

Av. del Libertador 7270, 2° piso A
Tel.: 4703-8000 - www.cit.com

HP FINANCIAL SERVICES ARGENTINA S.R.L.

Montañeses 2150
Tel.: 4787-8073 - www.hp.com.ar

HSBC BANK ARGENTINA S.A.

Florida 229, 8° piso
Tel.: 4324-7873 - www.hsbc.com.ar

ICBC INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA S.A. (ARGENTINA)

Bvard. Cecilia Grierson 355, 6° piso
Tel.: 4820-3135 - www.icbc.com.ar

INVERLEASE S.A.

Sucre 2425, 2° piso, Of. 12, Beccar
Tel.: 4766-2500 - www.inverlease.com.ar

LEASING ARGENTINO S.A.

Santa Fe 846, 11° piso
Tel.: 4313-1235 - www.fioritofactoring.com.ar

MERCEDES-BENZ COMPAÑÍA FINANCIERA ARGENTINA S.A.

Azucena Villaflor 435, 2° piso
Tel.: 4808-8992 - www.mbfonline.com.ar

NACIÓN LEASING S.A.

Carlos Pellegrini 675, 10° piso
Tel.: 4000-1549 - www.nacionleasing.com.ar

NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.

Monte Caseros 128, Paraná, Entre Ríos
Tel.: (0343) 4201200 - www.nuevobersa.com.ar

NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A.

San Martín 715 (2000), Rosario
Tel.: (0341) 4294375 - www.bancobsf.com.ar

PROVINCIA LEASING S.A.

Carlos Pellegrini 91, 7° piso
Tel.: 4338-2221 - www.provincialeasing.com.ar

PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.

Maipú 942, 20° piso
Tel.: 4131-6313 - www.psafinance.com.ar

ROMBO COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.

Fray J. Santa María de Oro 1744
Tel.: 4779-6065 - www.renaultcredit.com.ar

TCC LEASING S.A. (THE CAPITA)

Av. San Martín 1750, Florida, Vicente López
Tel.: 4119-5300 - www.thecapita.com.ar

TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA S.A.

Av. del Libertador 350, 1° piso, Vicente López
Tel.: 6090-7900 - www.toyotacfa.com.ar

EL BANCO CON MAYOR PRESENCIA Y TRAYECTORIA DE TODA LA PROVINCIA

DESDE 1874 JUNTO A LOS SANTAFESINOS A TRAVÉS
DE NUESTROS MÁS DE 1200 PUNTOS DE CONTACTO

109 SUCURSALES

50 OFICINAS COMERCIALES

MÁS DE 500 SANTA FE SERVICIOS

*MÁS DE 600 CAJEROS AUTOMÁTICOS
Y TERMINALES DE AUTOSERVICIOS*



NEWCOMUNICACION



Nuevo
Banco de Santa Fe

www.bancobsf.com.ar

Seguinos en:



PURO LEASING.[®]

Informate en las 65 sucursales del Banco Comafi
www.thecapita.com.ar / (011) 4119-5300

THE CAPITA CORPORATION

CON EL RESPALDO DE **BANCO COMAFI**