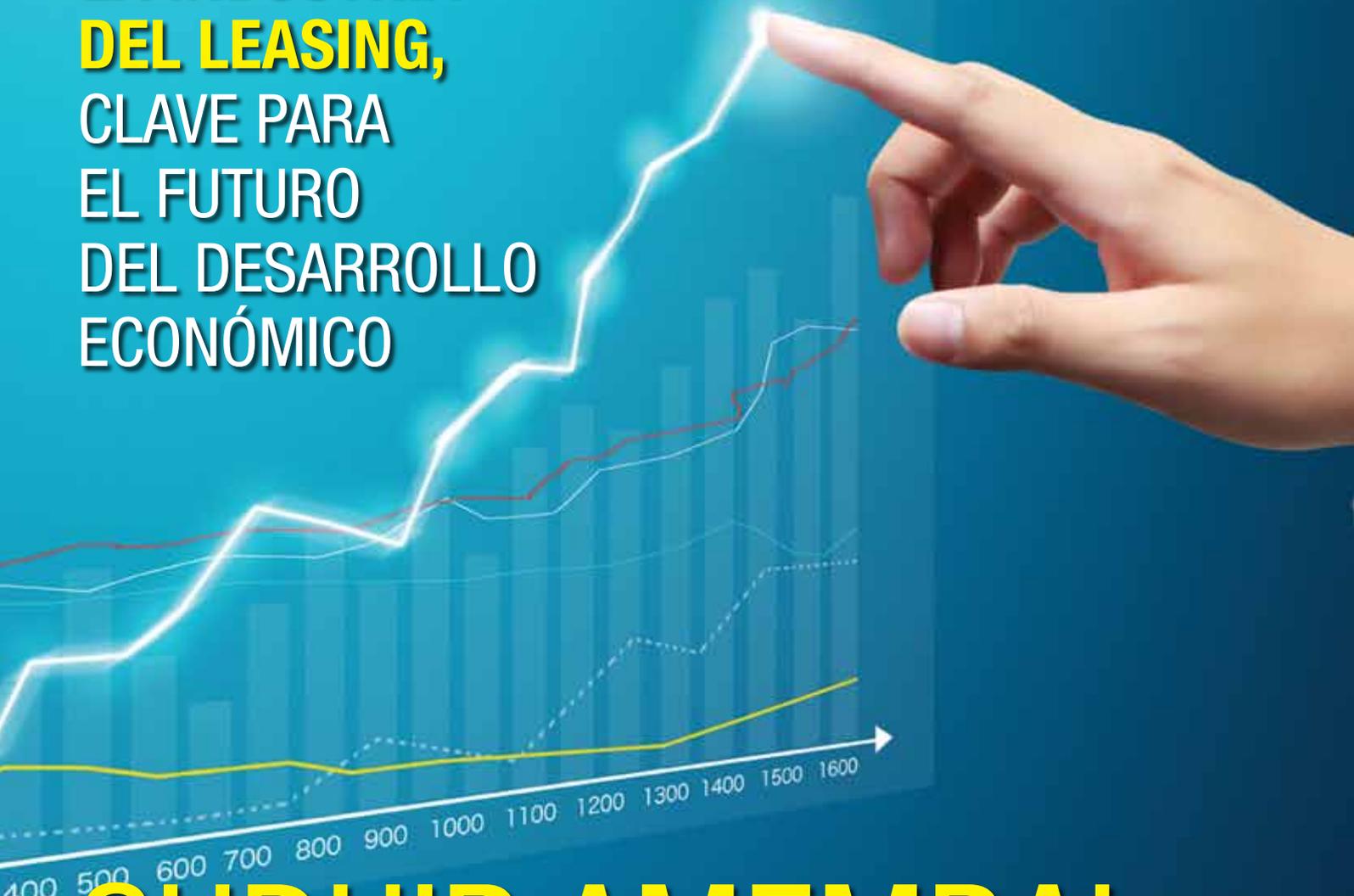


LEASING

AÑO 1 - Nº 1 - OCTUBRE 2013

ARGENTINA

**LA INDUSTRIA
DEL LEASING,
CLAVE PARA
EL FUTURO
DEL DESARROLLO
ECONÓMICO**



SUDHIR AMEMBAL

2º CONGRESO ARGENTINO DE LEASING



Guido Guidi

Salones de Venta

Av. Mitre 2104
Avellaneda . 4203.9078

Av. H. Yrigoyen 922
Avellaneda . 4229.7700

Av. Montes de Oca 1280
Capital Federal . 4303.0119

Venta directa a empresas:
4303.2900

Casa Central y Servicio Post Venta

Oswaldo Cruz 1777
Capital Federal . 4309.7777

Servicio Post Venta con Express Service

Av. H. Yrigoyen 1560
Avellaneda . 4218.5801

Servicio Post Venta y Centro de Entregas de 0km

Av. Montes de Oca 2262
Capital Federal . 4301.6496

Salón de Usados

Av. H. Yrigoyen 1370
Avellaneda . 4218.5900

Grupo Guidi **GG**

www.grupoguidi.com.ar



Guido Guidi



MOENA



GUIDI VOYAGE
Empresa de Viajes y Turismo



GUIDI POSTA
Soluciones de Transporte

Guido Guidi

RENT A CAR



GB

GLIEX BROKER



GEN

producciones

Guidi | COMPETICION

www.guidoguidi.com.ar



Seguimos creciendo

Estimados asociados:

El balance del sector correspondiente a 2012 y la primera mitad de 2013 no puede ser más auspicioso. Después del primer semestre del año pasado, la industria del leasing logró un gran dinamismo, lo cual no sólo nos permitió seguir creciendo sino también alcanzar una mayor penetración de mercado y consolidar a esta herramienta financiera como un instrumento ventajoso para la adquisición de bienes de capital.

En el primer semestre de 2013, el volumen de operaciones de leasing registró un crecimiento del 95% en relación con el mismo período del año anterior al totalizar un monto de operaciones por

3.090 millones de pesos. Este crecimiento implicó una aceleración respecto del segundo semestre de 2012 (16,9%) y posibilitó al mercado de leasing incrementar el saldo total de cartera el 32,1% en términos interanuales, alcanzando un monto total de 8.869 millones de pesos.

A través del leasing, el financiamiento se canalizó a equipos de transporte, logística y automotores (55,4%), equipos industriales (15,2%), maquinaria de construcción (10,8%), maquinaria agrícola (6,5%), tecnología y telecomunicaciones (5,3%) e inmuebles (3,8%). El monto promedio por contrato fue de 330.977 pesos, revelando su uso difundido por las PyMEs para financiar la inversión.

Este crecimiento de la industria del leasing no resulta casual. Es el resultado de las acciones llevadas adelante por la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), las cuales mediante un trabajo conjunto y articulado entre todos nuestros integrantes nos permitieron posicionar a la industria en una situación ideal para poder capitalizar el repunte de la actividad económica y las recientes decisiones adoptadas por el gobierno nacional tendientes a impulsar la inversión productiva.

Cada vez más afianzada, ALA defendió su posición en la formulación, propuesta y aprobación de leyes en favor de la actividad y sus usuarios, como es el caso del anteproyecto de Código Civil y Comercial de la Nación, tendiente a fortalecer institucionalmente esta herramienta financiera, y la ley de la provincia de Buenos Aires N° 14.394, con el objetivo de reducir el costo financiero del leasing.

Luego de la excelente experiencia del Congreso Latinoamericano de Leasing en 2012, nos planteamos el desafío de ir un paso más adelante y organizar este gran evento a nivel internacional, que se ha hecho realidad con la presencia de un experto del leasing: Sudhir Amembal.

A tres meses de terminar el año continuamos firmes en nuestra misión, orgullosos de participar en esto que nos apasiona: fortalecer la actividad financiera del leasing y, por ende, contribuir con el crecimiento de nuestro país.

Los invitamos a reafirmar este objetivo y a seguir trabajando en conjunto para lograrlo.

Atentamente,

Nicolás Scioli

Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina
Presidente de Provincia Leasing

LEASING ARGENTINA

Año 1 - N° 1
www.ala.org.ar
@LeasingArg

6

EVENTOS
2° CONGRESO
ARGENTINO DE LEASING
Encuentro internacional

8

ENTREVISTA
SUDHIR AMEMBAL:
"El futuro del leasing
en la Argentina
es brillante"

10

ESTADÍSTICAS
Balance positivo

12

ANÁLISIS
Leasing vs. crédito
prendario

14

CASO DE ÉXITO
Jorge Ferraresi:
"El leasing brinda
ventajas desde
todos los frentes"

16

MEJORES
PRÁCTICAS
Aliados para ganar

18

CASO DE ÉXITO
Sebastián Javelier:
"El leasing era la mejor
alternativa para mi proyecto"

20

NOVEDADES
Panorama general

22

INTEGRANTES DE ALA
Los nombres del leasing

STAFF

Comité Editorial:

Nicolás Scioli, Pablo J. Borakievich,
Gabriela Tolchinsky, Hernán Bernat

Coordinación ALA:

Marcelo Ordóñez

Datos y estadísticas:

Hernán Hirsch

Publicidad:

info@leasingdeargentina.com.ar

Director editorial:

Carlos A. Manzi

Directora Operativa:

Daniela Vasconcelos

Coordinadora:

Verónica Nunes Amaro

Directores de Arte:

Roberto Lizarazu, Patricia Mastroberti

Depto. Redacción:

Florencia Zielinski

Depto. de Producción:

Patricio Fuster

Administración y finanzas:

Dr. Román Trovato

Corrección:

Lautaro Pinillos

Colaboradores:

Clara Crisp, Nicolás Pili, Nadia Quiroga

Foto de tapa:

violetkaipa/Shutterstock.com

Registro de propiedad intelectual
en trámite.

Es una publicación de

MANZI
PUBLISHING

Vedia 1971 (C1429EJE), C. A. de Buenos
Aires. Tel./Fax: (11) 4703-0080.
info@manzipublicidad.com
www.manzipublicidad.com

issuu issuu.com/manzipublicidad

@manzipublicidad

ManziPublicidad

Otras publicaciones: Alta para Aerolíneas
Argentinas y Austral, Audi Magazine, Arcos
Dorados Review, Conrad Style, Diario Vía
Aérea, Notichicos, Una Vida Mejor y Verano
Magazine Punta del Este.

PISAMOS FUERTE Y VAMOS POR MÁS!



Una trayectoria de liderazgo y compromiso.

- Soluciones ambientales integrales.
- Nueva planta industrial inteligente en Oncativo, Córdoba.
- Nueva planta de fabricación y post venta en Lanús, Pcia. de Bs. As.
- Nuevos mercados internacionales y alianzas con marcas líderes en el mundo.
- Asesoramiento tecnológico-ambiental.
- RSE: dedicación y compromiso.
- Equipos en stock, entrega inmediata.
- Nueva tecnología en compactadores laterales robotizados.
- Innovación en enfardado de residuos.
- Barredora aspiradora de última generación sobre chasis camión.
- Máquinas trituradoras de ramas, forestales, áridos, neumáticos.



ECONOVO[®]
TECNOLOGÍA SUSTENTABLE

Oscar Scorza Equipos y Servicios S.R.L.

Autopista Córdoba Rosario Km 628.5 - Oncativo - Córdoba (5986)
Teléfono. 03572-462665 Rot. - Alfredo Palacios 4572, Lanús, Pcia. de Bs. As.
Tel. 011 42283096 / 42077123 - E-mail: administracion@econovo.com.ar
www.econovo.com.ar

Encuentro internacional

Luego de la excelente respuesta obtenida en la edición de 2012, y en paralelo con el notable desarrollo de la herramienta del leasing en el país, la Asociación organiza en el Hotel Hilton de Puerto Madero el **2° Congreso Argentino de Leasing**, de la mano de una figura clave a nivel mundial: el especialista en leasing internacional Sudhir Amembal, de la India.

Esta segunda edición reunirá a importantes disertantes de los distintos sectores financieros, empresariales y académicos de la región, que a través de temas como el mercado del leasing; futuro del leasing para individuos; el leasing operativo y el *sale & leaseback*; responsabilidad de los bienes entregados por leasing; métodos de recuperación; aspectos legales, contables y beneficios fiscales del leasing; y análisis de riesgo crediticio y del activo, sentarán las bases para dilucidar el significado del lema del evento **“La industria del leasing, clave para el futuro del desarrollo económico”**. Cita obligada para todos los involucrados en las distintas etapas del sistema productivo, y acompañados por el sector público, que es el encargado de promover el desarrollo de estas prácticas en la Argentina, el objetivo es **institucionalizar el leasing como herramienta**.

Minuto a minuto: Seguíenos en Twitter @LeasingArg
Online: Más información en www.ala.org.ar



Asociación de
LEASING
 de Argentina

PARA SEGUIR LEYENDO:

- Más detalles sobre la **importancia del leasing para el desarrollo económico**, en la entrevista a Sudhir Amembal (pág. 8).
- Para ahondar en la temática sobre los **beneficios del leasing para emprendedores**, vea el caso de éxito de Sebastián Javelier (pág. 12).



oeste autos

Concesionario Oficial Ford

ACOMPañAMOS A LA ASOCIACIÓN DE LEASING EN EL 2º CONGRESO ARGENTINO



NUEVO FORD FIESTA 2014

KINETIC DESIGN

5 Sucursales para su comodidad

Centro Moreno 968
Departamento de Ventas Corporativas
Diego Aron (011) 4121.9403 / daron@oesteautos.com

Acceso Oeste
5274.5000
Colectora Au.
Oeste Km. 26.5

Belgrano
4576.8800
Av. Alvarez Thomas 901

Castelar
4458.4700
Av. Zeballos 3133

Barracas
6841.3800/01
Av. Montes de Oca 702



Llegá más lejos

www.oesteautos.com





“El futuro del leasing en la Argentina es brillante”



SUDHIR AMEMBAL

Presidente y CEO de Amembal & Associates, su carrera profesional data de 1978, cuando cofundó Amembal & Isom, la primera entidad orientada a la industria del leasing del mundo. A lo largo de su trayectoria dictó presentaciones técnicas sobre leasing en más de 75 países, asesoró a más de 20 gobiernos, incluidos el de China, Indonesia, Corea y Nigeria, mientras que uno de sus últimos proyectos consistió en introducir y asistir a Bangladesh en la operación del leasing.

Sudhir Amembal, experto internacional en leasing, llega al país como invitado especial del 2° Congreso Argentino de Leasing para compartir su valioso conocimiento acerca de la más moderna y conveniente herramienta de financiación. En una charla en exclusiva con ALA, adelanta lo que será el gran evento del año del mercado del leasing.

¿Cuál es su definición de leasing?

El leasing es una herramienta para el desarrollo económico que brinda acceso al capital tanto a grandes empresas como a PyME. A nivel global, representa cerca del 20% de la inversión total de bienes de capital, excluyendo los bienes inmuebles. ¡Este porcentaje es realmente significativo! Al proveer el capital necesario, el leasing contribuye al crecimiento de los niveles de empleo de las naciones, su base fiscal y su PBI.

¿Qué representa el leasing para las pequeñas y medianas empresas?

Las PyME son la columna de todas las economías. No tengo las estadísticas de la Argentina, pero sé que en Europa comprenden el 99% de todo el negocio y proveen el 67% del empleo. El leasing ayuda a este segmento crítico de la economía brindándole un financiamiento que quizá no pueda recibir con otro tipo de herramientas.

Además de brindarles acceso a la financiación, ¿qué otro tipo de beneficios ofrece el leasing a las PyME?

Son muchos como para mencionarlos a todos. Por un lado, les permite administrar mejor su movimiento de caja y distribuir los pagos a lo largo de un período mayor al de los préstamos bancarios. A menudo el leasing no precisa de garantías adicionales, ya que el tomador es el dueño legal del activo que licencia. La propiedad le brinda al tomador la posi-

bilidad de recuperar el activo de manera más rápida si llegara a surgir un problema. Esto es invaluable para una pequeña empresa, ya que rara vez se le ofrece algún tipo de garantía adicional, y si sucede, está gravada.

Además, el leasing normalmente ofrece a las PyME pagos fijos (a diferencia de los pagos variables de los préstamos tradicionales), brindando la tranquilidad de que van a mantenerse igual. Hay muchos otros beneficios. En las clases que dicto enumero una lista de más de 30.

¿Por qué también las grandes corporaciones utilizan el leasing?

Las empresas se benefician con la gestión del efectivo. Y por lo general se inclinan por el leasing para ganar beneficios significativos en ítems como impuestos fiscales; y en el caso de los contratos de leasing operativo, en el financiamiento del balance.

¿En qué partes del mundo el leasing ha hecho grandes avances?

Como podemos imaginar, el leasing hasta la fecha ha funcionado muy bien en las economías maduras, como las de Estados Unidos, el Reino Unido y Australia, donde esta herramienta está arraigada desde hace casi 60 años. Los productos de leasing financiero son muy sofisticados en estos países y, como tal, le confieren un significativo valor a los tomadores.



¿Cómo es el panorama en América Latina y específicamente en la Argentina?

El leasing ha hecho importantes incursiones en países como Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. En Colombia y México, el arrendamiento operativo ha avanzado bastante también. En el caso de la Argentina, debemos tener en cuenta que el leasing tiene sólo 17 años. Y como tal, el producto predominante es la operación de leasing financiero, que tiene algunas similitudes con un préstamo bancario, aunque como dije anteriormente, resulta mucho más conveniente para el sector de las PyME.

¿Cómo se compara el desarrollo del leasing en la Argentina con Colombia, por mencionar un país de la región?

En la Argentina, el mayor desafío es superar la falta de conocimiento general sobre el tema. Por esta razón, según las estadísticas de 2011, mientras en Colombia el leasing representa el 2,5% de PBI, en la Argentina es bastante menor.

¿Cómo puede avanzar el leasing en la Argentina?

Afortunadamente, tanto el Gobierno –que insta a los bancos a financiar a las PyME– como la Asociación de Leasing de Argentina –que trabaja en su difusión–, están proporcionando el ímpetu necesario para que esta herramienta financiera avance.

¿Cómo es el futuro del leasing en la Argentina?

¡Brillante!

MÁS INFORMACIÓN

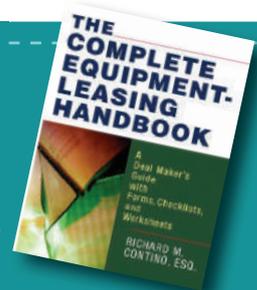
www.amembalandassociates.com

www.WorldLeasingNews.com

www.globalleasingresource.com

SU OBRA

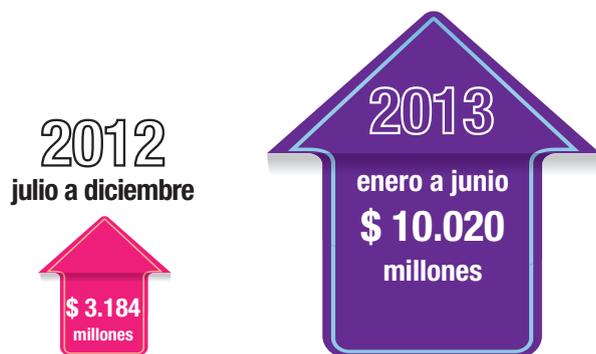
Formado en la Universidad de Bombay y en la Universidad de Utah, Sudhir Amembal es el mayor referente del leasing en el mundo. Como tal, encabezó numerosas convenciones y dictó conferencias para las cuatro asociaciones globales de leasing más importantes (African Leasing Association, Asialease, Leaseurope, y la Asociación de Leasing de América Latina). Asimismo, ha presidido cada una de las World Leasing Conventions desde 1993 hasta la fecha; es el editor del diario global *online* WorldLeasingNews.com y es CEO y editor de Global Leasing Resource. Tiene 16 libros editados sobre el tema, y uno, *Lease Accounting – A Complete Guide to the New Approach*, próximo a publicarse.



Balance positivo

En esta última década de crecimiento económico, el balance del desarrollo del leasing como herramienta financiera en la Argentina es sumamente positivo. Pese a que en los primeros años de los que se tiene registro de la cartera de leasing –hacia fines de 2001– se evidenciaba una caída de hasta el 30% en su evolución (en coincidencia con la fuerte crisis económica que atravesó el país), según datos del mercado total, a partir de 2003 esta práctica ha crecido sistemáticamente, alcanzando picos de hasta el 123,7% y el 47% en 2005 y 2011, respectivamente. Asimismo, los montos promedio por los que se firman los contratos de leasing en 2013 registran su récord de 330.977 pesos. Por otra parte, aparece como dato a destacar el notorio incremento que los contratos de leasing manifestaron en el primer semestre de 2013, en comparación con el mismo período del año pasado.

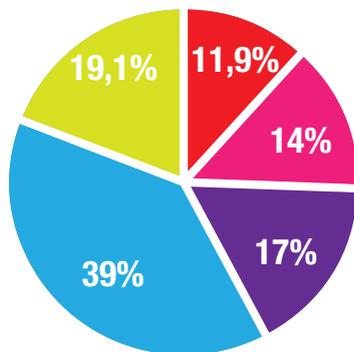
CRECIMIENTO SEMESTRAL



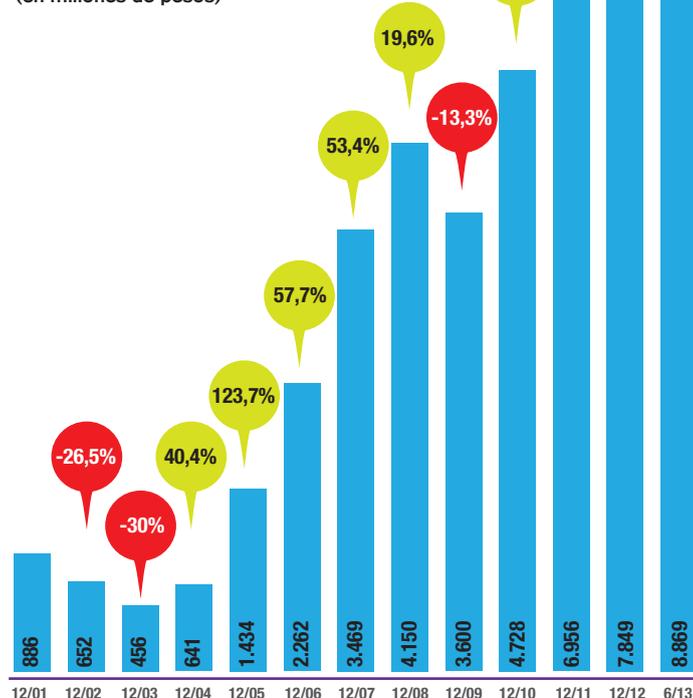
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Volumen de contratos de leasing por región, sobre la base de datos porcentuales estimativos para 2013.

- CABA y provincia de Buenos Aires 39%
- Mendoza 11,9%
- Córdoba 14%
- Santa Fe 17%
- Resto del país 19,1%



EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE LEASING (en millones de pesos)



MONTO PROMEDIO DE CONTRATOS FIRMADOS EN LA ARGENTINA





Pardo - Ravida & Asoc. S.R.L.

ESTUDIO INTEGRAL DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

Leasing vs. crédito prendario

El leasing propone sustanciales ventajas comparativas al tradicional crédito prendario, y demuestra por qué es la nueva herramienta financiera de mayor beneficio tanto para empresas como para particulares.

VENTAJAS COMPARATIVAS	LEASING	CRÉDITO PRENDARIO
IMPOSITIVAS	<ul style="list-style-type: none"> • Permite ahorros en el pago del impuesto a las Ganancias (I.G.) por amortización acelerada del bien adquirido. • No incrementa el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (I.G.M.P) porque no se lo considera al bien como un activo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementa el pago de bienes personales. • Al contraer un préstamo para adquirir un bien sólo pueden deducirse los intereses del pago del mismo.
FINANCIERAS	<ul style="list-style-type: none"> • Permite financiar el 100% del valor del bien. • El IVA se financia durante todo el período de pago del bien, se dosifica. • No impacta en el nivel de endeudamiento de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe esperar la descarga del IVA únicamente en el momento de la compra. • El financiamiento se otorga por el 70-80% del valor del bien y el 20-30% restante debe cubrirse con recursos propios.
ECONÓMICAS*	<ul style="list-style-type: none"> • La tasa de interés promedio es del 25,6%. 	<ul style="list-style-type: none"> • La tasa de interés promedio es del 28%.
OPERATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Se otorga con mayor rapidez, dado que generalmente no está sujeto a normas preestablecidas ni excesivas regulaciones. • Permite ahorros en la gestión operativa del uso del bien. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agrega gastos prendarios, tales como los iniciales de tramitación y de otorgamiento (evaluación y tasación).
OBSOLESCENCIA TECNOLÓGICA	<ul style="list-style-type: none"> • El leasing operativo permite devolver el bien una vez finalizado el contrato. Esto da la opción luego de reemplazarlo por uno nuevo y minimizar el riesgo de obsolescencia tecnológica. • El bien puede ser adquirido por el tomador una vez que haya pagado 3/4 partes del total estipulado, o antes, si así lo convinieran las partes. 	<ul style="list-style-type: none"> • El bien es propiedad del tomador, por lo tanto en caso de querer renovarlo debe desprenderse del mismo por sus medios.

* Datos de tasas de interés pactadas para todas las operaciones de junio 2013.

En la práctica

Este caso comparativo está planteado para la adquisición de una maquinaria con vida útil de cinco años por una PyME (responsable inscripto).

**LEASING
FINANCIAMIENTO**
\$82.645

**PRENDARIO
FINANCIAMIENTO**
\$100.000

PLAZO
36 meses

TNA
15,25%

IVA
21%

VALOR DEL BIEN (NETO)
\$82.645

VALOR DEL BIEN (+IVA)
\$100.000

IVA
\$17.355

PLAZO
36 meses

TNA
15,25%

IVA
21%

CANON O CUOTA S/IVA
\$3.085

CANON O CUOTA S/IVA
\$3.923

OPCIÓN DE COMPRA
\$5.000

REDUCCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS

Tasa nominal anual del préstamo prendario **15,2%**
Efecto de amortización acelerada en Ganancias **-0,7%**
Efecto de financiación del IVA **-2,7%**
Total de ahorro financiero **-3,4%**
Tasa nominal anual resultante por leasing **11,8%**

“El leasing brinda ventajas desde todos los frentes”

Desde el inicio de su mandato, hace cuatro años, el intendente de Avellaneda, Jorge Ferraresi, utiliza leasing para financiar bienes de capital para su municipio, una decisión que se traduce en grandes mejoras y ventajas en su gestión.



La ecuación del leasing es perfecta por donde se la mire, también, claro, para el sector Gobierno. El municipio de Avellaneda, uno de los que se han inclinado en el último tiempo por esta ventajosa herramienta financiera, puede dar testimonio de una valiosa experiencia. A razón de la suscripción de uno o dos contratos de leasing por año, de acuerdo con sus necesidades, este distrito de la provincia de Buenos Aires está en proceso de modernizar su equipamiento y realizar considerables avances en diferentes aspectos de su quehacer cotidiano, como la recolección de residuos, tareas de mantenimiento y, próximamente, la seguridad. Así lo explica su intendente, Jorge Ferraresi: “Vamos por el quinto contrato desde que asumí la intendencia.

El leasing nos permite equiparnos y mejorar en tecnología. Lo interesante es que la tasa de financiamiento, del 15 o 16%, es muy accesible para nosotros. De esta manera prorrogamos el costo de la inversión a tres años mientras avanzamos en otras cuestiones”. El último contrato, firmado por 5.155.884 pesos, fue destinado a financiar bienes de capital que son clave para Avellaneda, como la incorporación de dos equipos compactadores, siete camionetas utilitarias, dos plataformas elevadoras, un martillo hidráulico y una tráiler, entre otros. Todos ellos vitales para optimizar las tareas de recolección de residuos, desobstrucción de desagües pluviales e inspección de diferentes obras.

VENTAJAS PARA EL MUNICIPIO

EL PROCESO DE LEASING:

“Es veloz, efectivo y transparente”.

LA TASA DE INTERÉS:

“Al ser del 15 o 16% y el crecimiento de la recaudación anual del municipio del 30%, la incidencia sobre el presupuesto del año siguiente termina siendo mucho menor. Además, como la coparticipación aumenta a un ritmo mayor que la tasa de interés, termina pagándose solo”.

MEJORAS EN AVELLANEDA:

“Son notables. No es lo mismo contar con equipamiento del año setenta que con uno moderno, ganamos en operatividad. Si antes podíamos comprar 10 vehículos por año, por ejemplo, ahora podemos adquirir 36. El leasing nos brinda ventajas desde todos los frentes y nos permite contar con más y mejores servicios, además de mostrar una buena gestión”.

EL PRÓXIMO PASO:

“Avanzar con un contrato de leasing que nos permitirá colocar una cámara de seguridad cada 792 habitantes y ser la ciudad mejor monitoreada de la provincia de Buenos Aires”.

Viajá y traé mucho más que recuerdos

© Nih studio.com



ANDESMAR
Dejate llevar

www.andesmar.com

 /andesmarargentina

Texto: Carlos Gómez, presidente de Cadelec

Gentileza de **Mejores Prácticas**

www.mejorespracticas.com.mx

Aliados para ganar

No hay quien triunfe en esta vida haciendo todo solo. Las alianzas estratégicas conforman una magnífica oportunidad para realizar grandes cosas.

Las alianzas han existido desde los inicios de la humanidad, incluso están presentes en su propia naturaleza: desde la unión de las células del hombre y la mujer que dan cabida a una vida, pasando por el noviazgo y el matrimonio, hasta la conformación de una nueva familia. Otro ejemplo es la política: los partidos también hacen sus alianzas estratégicas. En el deporte tenemos ejemplos claros de alianzas muy exitosas. En todos los casos, el concepto de alianza se reduce a la asociación de dos o más personas u organismos que se unen con el objeto de generar proyectos para lograr un beneficio mutuo.

Las alianzas estratégicas pueden entenderse como iniciativas conjuntas en las que cada participante contribuye con recursos esenciales (financieros, humanos, técnicos o políticos, etcétera) y participa en el proceso de toma de decisiones. Las sinergias creadas entre todos los participantes permiten potenciar la gestión de los recursos que cada uno aporta a la mezcla. **Las alianzas estratégicas han servido a algunas organizaciones para lanzar productos novedosos o adentrarse en actividades muy diferentes a las habituales.**

Un claro ejemplo es la alianza formada por una prestigiosa compañía automovilística alemana, Daimler-Benz AG (fabricante de

los autos Mercedes-Benz) y un conocido fabricante de relojes, SMH (propietario de la marca Swatch), que crearon una *joint venture* (alianza estratégica) destinada a la producción de un revolucionario modelo de automóvil. Para ambas empresas, este proyecto constituyó una importante ruptura con su actividad anterior, por lo que el riesgo asumido era grande.

**LAS ALIANZAS
ESTRATÉGICAS
PUEDEN ENTENDERSE
COMO INICIATIVAS
CONJUNTAS EN LAS
QUE CADA PARTICIPANTE
CONTRIBUYE CON RECURSOS
ESENCIALES Y PARTICIPA
EN EL PROCESO DE
TOMA DE DECISIONES.**

Sin embargo, el hecho de colaborar reduce las barreras que posiblemente no hubieran superado ninguno de los socios actuando individualmente. Me refiero al automóvil Smart. La empresa fabricante de automóviles aportó calidad, seguridad y confort al producto, mientras que SMH incorporó, fundamentalmente, diseño, innovación y una buena relación calidad-precio. La cooperación entre ambas dio como fruto un producto muy diferenciado, que a su vez le permitió a SMH introducirse en el mercado del automóvil, sin perder en lo absoluto los valores que la caracterizan.

A pesar de que inicialmente se acordó un equitativo reparto de acciones de la nueva empresa, en la práctica la aportación de recursos para iniciar la producción por parte del fabricante de automóviles fue muy superior. Debido a esta circunstancia, esta empresa se constituyó como socio dominante de la alianza, re-



cayendo sobre ésta un riesgo más elevado y una mayor parte de los potenciales beneficios del proyecto.

Este caso es una clara manifestación de la tendencia empresarial hacia la diversificación: hacer alianzas estratégicas, tanto de productos como de mercados. **Para plasmar estas inquietudes en proyectos efectivos, muchas veces se precisa la cooperación entre varias empresas, para lo cual es fundamental la confluencia de los objetivos de las mismas.** Estas alianzas se extienden desde los proveedores hasta todos los niveles de empleados de ambas empresas, es decir ambos reciben beneficios mutuos (así como reducciones de costos), ambos disfrutan de la máxima utilización de sus talentos, así como de la creación de más empleos, de la utilización de capacidades de producción al máximo y, sobre todo, de un tema que tenemos de moda: **la innovación.**

Las alianzas estratégicas rompen barreras de nacionalidad, promueven que se compartan diversas tecnologías y diferentes maneras de hacer negocios e, inclusive, dan la oportunidad de incursionar en mercados que de otra forma sería muy difícil alcanzar.

Las crisis de cualquier índole pueden ser buenas oportunidades para realizar una alianza estratégica. Me despido con un cordial saludo y nos leemos en la próxima ocasión.

COMPONENTES DE UNA ALIANZA ESTRATÉGICA

RESPETO A LOS ACUERDOS.

CONFIANZA ENTRE AMBAS PARTES.

RIESGO COMPARTIDO.

COLABORACIÓN CON LAS COMPETENCIAS FUERTES DE CADA EMPRESA PARA CUBRIR LAS DEBILIDADES DEL OTRO.

BENEFICIOS MUTUOS: ECONÓMICOS, POLÍTICOS, SOCIALES, TECNOLÓGICOS Y DE MERCADO.



“El leasing era la mejor alternativa para mi proyecto”

Son las palabras de Sebastián Javelier, al frente de Ecoexist, emprendimiento que comenzó en 2011 con una inversión de 800 pesos y que espera cerrar 2013 con más de tres millones de pesos anuales en ventas.

SEBASTIÁN JAVELIER

Joven emprendedor desde el vamos, Sebastián (27 años) está terminando la carrera de ingeniería industrial en la Universidad de San Martín, en paralelo a los planes de expansión de su empresa Ecoexist, que desde hace tres años no para de crecer. Luego de haber estudiado y trabajado en la Universidad de Buenos Aires, ahora forma parte de organizaciones como la Unión Argentina de Jóvenes Empresarios y Emprendedores en Red, y en ambas se perfila como un caso ejemplar de esfuerzo y éxito.
www.ecoexist.com.ar

EN PRIMERA PERSONA

Desde chico me preocupé por el cuidado del medio ambiente y el esencial concepto de conciencia ecológica. Además, siempre pensé que las bolsas de plástico eran un producto que estaba mal diseñado, pues no cumplen con su objetivo: por ejemplo, se rompen cuando las cargás.

En 2009 me fracturé una pierna, estuve tres meses en cama y tuve que dejar de trabajar como docente de Física e investigador en el Grupo de Medios Porosos de la Facultad de Ingeniería de la UBA (especializado en temáticas ambientales y tratamiento de residuos industriales contaminantes). Ahí se me ocurrió la idea de fabricar bolsas de tela ecológicas y decidí que cuando me recuperase iba a empezar con mi proyecto.

En 2011, cuando recién arrancaba con mi empresa, de manera muy pequeña

y casi sin dinero –¡no tenía ni obra social cuando empecé!–, gané el concurso IncentiBA y obtuve un crédito para capital de trabajo. A partir de ahí empecé a crecer y a aumentar la producción.

Pasamos de producir 15.000 bolsas mensuales a unas 100.000. **Hasta entonces habíamos fabricado las bolsas manualmente, y cuando surgió la oportunidad de invertir en una máquina, me di cuenta de que el leasing era la herramienta ideal para hacerlo.**

ECOEXIST, EN NÚMEROS

- En 2009 el proyecto empezó como un microemprendimiento personal con **una inversión de tan sólo 800 pesos.**
- En 2011 ganó el premio **IncentiBA**, que le permitió **aumentar su producción de 15.000 a 100.000 bolsas mensuales.**
 - Para 2013 espera superar los **3.000.000 de pesos anuales en ventas.**

Aunque por un tiempo fue una idea que quedó en el tintero, porque mi empresa recién estaba naciendo. Pero una vez que supe más sobre leasing me di cuenta de que era la mejor alternativa para mi proyecto. Estoy seguro de que a medida que gane difusión, va a utilizarse para cambiar mucho las estructuras de los nuevos emprendimientos y de las grandes empresas.



**Grúas
SAN BLAS S.A.**

www.gsb.com.ar
ventas@gsb.com.ar

Un Aliado en cada tarea

AGV MAQUINARIAS S.A.
Av. Ascensión 1780
Pcia. de Salta
(03874)282723

RK S.R.L.
Ruta 11 Km. 1007
Resistencia - Chaco
(0362)4463443

TAN BOLDAN S.L.L.
San Miguel 1800
San Miguel de Tucumán
Pcia. de Tucumán
(0381)4341708

Sucursal Córdoba
Boulevard Los Alemánes
y La Voz del Interior
Pcia. de Córdoba
0351-4759001

Sucursal Rosario
(0341) 15550-1237
Colectora Oeste
de Circunvalación
entre 27 de Febrero
y Rivarola.

Sucursal Mendoza
Carril Rodríguez Peña 901
Luzuriaga-Maipú-Pcia de Mendoza
0261-4930072

Sucursal Neuquén
J.J Lastra 972
Pcia de Neuquén
0299-4433009

Bahía Blanca
Sixto López
Pcia. Buenos Aires
(0291)4883396

Sucursal Mar del Plata
Av Champagnat 2199
Esq. Colon - Mar del Plata
Pcia de Bs. As.
0223-15591110

Sucursal Comodoro Rivadavia
Hipólito Yrigoyen 6407
Barrio Industrial
Cdo. Rivadavia
0297-4065406

Paraguay
Sucursal Misiones
Ruta Nacional
12 Km 8 Pogadas
Misiones
0376-4480686

Brasil
Sucursal Curitiba
0783-15628351

Uruguay
Sucursal Montevideo
WTC III, Piso 12 - Dr. Luis Alberto de Herrera 1241
Montevideo, CP 11300, Uruguay

Sucursal Uruguay
WTC III, Piso 12 - Dr. Luis Alberto de Herrera 1241
Montevideo, CP 11300, Uruguay

Sucursal Buenos Aires
Colectora Este
Km 27-333
Don Torcuato
Pcia de Bs As
4846-7050/7051

Chile
Sucursal Mendoza

Sucursal Comodoro Rivadavia

En cada punto estratégico del país

Panorama general

IMPACTO POSITIVO EN EL MERCADO

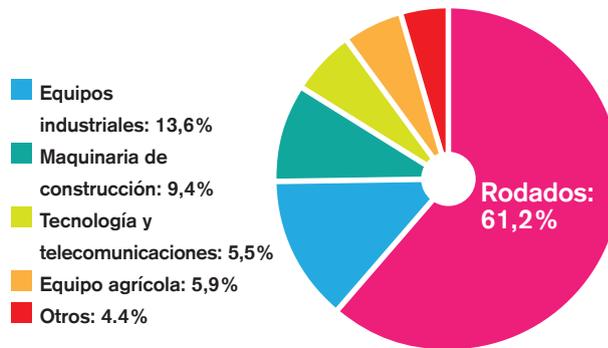
Durante 2012 ALA trabajó en conjunto con las autoridades de la provincia de Buenos Aires en algunos aspectos del proyecto que culminó en **la sanción de la ley 14.394, que determinó para el ejercicio fiscal 2013 los impuestos y tasas a percibirse en la provincia de Buenos Aires.** Las modificaciones impactaron positivamente en el mercado. Es para destacar la **bonificación anual del 20%** del impuesto automotor para vehículos que se encuentren bajo la modalidad del leasing y la **exención del pago del impuesto de sellos** a la compraventa de automotores nuevos con destino a contratos de leasing.

ALA, PRESENTE EN EL TRATAMIENTO LEGISLATIVO DEL CONTRATO DE LEASING

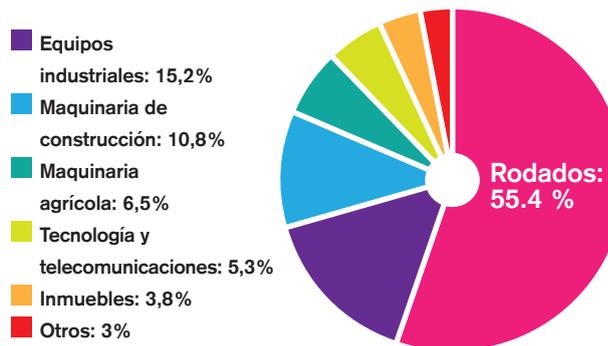
La Asociación analizó el contrato de leasing incluido en el **anteproyecto del Código Civil y Comercial de la Nación remitido al Honorable Congreso de la Nación por el Poder Ejecutivo nacional.** Con el fin de preservar esta operatoria de financiación tan importante, ALA generó su posición ante el tratamiento legislativo sobre el tema y la comunicó a la Comisión Bicameral para la reforma, actualización y unificación de los códigos Civil y Comercial de la Nación.

DEMANDA DE LEASING

2012



1° semestre 2013



2012 (2° semestre)



OPERACIONES

10.586

(+12,3% respecto del mismo período en 2011)



MONTO DE CONTRATOS

\$3.184 millones

(+16,9% respecto del mismo período en 2011)



MONTO PROMEDIO POR CONTRATOS

\$300.811

(+4% respecto del mismo período en 2011)

2013 (1° semestre)



OPERACIONES

9.336

(76,2% respecto del mismo período en 2012)



MONTO DE CONTRATOS

\$3.090 millones

(+95% respecto de 2012)



MONTO PROMEDIO POR CONTRATO

\$330.977

OTROS LOGROS DE ALA:

- Reordenamos las comisiones de la Asociación y definimos los nuevos grupos de trabajo de acuerdo con las actuales necesidades del sector.
- Adaptamos la identidad gráfica de la Asociación a formas actuales.
- Incorporamos al Banco de Córdoba S.A., al Banco de San Juan S.A., al Nuevo Banco de Santa Fe S.A. y al Banco de Santa Cruz S.A. como miembros activos de la Asociación.



Asociación de
LEASING
de Argentina



CASTELLUCCI ~ FERNÁNDEZ PESCUMA
& ASOCIADOS | ABOGADOS

Salta 38, 5° piso (C1074AAB). Buenos Aires Argentina
(5411) 4383-1378 / 1435 / 1471 / 1635
www.scgfp.com.ar

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.

BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO

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

BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES

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

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

BANCO DE SAN JUAN

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

BANCO DE SANTA CRUZ

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

BANCO HIPOTECARIO

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

BANCO ITAÚ ARGENTINA

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

BANCO MACRO

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

BANCO PATAGONIA

Av. de Mayo 701, 25° piso
Tel.: 4131-5749 - www.bancopatagonia.com.ar

BANCO SANTANDER RÍO

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

BANCO SUPERVIELLE

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

BBVA BANCO FRANCÉS

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

BMW DE ARGENTINA

Panamericana Ramal Pilar km 35,5,
Tortuguitas, Buenos Aires
Tel.: 5555-6174 - www.bmw.com.ar

CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES ARGENTINA

Sucre 2425, planta baja, oficina 5, Beccar
Tel.: 4723-0400 - www.finning.com.ar



CGM LEASING ARGENTINA

25 de Mayo 195, 8° piso
Tel.: 5237-4076/7 - www.cgmleasing.com.ar

CIT LEASING DE ARGENTINA

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

HP FINANCIAL SERVICES ARGENTINA

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

HSBC BANK ARGENTINA

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

ICBC INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

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

INVERLEASE

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

LEASING ARGENTINO

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

MERCEDES-BENZ COMPAÑÍA FINANCIERA ARGENTINA

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

NACIÓN LEASING

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

NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS

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

NUEVO BANCO DE SANTA FE

Tucumán 2545, 2° piso, Santa Fe
Tel.: (0341) 4294726 - www.bancobsf.com.ar

PROVINCIA LEASING

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

PSA FINANCE ARGENTINA

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

TCC LEASING (THE CAPITA)

San Martín 1750, Florida, Buenos Aires
Tel.: 4119-5300 - www.thecapita.com.ar

TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA

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

ROMBO COMPAÑÍA FINANCIERA

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

FLOTAS CORPORATIVAS

COMPRA - VENTA Y CONSIGNACIÓN



CAF, banco de desarrollo de América Latina.



USD 50 mil millones de aprobaciones en los últimos 5 años para promover el desarrollo sostenible de la región y la calidad de vida de todos los latinoamericanos.



CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

Más oportunidades, un mejor futuro.

ARGENTINA · BOLIVIA · BRASIL · CHILE · COLOMBIA · COSTA RICA · ECUADOR · ESPAÑA · JAMAICA · MÉXICO · PANAMÁ · PARAGUAY · PERÚ · PORTUGAL · REPÚBLICA DOMINICANA · TRINIDAD Y TOBAGO · URUGUAY · VENEZUELA

www.caf.com