



**UNIVERSIDAD
TORCUATO DI TELLA**

ESCUELA DE NEGOCIOS

Executive MBA

Tesis

**Leasing Operativo: El desafío de las Entidades Bancarias en la
Argentina**

Autor: Geraldine Vaiman

Tutora: Vanessa Welsh

Fecha de presentación: Mayo 2015

Agradecimientos

A mis hijos, que fueron el motor de esta decisión y que valoraron mi esfuerzo y ejemplo como nadie.

A Javi que me acompañó y apoyó sin reproches en cada fin de semana de estudio.

A Patricia Bindi, que fue quien posibilitó que pudiera formar parte de esta tercera camada del MBA In Company de HSBC.

A mis jefes y compañeros por acompañarme en el proceso y cubrirme los lunes de cursada.

A la Universidad Torcuato Di Tella, por la calidad y calidez de cada persona que forma parte de ella. En especial a Vanessa Welsh por el acompañamiento, la buena predisposición y darme ánimo para concluir con este proceso.

A mis compañeros del MBA, por los días compartidos. A Sole, Ale y Hector porque además de compañeros fueron compañía y hoy son amigos.

A mi mamá, por cuidar de mis hijos los sábados de clase y los fines de semana de estudio, pero en especial a mi papá, que fue un ejemplo, me incentivó siempre a más y que hoy me está dando la energía para cerrar este capítulo en mi formación.

Muchas gracias!

Resumen

El Leasing en Argentina se ha desarrollado hace muy pocos años, y es el producto financiero más joven ofrecido en el mercado financiero argentino. La inmadurez de éste se evidencia en los volúmenes de cartera, aunque crecientes, acotados en relación con los portafolios de crédito de todo el sistema argentino, e incluso comparados con las carteras de Leasing de muchos países de la región.

El objetivo de esta investigación fue estudiar el Leasing en Argentina, su historia, evolución y configuración actual con el fin de analizar las posibilidades de profundización e intensificación de su utilización. Para esto se analizó el marco regulatorio del Leasing, sus características normativas y aspectos impositivos que hacen del Leasing un producto diferenciador del resto de los productos financieros ofrecidos en nuestro país y las diferencias del Leasing Financiero y Operativo para conocer sus particularidades. A su vez se hizo un análisis del mercado de Leasing, la estructura de empresas dadoras y sus principales características como forma de conocer las posibilidades con las que cada una cuenta de ofrecer productos diferenciados, como ser el Leasing Operativo, para lograr mayor expansión de la cartera del producto, como consecuencia de generar una mejor propuesta de servicios. Finalmente se realizó una comparación entre los mercados colombiano, chileno e inglés respecto del argentino como forma de hacer un paralelismo con mercados maduros con gran experiencia y profundización en el uso de esta herramienta y analizar el horizonte de crecimiento del Leasing como industria desarrollada Argentina.

Las principales conclusiones a las que se arribó fueron que en Argentina el mercado es aún incipiente, en comparación con el volumen de negocios alcanzados en otros países mucho más desarrollados y que una de las razones radica en que la configuración de dadores en Argentina está mucho más concentrada en Entidades Bancarias cuyo apetito de riesgo es acotado en torno a productos complejos como lo es el Leasing. La forma en la que el mercado podría expandirse es ofreciendo mayor flexibilidad a los tomadores, permitiéndoles optar

por distintas variantes de plazos y porcentaje financiados, esto es, desarrollando el Leasing Operativo como producto más complejo y versátil. Por lo tanto, la forma de masificar este producto será por medio del crecimiento de las Compañías de Leasing que operen en el mercado por fuera de la estructura de Bancos, con mayor flexibilidad y mayores opciones para el tomador.

Palabras Clave

Contrato de Leasing

Leasing Operativo

Leasing Financiero

Mercado de Leasing argentino

Índice

1. Introducción.....	5
2. Objetivos.....	9
3. Marco Teórico	
Capítulo I – Marco Regulatorio del Leasing en la República Argentina.....	11
1.1 Legislación.....	11
1.2 Definiciones.....	15
1.3 Diferencias regulatorias entre el Leasing Financiero y el Leasing Operativo.....	19
1.4 Consideraciones finales del capítulo.....	22
Capítulo II – Mercado de Leasing en la Argentina – Dadores.....	23
2.1 Entidades Bancarias.....	26
2.2 Compañías de Leasing.....	29
2.3 Compañías Financieras Asociadas a Empresas Proveedoras de Bienes.....	31
2.4 Consideraciones finales del capítulo.....	33
Capítulo III – Mercado de Leasing en la Argentina – Evolución y Comparación con otros Mercados.....	34
3.1 El mercado colombiano.....	36
3.2 El mercado chileno.....	39
3.3 El mercado argentino.....	42
3.4 El mercado inglés.....	47
4. Consideraciones finales del capítulo.....	49
Metodología de la Investigación.....	51
Capítulo IV – Instrumentos de medición.....	53
4.1 Análisis de resultados de las entrevistas.....	53
4.2 Conclusiones sobre los aspectos relevados.....	57
5. Conclusiones.....	60
6. Bibliografía.....	62
7. Anexo – Entrevistas realizadas.....	64

1. Introducción

El Leasing es la herramienta de financiación de bienes de capital más joven utilizada dentro del sistema financiero de la Argentina.

A nivel mundial, sus orígenes se remontan a la década del '50 en los Estados Unidos, y luego fue difundido a las más importantes economías mundiales. El Leasing fue mutando y se fue sofisticando hasta llegar al complejo y diverso mapa de dadores con el que nos encontramos hoy. Estados Unidos y Europa son indiscutidamente los pioneros y líderes en el desarrollo del Leasing, aunque América Latina ha experimentado un crecimiento sostenido. Chile, México y Colombia encabezan el listado de países que fueron ampliando su participación en el producto, sentando las bases para un crecimiento sostenido en la región. En Brasil también tiene una penetración importante, más allá de que coyunturalmente hoy está en un período de estancamiento.

La Argentina ha ido acompañando en menor medida éste progreso, en parte debido a los vaivenes propios de su economía, aunque demostrando un crecimiento ininterrumpido (con excepción al año 2009) en volúmenes de cartera¹.

La primer referencia legal en torno a este tipo de contratos que podemos encontrar en nuestra legislación data del año 1995, con la promulgación de la Ley Nro. 24.441 de Financiamiento de la Vivienda y la Construcción². Allí se le dedica el capítulo II como primer intento de regular las operaciones de arrendamiento financiero, haciendo, ya desde ese momento, una distinción entre Leasing Operativo y Leasing Financiero en su artículo 29, aunque no de manera taxativa.

Mediante esta incursión legal, muchas entidades financieras comenzaron a desarrollar, de manera muy incipiente, el producto Leasing dentro de su gama de productos ofrecidos. También fue el puntapié inicial para el surgimiento de las

¹ <http://www.leasingdeargentina.com.ar/estadisticas.php>

² <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/812/norma.htm>

primeras Compañías de Leasing como entidades especializadas y por fuera del paraguas del Banco Central de la República Argentina.

Hacia el año 2000, y dado el interés creciente por impulsar la herramienta, considerando que se requerían mayores definiciones en cuanto a la delimitación de los derechos y obligaciones de los distintos actores en la operatoria y de los aspectos impositivos, se avanzó en la promulgación de una ley específica que permitiera echar luz a estas cuestiones. Fue así que entró en vigor el marco normativo, vigente hasta la actualidad, que regula el Contrato de Leasing con la promulgación de la Ley 25.248³ y complementada por el Decreto 1038/2000⁴ que avanza sobre las cuestiones impositivas que hacen al Leasing un producto bien diferenciado del resto de las financiaciones ofrecidas.

Sin embargo, nuestro país se encuentra todavía lejos del desarrollo que presentan mercados más maduros en Leasing, como los antes mencionados, lo que dá muestras de que tiene aún mucho margen para crecer, en particular por las grandes necesidades de inversión en bienes de capital que existen. Un ejemplo de esto es la baja penetración que tiene el producto dentro de la cartera de préstamos del sistema, siendo inferior al 6%⁵.

Más allá de cuestiones que debieran mejorarse a nivel reglamentario, por ejemplo en torno a algunas trabas administrativas con las que se encuentran los dadores para dilucidar situaciones particulares que se presentan durante la vigencia de las operaciones y vinculadas con la administración del producto (aristas que no abordaremos por no estar dentro del espectro de éste trabajo), la inmadurez del mercado así como el limitado conocimiento que se tiene del Leasing en nuestro país, hacen que hoy no sea la primer alternativa para una empresa que requiera financiamiento.

³ <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/63283/norma.htm>

⁴ <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64908/norma.htm>

⁵ Fuente: "Asociación de Leasing de Argentina" - Publicación propia, nota. "Leasing el elegido"
http://issuu.com/manzipublicidad/docs/leasing03_777a36444fa67d

Mucho se está haciendo desde las diferentes entidades que ofrecen el Leasing para intensificar la colocación, pero es aún mucho lo que resta por hacer. El desafío, por lo tanto, es fortalecer las estructuras y ampliar la oferta para llegar a mayor número de clientes.

Los principales dadores que hoy operan en el mercado argentino son Entidades Bancarias que ofrecen Leasing Financiero a sus clientes y están aún lejos de poder migrar a un esquema de Leasing Operativo que permita volcarse a una propuesta más orientada a servicios.

En la vereda opuesta, se observa una tendencia creciente en términos de mayor demanda de servicios por parte de los clientes de Leasing y un interés en aumento por el Leasing Operativo. Esto hace que exista una brecha cada vez más palpable en torno a lo que los dadores ofrecen y a lo que los tomadores esperan de ellos. Aquí es donde nos focalizaremos como problemática a analizar.

En mercados maduros esta cuestión ya ha sido zanjada. Actualmente los principales dadores de Leasing, tanto en Estados Unidos como en países como Gran Bretaña incluso Colombia o Chile, son Compañías de Leasing. Estas operan por fuera de los Sistemas Bancarios de sus países, con estructuras más elásticas y ofrecen tanto leasing Financiero como Operativo, agregando mayor valor a sus clientes al ofrecer servicios adicionales a la sola financiación.

En tanto, en la Argentina, si bien paulatinamente se van desarrollando Compañías de Leasing y Compañías Financieras conformadas básicamente por las mismas empresas proveedoras de bienes (ej.: Mercedes Benz Compañía Financiera Argentina S.A.) que ocupan un nicho de mercado que ataca a los clientes no bancarizados o empresas que buscan servicios adicionales de mantenimiento y garantía de renovación de flota, su participación es todavía marginal.

Por tanto, las cuestiones que intentaremos resolver están relacionadas con lo recién mencionado. El aspecto central es, en un entorno de gran avance tecnológico con grandes necesidades de inversión y renovación de tecnología por

parte de las empresas, el Leasing resulta una herramienta de gran valor. Siendo que los principales jugadores del mercado argentino son Bancos, los interrogantes fundamentales son:

¿Qué posibilidades poseen las Entidades Bancarias de flexibilizarse y comenzar a ofrecer nuevos productos para la incorporación de bienes de capital, más allá del Leasing Financiero, que no se limiten a la sola financiación sino que ofrezcan servicios y puedan adaptarse a cada cliente?

Tomando los ejemplos de mercados más desarrollados en Leasing, como ser Gran Bretaña, Colombia o Chile ¿Qué capacidades debieran desarrollar los Bancos en Argentina para ampliar su portfolio de productos? ¿Podrán los Bancos ampliar las barreras auto impuestas y desarrollar las capacidades necesarias para lograrlo?

¿De qué manera debiera reconfigurarse el mercado en Argentina para lograr el propósito de extender el uso del Leasing como herramienta de financiación de bienes de capital y alcanzar un estadio de madurez?

La meta en Argentina es poder ampliar y sofisticar la propuesta de productos en torno a la financiación de bienes, sin limitarse a la intermediación financiera, y lograr aportar mayores y mejores soluciones a los clientes.

El Leasing Operativo, como herramienta de financiación orientada a servicios, representa sin dudas el horizonte al que debiera migrar la estructura de Leasing en la Argentina para que el mercado alcance la escala que se espera.

2. Objetivos

Tomando como escenario de base el hecho de que nuestro país es un mercado en vías de desarrollo que requiere altos niveles de inversión en bienes de capital, el Leasing es la herramienta de financiación más idónea para la incorporación de recursos. Por esto el objetivo principal del presente trabajo es analizar las perspectivas de la industria del Leasing local, las posibilidades y capacidades necesarias para ganar principalidad en la financiación de esos recursos, y alcanzar mayor escala, tomando como base la experiencia de otros mercados.

Para alcanzar este objetivo, nos proponemos a su vez el estudio del mercado de Leasing argentino, el análisis de su estructura, tipos de entidades participantes y productos ofrecidos, sometiéndolo a una comparación con otros mercados en donde la herramienta ya se encuentra altamente desarrollada. En este sentido se analizará en qué medida el Leasing Operativo podrá extenderse en nuestro mercado y contribuir a aumentar la penetración del producto.

El presente trabajo de investigación es del tipo descriptivo, no experimental y de estudio de casos comparativos entre el mercado argentino de Leasing y el de otros mercados más desarrollados como ser el de Gran Bretaña, al ser el mayor mercado de Leasing a nivel mundial, y el de Colombia y Chile como los países que presentan mayor desarrollo en este producto. Se utilizarán bases de información secundarias.

La tesis presenta la siguiente estructura:

En el capítulo I se presenta el marco regulatorio del Leasing, sus orígenes y la actualidad. Allí se exponen las principales nociones que se encuentran en la Ley, el tratamiento impositivo y por último, se analizan las semejanzas y diferencias del Leasing Financiero y Leasing Operativo como disparador para el análisis posterior.

En el capítulo II se presenta la conformación del mercado de dadores de Leasing en Argentina, su estructura, características y principales diferencias existentes

entre las entidades oferentes del producto. Finalmente se analizan las posibilidades de ampliar la oferta de producto en función del tipo de entidad que ofrece el Leasing.

En el capítulo III se ofrece una comparación entre el mercado argentino de Leasing y los dos principales mercados de Latinoamérica, Colombia y Chile. Allí se expone la historia y evolución del Leasing en cada país, la estructura del mercado y la realidad del producto en la actualidad.

3. Marco Teórico

CAPÍTULO I – MARCO REGULATORIO DEL LEASING EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

El Leasing en la Argentina surgió hace 20 años, como reflejo de lo que estaba sucediendo en otros países de la región que ya utilizaban y reconocían el producto como herramienta de financiación para la adquisición de bienes de capital.

Su utilización se fue incrementando conforme se ampliaba y perfeccionaba el marco regulatorio que permitió a los dadores y tomadores adentrarse en esta estructura particular y compleja. Por lo tanto, el marco regulatorio sentó las bases necesarias para el surgimiento de dadores que ofrecieran Leasing como producto diferenciador, y a la vez para que los tomadores percibieran diferencias sustanciales que los incline a adoptar esta nueva herramienta, en detrimento de otro tipo de financiaciones más conocidas por ellos y que sin embargo, no ofrecían beneficios particulares.

1.1 Legislación

La primer referencia que se hace en la legislación argentina respecto del concepto de Leasing, se encuentra en la Ley 24.441 “Financiamiento de la Vivienda y la Construcción”, promulgada en Enero de 1995.

Allí se establecen las pautas básicas sobre las cuales se rigen los contratos de Leasing aún hoy, como ser:

- Partes intervinientes en la operatoria: Dador y Tomador
- Se relaciona a la figura del Leasing con un contrato de locación (Art. 27).

- Para que exista contrato de Leasing debe especificarse una opción de compra a ejercer por el Tomador (Art. 27).
- El objeto de un contrato de Leasing podrán ser cosas muebles o inmuebles (Art. 27 inc. b)
- Se hace una primera referencia a la posibilidad de ofrecer Leasing Operativo al mencionar que los fabricantes e importadores de bienes muebles podrán celebrar contratos de Leasing (Art. 28)⁶. Además, las partes podrán convenir, al finalizar el contrato, la posibilidad de que el Tomador opte por la renovación de dicho contrato sustituyendo la cosa que constituyó su objeto por otras nuevas.
- El contrato debe estar inscripto en el registro que corresponda a la cosa objeto del dicho contrato para ser oponible frente a terceros (Art. 30) y la transmisión del dominio se produce por el ejercicio de la opción de compra (Art. 32).

Sin embargo, muchos aspectos fundamentales de la operatoria de Leasing habían quedado rezagados respecto de la doctrina internacional, por lo que en el año 2000 se promulgó la Ley 25.248 “Contrato de Leasing” que regula específicamente éste tipo de contrato y que le aporta mayor claridad y especificidad al producto.

Los aspectos introducidos por ésta ley, vigente aún hoy, son los siguientes:

- Con la celebración del contrato, el Dador le transfiere al Tomador la tenencia de un bien para su uso y goce contra el pago de un canon y le otorga una opción de compra (Art. 1).
- El objeto del contrato ya no será solamente bienes muebles o inmuebles, sino que amplía el mismo a marcas, patentes, software entre otros objetos intangibles (Art. 2).
- El canon, tanto en monto como periodicidad, y el valor de la opción de compra, serán convenidos entre las partes (Art. 3 y 4). Este ha sido un avance fundamental respecto de la legislación anterior, dado que

⁶ “El Contrato de Leasing y su Tipificación en la Ley 24.441” – Noemí Lidia Nicolau
<http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/tdc/article/viewFile/1018/924>

previamente el canon se fijaba teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, asemejando al leasing con una operación de locación financiera. Con ésta incursión, se da lugar a la posibilidad de otorgar Leasing Operativo, en el cual el valor de los cánones se ve reducida y compensada por un mayor valor de opción de compra.

- Pueden incluirse en el contrato servicios y accesorios necesarios para la instalación o funcionamiento de los bienes, e incluirse dentro del canon (Art. 7), como aspecto fundamental para el desarrollo del Leasing Operativo como propuesta de valor integral al Tomador.
- Se establece que la responsabilidad objetiva emergente del uso de los bienes (Art. 1113 Código Civil), recae exclusivamente sobre el Tomador o guardián de las cosas dadas en Leasing (Art. 17). Inclusión fundamental a los efectos de quitar responsabilidad al Dador, quien transfiere el uso y goce del bien. Esta nueva arista permitió bajar sustancialmente los costos de la operatoria dado que se evitaron costos asociados como seguros que anteriormente los dadores contrataban para mitigar los riesgos potenciales.

Por otro lado, los aspectos impositivos hacen que el Leasing difiera sustancialmente de otras herramientas financieras, y se encuentran detallados en el Decreto 1038/2000⁷. Allí se determinan, no solo las pautas impositivas relacionadas con la operatoria, sino que están establecidos los plazos a los que el dador puede otorgar la financiación mediante Leasing, al establecer los criterios que deben tenerse en cuenta a la hora de definirlos.

A nivel general, dicho Decreto determina que la financiación debe otorgarse – como mínimo - a la mitad del plazo de la vida útil del bien (o amortización contable) más un período. Por ejemplo, para el caso de los rodados, que poseen una vida útil de 5 años (60 meses), no pueden ser financiados a un plazo menor que 31 meses.

⁷ <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64908/norma.htm>

Más allá de éste criterio general, se establecen determinadas excepciones que definen que para ciertos bienes, haya un plazo arbitrario al que deba otorgarse la financiación, como por el ejemplo el caso de inmuebles (10 años).

Esta limitación en el plazo mínimo de financiación radica en que, dado que el Leasing posee ventajas impositivas considerables respecto de cualquier otra facilidad, en particular porque el pago de la amortización o “canon” se asemeja al pago de una cuota de alquiler y puede ser deducido en su totalidad del pago de Impuesto a las Ganancias e Impuesto al Valor Agregado⁸, acelerar aún más su amortización implicaría una reducción mucho más drástica en torno a la exigencia de pago de impuestos⁹.

Debe tenerse en consideración también la R.T. N° 18 de la FA.C.P.C.E. (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas)¹⁰ que regula los aspectos contables de la operatoria de Leasing y que determina a su vez las diferentes metodologías de contabilización según se trate de contratos de Leasing Financiero o de Leasing Operativo, algunas de las cuales revisaremos más adelante.

Es importante tener presente que durante este año se modificarán los Códigos Civil y Comercial, refundiendo ambos en un solo código¹¹. El Leasing ha sido incluido dentro de éste, aunque la ley propia de Leasing (No. 25.248) no ha sido

⁸ Excepto en el caso de vehículos, según disposiciones en Ley de IVA No. 23.349, Art. 12, inciso 1.

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>

Según Ley de Impuesto a las Ganancias No. 26.893, Art. 88, inciso I.

<http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>

⁹ Por medio de la publicación del Decreto 1352/2005 (Art.1), se dejó establecida una excepción a lo indicado, en la que se definía que por un plazo limitado (desde su promulgación, 03/11/2005, hasta el 31/12/2006), el plazo mínimo de financiación se reducía en un 50% al definido por el Decreto 1038/2000.

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/110000-114999/111049/norma.htm>

Esto podía aplicarse únicamente cuando el contrato se celebrase con empresas que encuadren dentro de la clasificación Mipyme (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) según criterios definidos por la secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa (Resolución 675/20002).

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/75000-79999/79129/norma.htm>

¹⁰ http://www.consejo.org.ar/institucional/normas_profesionales.html

¹¹ <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

derogada. Sí bien se han eliminado de dicha ley varios de sus artículos, habiendo sido incluidos dentro del citado Código, los aspectos y definiciones básicas y cuestiones impositivas no se han visto modificados en absoluto, manteniendo las características aquí descritas.

1.2 Definiciones

Por tanto, luego de introducidos los aspectos normativos del Contrato de Leasing, podemos dar algunas definiciones

- **Contrato de Leasing:** Desde el punto de vista normativo, es aquel en el que el dador conviene en transferir al tomador la tenencia de un bien para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

Desde un aspecto más práctico, el Leasing es una herramienta de financiación para la incorporación de bienes de capital, mediante el cual el dador adquiere un determinado bien por pedido del tomador al proveedor, otorgándole el uso y goce al tomador de dicho bien por un período determinado. Luego de ese período, el tomador tiene la opción de ejercer la compra de la cosa objeto del contrato e incorporarla a su patrimonio, de proceder a la devolución del bien o de alargar el contrato.

Ventajas respecto de otros productos:

- ✓ Posibilita al tomador la incorporación de tecnología sin inmovilizar capital de trabajo, obteniendo la financiación del 100% del valor del bien y pudiendo financiar a su vez costos complementarios tales como gastos de importación, puesta en marcha u otros.
- ✓ Permite al tomador la generación de ganancias desde el momento inicial en que el bien se pone en funcionamiento sin necesidad de realizar desembolsos previos, dado que la obligación de pago del tomador comienza luego de que el bien le ha sido entregado.

✓ Otorga mayores plazos de financiación dado que éstos están relacionados con la vida útil del bien.

✓ Ofrece ventajas impositivas diferenciales en el pago del Impuesto a las Ganancias y del Impuesto al Valor Agregado.

• Partes intervinientes:

- * Dador: Es quien transfiere al tomador el bien (locador).
- * Tomador: Es quien recibe el bien (locatario).
- * Proveedor: Es quien provee el bien (fabricante, vendedor, importador)

En el cuadro 1 se exponen los principales derechos y obligaciones de cada uno de los actores que intervienen en la operatoria de Leasing, tomando como base los aspectos mencionados en la Ley de Leasing.

Cuadro 1. Derechos y obligaciones de las partes

Sujeto	Derechos	Obligaciones
Dador	<ul style="list-style-type: none"> • Cobro del canon • Cobro del precio de la opción de compra • Subrogar en el tomador la responsabilidad objetiva emergente del bien • Acción reivindicatoria de la cosa objeto del contrato frente a terceros • Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado 	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar el uso y goce del bien • Cumplir con el pago del precio de la cosa objeto del contrato al proveedor
Tomador	<ul style="list-style-type: none"> • Uso y goce de la cosa objeto del contrato • Arrendar la cosa objeto del contrato en caso de estar estipulado en el contrato • Ejercer la opción de compra • Derechos de reclamo al proveedor 	<ul style="list-style-type: none"> • De no vender, gravar ni disponer de la cosa objeto del contrato • Ejercer un buen uso del bien y realizar una correcta conservación • Responder por la responsabilidad objetiva emergente que deriva del uso y goce de los bienes

	por la calidad de los bienes subrogados por parte del dador	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar los cánones pactados • Pagar el precio de la opción de compra, o realizar la devolución del bien en perfecto estado de conservación.
Proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Emergentes del contrato de compra-venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar el bien en perfectas condiciones de uso y goce • Responsabilizarse por la calidad de los bienes

Fuente: Elaboración propia con soporte en la Ley de Leasing N° 25.258

- **Canon:** Monto de dinero que el tomador abona al dador durante un plazo determinado en el contrato, que contiene una porción de “recupero del capital” y otra porción que representa el costo financiero de la operación.

- **Opción de compra:** Es el derecho que el dador le confiere al tomador de realizar el ejercicio de compra del bien otorgado en Leasing. El precio de dicha opción de compra (también llamado “valor residual”), debe estar determinado en el contrato o ser determinables según pautas previamente pactadas en el contrato.

- **Tipos de Leasing:**

Si bien existen numerosas clasificaciones posibles en torno a los tipos de contratos de Leasing que podemos encontrar, a los efectos de éste trabajo nos centraremos en las dos divisiones principales y que hacen al objeto del presente

- * **Leasing Financiero:** En éste tipo de contratos, la intención del tomador desde el inicio es que, al finalizar el mismo, el bien pase a integrar su patrimonio. Por lo tanto, la opción de compra se determina en un monto bajo, alentando al tomador a ejercerla. La obligación de mantenimiento de los bienes está por cuenta y cargo del tomador.

Comparativamente, ofrece mayores beneficios impositivos que el Leasing Operativo dado que, al tener una opción de compra baja, los

cánones durante la vigencia del contrato son más altos y se logra una amortización más acelerada.

Las operaciones de “*Sale & Lease-back*”, en las que el tomador vende al dador un bien de su propiedad para luego serle otorgado en Leasing, suelen estar incluidas dentro de ésta categoría, al ofrecer opciones de compra bajas en incentivo a que el tomador recupere los bienes para su patrimonio (cabe mencionar que, de todas formas, éstas operaciones tienen regímenes impositivos diferentes).

* **Leasing Operativo:** En éste tipo de contratos, dado que la intención de compra del tomador al finalizar el plazo del mismo no es tan clara, el valor de la opción de compra se asemeja a la valuación del bien al término de dicho contrato. Esto es, al precio de mercado de bienes de similares características en un momento determinado y considerando las condiciones de uso y desgaste de ese bien.

El aspecto distintivo de éste tipo de contratos radica en que, además de contribuir a financiar la incorporación de bienes de capital, protege al tomador de la obsolescencia tecnológica, en el sentido que le da mayores posibilidades de efectuar la renovación de su equipamiento.

Otro de los beneficios comparativos es el hecho de que los cánones resultan más bajos que en el Leasing Financiero dado que el valor residual es considerablemente más elevado. Esto implica un beneficio financiero, en particular en un contexto inflacionario como el nuestro, en el que valor residual termina diluyéndose.

Aquí, si bien el mantenimiento de los bienes sigue estando por cuenta del tomador, en algunos contratos pudiera pactarse que el dador será quien se hiciera cargo de ese mantenimiento, es decir, que pudiera incluirse un contrato por servicios adicionalmente a la financiación.

1.3. Diferencias regulatorias entre el Leasing Financiero y el Leasing Operativo

Según la legislación y normativas vigentes en nuestro país, existen ciertos rasgos que diferencian a uno y otro contrato.

Como primer aspecto distintivo, ya mencionado anteriormente, encontramos a la opción de compra como punto de quiebre entre ambos. Si bien en algunos países (Ej.: Chile¹²) los contratos de Leasing Operativos pueden no tener estipulado un valor residual¹³ por considerarse que a priori el tomador no tiene intención de ejercer opción de compra, la legislación argentina establece que para considerarse contrato de Leasing debe tener estipulado un valor residual, o al menos deben especificarse los parámetros a tomar en cuenta al momento de finalización del contrato. Es por esto que la diferenciación entre uno y otro está centrada en el porcentaje aplicado para cada tipo de contrato.

Como ya se ha remarcado, para el caso de operaciones de Leasing Financiero, el ejercicio futuro de la opción de compra es un hecho cuasi cierto, dado que el tomador, al momento de celebrar el contrato manifiesta su intención de incorporar ese bien a su patrimonio. Por lo tanto, como práctica habitual de mercado, en la Argentina el valor residual para éste tipo de contratos, se ubica en un porcentaje bajo - inferior al 5%, alentando al tomador a ejercer su derecho de optar por la compra del bien. Más allá de éste porcentaje, existen operaciones de Leasing Financiero con valores residuales superiores, aunque nunca mayores al 20%.

En tanto que, para contratos de Leasing Operativo, el ejercicio de la opción de compra no está asegurado desde el inicio, dado que el tomador no hace explícita su decisión, sino que por el contrario, se asume una alta probabilidad de que así

¹²

<http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=20120629103538>

³

¹³ <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1061314> – II Los Contratos de leasing 2.c

no ocurra. Es por esto que el valor residual no es especialmente bajo, sino que, como comentamos anteriormente, se ubica en torno al valor de mercado esperado de ese bien al finalizar el plazo del contrato (como práctica de mercado se ofrece un valor residual en torno al 40%, aunque las condiciones inflacionarias actuales en la Argentina distorsionan el parámetro).

Para ambos tipos de contratos, ya sean de Leasing Financiero o de Leasing Operativo, y siempre que se respeten los plazos mínimos de amortización según lo comentado al final del apartado 2.1.1 y los bienes sean destinados a la producción de ganancias gravadas, el Decreto 1038/2000 determina que el contrato se asemeja con “operaciones de locación financiera”. Para éstos casos será factible la deducción para el Impuesto a las Ganancias de la totalidad de los cánones pagados hasta el momento del ejercicio de la opción de compra o renovación del contrato (siempre respetando los topes fijados por la Ley de Impuesto a las Ganancias para el caso de vehículos). Además, para el dador, la ganancia gravada de la operación estará dada por la diferencia entre el costo del bien (que coincide con el monto del capital prestado) y la suma de los cánones recibidos más el precio de venta del bien.

El Decreto determina a su vez dos clasificaciones adicionales posibles para su consideración a los efectos del cómputo del Impuesto a las Ganancias.

Por un lado encontramos contratos “asimilados a operaciones de locación” en los que no se cumplan los plazos de amortización mínima mencionados anteriormente y establecidos por el artículo 2. Entran también dentro de ésta categoría aquellos contratos en donde la opción de compra no está determinada previamente en ellos sino que debe determinarse según pautas y procedimientos pactados al momento de ejercerse la misma (ej.: aquellos contratos en donde se establezca como precio de la opción de compra, el valor de plaza al momento del vencimiento de la misma). En estos casos, el dador deducirá de los cánones mensuales el importe de las amortizaciones de los bienes (de acuerdo al tipo de bien del que se trate), y al resultado por la venta se le deducirá el valor residual impositivo. El tomador, en

cambio, no experimentará ninguna diferencia en el tratamiento impositivo, pudiendo desgravar del Impuesto a las Ganancias los cánones pagados en su totalidad (con excepción de las consideraciones específicas para vehículos).

Por otro lado, los contratos “asimilados a locación” en los que el precio fijado para el ejercicio de la opción sea inferior al costo computable del bien (valor residual impositivo), serán a su vez asimilados a “operaciones de compraventa”. En éste caso, el precio de la venta se considerará como el la sumatoria del recupero del capital de los cánones y de la opción de compra (esto es, la porción de capital incluida dentro del canon y dentro del valor residual). El tomador incorporará el bien a su patrimonio según el precio de la venta, mientras que del canon, solo podrá deducir la porción que no sea considerada como recupero del capital.

En función de las consideraciones aquí expuestas, aun se trate de operaciones de Leasing Operativo en las que podrían pactarse condiciones más flexibles en torno a plazos y valor residual, la industria del Leasing en nuestro país ofrece contratos respetando los lineamientos especificados para ser encuadrados dentro de “operaciones de locación financiera” para mantener las ventajas que ésta forma de contrato ofrece, tanto al dador como al tomador.

Desde la óptica contable existe un punto diferenciador que resulta fundamental entre ambos. Dado que en el caso de los Leasing Financieros existe una muy alta probabilidad de que el bien sea adquirido por el tomador al finalizar el contrato, la R.T. N° 18 establece la obligatoriedad del tomador de incorporar los bienes a su patrimonio como bienes en locación financiera.

En tanto que, en el caso de contratos de Leasing Operativo, como esta probabilidad es incierta, durante la vigencia del Leasing y mientras no se ejerza la opción de compra, los bienes no se incluyen dentro del patrimonio del tomador. Esto resulta una de las razones fundamentales por las que ciertas empresas (en particular las multinacionales) se inclinan por esto producto, dado que las casas matrices imponen restricciones de endeudamiento y de inversión local y el uso de

ésta herramienta, que por otro lado les resulta familiar al poseer experiencia en otros países, salva estas cuestiones.

1.4 Consideraciones finales del capítulo

Como se ha mencionado a lo largo del presente capítulo, el marco normativo en la República Argentina se ha ido perfeccionando en los últimos años, reconociendo en el Leasing una especificidad respecto de otro tipo de contratos que ameritan un tratamiento especial. Las diversas cuestiones que hacen a la operatoria actualmente se encuentran reguladas, dando certeza a las relaciones entre los diversos participantes, sentando las bases para el crecimiento del sector.

Más allá de esto, cabe destacar que si bien existe una legislación completa y los aspectos tributarios se encuentran regulados en su totalidad, muchos de los incentivos originales del producto han quedado desactualizados en el contexto inflacionario actual, en particular como el tope de deducciones impositivas para los vehículos antes mencionado, que ha erosionado los beneficios para gran parte de este tipo de bienes, que como veremos más adelante, representa más del 50% del destino de las financiaciones en Argentina.

CAPÍTULO II – MERCADO DE LEASING EN LA ARGENTINA - DADORES

La historia del leasing en nuestro país se remonta hacia el año 1995, en el que, con la promulgación de la ley 24.441 y la inclusión del Leasing como figura, se le dio entidad a éste tipo de contratos.

A partir de allí diversas entidades financieras comenzaron a desarrollar el producto, aunque todavía de manera muy incipiente, como fue el caso de Banco Roberts (hoy HSBC), pionero en ésta materia. Adicionalmente, fue también en éste contexto en el que se comenzaron a gestar algunas de las Compañías de Leasing que aún hoy siguen desarrollándose en nuestro mercado. The Capita Corporation, siendo la primera de ellas, se instaló en nuestro país y comenzó sus actividades en el año 1995.

Hacia el año 1998, los pocos dadores que se encontraban funcionando en la Argentina (5 miembros) conformaron la Asociación de Leasing de Argentina, que funcionó, y lo sigue haciendo, como foro de consultas, espacio de apoyo de iniciativas y difusión para las entidades miembros y para la industria del Leasing en general.

Como ya se ha mencionado, si bien ésta primera ley implicó un gran avance al dar el puntapié inicial, resultaba todavía débil en torno a algunas cuestiones que impedían un desarrollo aún más agresivo.

La cuestión de la responsabilidad objetiva derivada del uso del bien, fue un aspecto que detenía a los dadores a avanzar con mayor agresividad, cuestión que fue zanjada a partir de la promulgación de la Ley de Contrato de Leasing N° 25.248, al igual que otras cuestiones como la libre determinación de los cánones y el establecimiento de normas impositivas específicas para éste tipo de contratos.

Hoy, a 20 años de la incorporación del Leasing dentro de la legislación argentina, el mercado de dadores de Leasing se ha desarrollado considerablemente, si tenemos en cuenta la poca historia que tiene la herramienta.

Con solo mirar el listado de integrantes que forman parte de la Asociación Leasing de Argentina (ALA)¹⁴, podemos encontrar una importante cantidad de dadores funcionando en nuestro país. Entre ellos, los principales Bancos Comerciales que operan en plaza, Compañías Financieras como brazos financieros de los principales proveedores de bienes y Compañías de Leasing creadas con el objeto social específico de ofrecer Leasing a sus clientes.

INTEGRANTES

Bancos



Compañías de Leasing

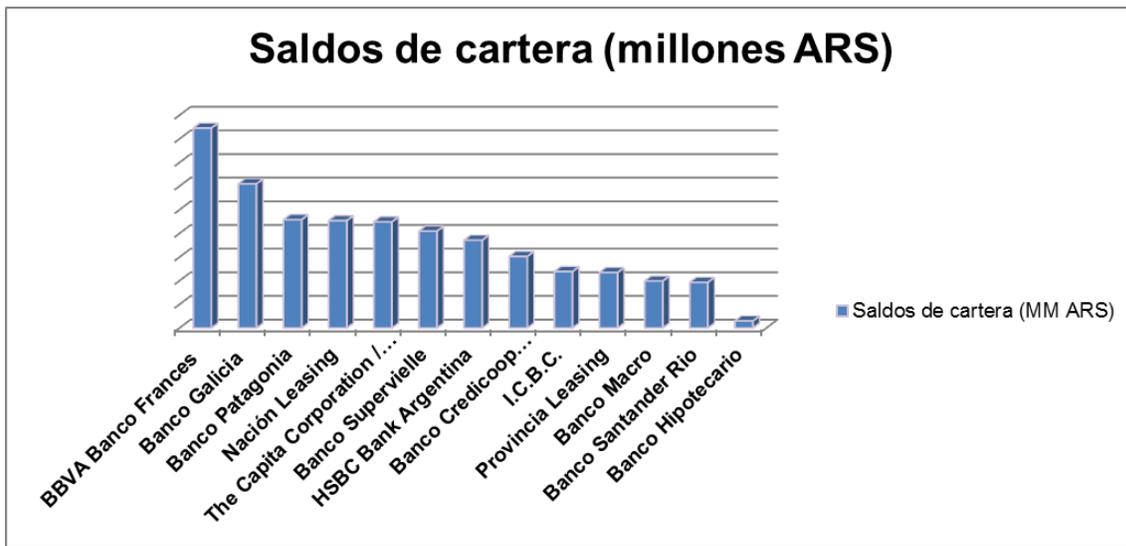


Compañías Financieras asociadas a productores de bienes



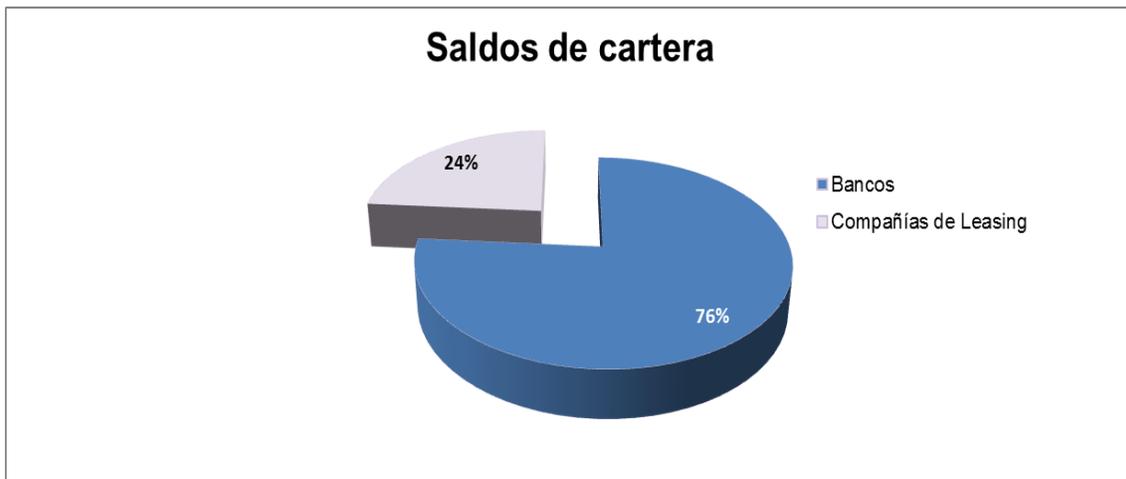
¹⁴ <http://www.leasingdeargentina.com.ar/integrantes.php>

Gráfico 1. Saldos actuales de cartera de leasing (principales dadores)



Fuente: Asociación Leasing Argentina, estadísticas publicadas a Diciembre 2014

Gráfico 2. Composición actual de la cartera, según tipo de entidad



Fuente: Asociación Leasing Argentina, estadísticas publicadas a Diciembre 2014

Como se puede observar, los principales dadores son Entidades Financieras que ofrecen el producto como parte de su oferta crediticia a sus clientes (gráficos 1 y 2), mientras que en el segundo lugar, se ubican las Compañías de Leasing, siendo las principales aquellas que operan como estructuras inorgánicas de Entidades Bancarias.

En tanto, las Compañías Financieras tienen una participación muy marginal, razón que analizaremos más adelante.

A continuación abordaremos las características y punto de vista de cada uno de estos grupos en relación al Leasing, con el fin de analizar las características del mercado oferente del producto.

2.1 Entidades Bancarias

La mayor parte de las Entidades Financieras comerciales que operan en nuestro país ofrecen el producto Leasing dentro de su estructura orgánica. A lo largo de estos años, las entidades se han ido especializando y han reforzado esas estructuras, sobre todo operativas, dada la compleja administración que implica llevar adelante el producto. El hecho de que los bienes sean registralmente del dador hasta el ejercicio de la opción de compra por parte del tomador, implica llevar adelante una administración muy exhaustiva para evitar errores u omisiones en las obligaciones como propietarios de los bienes.

Los canales de comercialización del producto suelen estar desarrollados dentro de la misma red de sucursales, aunque con el tiempo los bancos han trabajado para implementar alianzas con proveedores de bienes (llamados “*Vendors*”), ofreciéndoles políticas de crédito diferenciadas para asegurar rapidez en la respuesta y lograr captar una porción importante del flujo. Dado que los *Vendors* operan con la mayor parte de los Bancos, las políticas de crédito flexibles y los tiempos cortos de análisis resultan ser los factores prioritarios. La relación Bancos-*Vendors* es de conveniencia mutua, ya que mientras que al Banco le permite colocar fondos y ganar un cliente nuevo para desarrollar, para el *Vendor* es de vital importancia poder ofrecer financiación de mercado a la hora de vender sus productos. Los bancos terminan operando como su brazo financiero sin necesidad de invertir capital (cabe destacar que son pocos los proveedores que

cuentan con una Compañía Financiera asociada, como veremos más adelante, por lo que la cercanía con Bancos resulta prioritaria para la mayoría de ellos).

Dentro del mercado de Entidades Financieras dadoras de Leasing, el tipo de operaciones que prima casi en su totalidad es el de Leasing Financiero. La razón fundamental radica en que las Entidades Bancarias tienen por objeto ofrecer a sus clientes soluciones financieras, siendo este tipo de Leasing el más adecuado a la matriz de riesgos aceptada.

El Leasing Financiero, permite adecuar la operatoria de éste producto al resto de la operatoria de créditos de la institución, dado que, si bien se requiere un esquema de administración específico para realizar las tareas de inscripción y mantenimiento de contratos y bienes (en particular de bienes patentables con el pago de multas y patentes), el hecho de que el tomador vaya a ejercer la opción de compra con una certeza casi cercana al 100%, implica evitar la definición de procesos necesarios para la reasignación de esos bienes.

Por ejemplo, en el caso de HSBC, el banco solo ofrece a sus clientes operaciones de Leasing Financiero con opciones de compra nunca superiores al 5%. Esto de alguna manera garantiza el ejercicio de la opción de compra por parte del tomador (más allá de que no lo asegura). Por lo tanto, se ha desarrollado un área de *back office* dedicada a la administración operativa del producto encargada, no solo del procesamiento de las solicitudes, como ocurre para el resto de los productos crediticios ofrecidos, sino de realizar por medio de terceros contratados (gestores) las gestiones de inscripción, pago de tributos, y transferencia registral a nombre del tomador al finalizar la operación. Estas tareas específicas requeridas para el producto encarecen su administración en comparación con otros, dado que se requiere del establecimiento de un área de soporte determinada para éste, lo que no ocurre con otras financiaciones que son gestionadas por una única área administrativa.

¿Qué ocurre cuando el tomador no ejerce la opción de compra? Como mencionamos anteriormente, si bien el valor residual hace suponer que el tomador

ejercerá la opción por resultarle económicamente beneficioso¹⁵, puede ocurrir que esto no suceda. Frente a estos casos, el Banco solicita al tomador la restitución del bien objeto del contrato. Para esto se deberá contratar un depósito en el cual recibir y mantener el bien hasta su reventa, contratar profesional idóneo para la evaluación de las condiciones en las que ese bien fue devuelto y establecer un precio adecuado de reventa, y finalmente proceder a la subasta o venta de ese bien bajo las condiciones normadas internamente. Si bien a priori podría entenderse que el beneficio económico para el dador es lo suficientemente interesante como para justificar determinadas acciones, la realidad indica que no existe estructura suficiente dentro de éste que pueda absorber esta operatoria masivamente (cabe destacar que en toda la historia de leasing de la entidad han habido no más de 5 casos en total en los que el tomador no ha ejercido la opción de compra).

En una matriz de producto en donde el Leasing Operativo se ofrezca a los fines de ampliar la propuesta de servicios al cliente, y dadas las características propias de la operación en las que se concibe una alta probabilidad de que el cliente no ejerza la opción de compra, deberían activarse los mecanismos arriba detallados para la reventa de los bienes y, de esa forma recuperar el monto que el Banco dejaría de percibir por el no cobro del valor residual.

El riesgo de obsolescencia es un tema importante que no hemos desarrollado aún. Lo que motiva a una empresa a optar por un Leasing Operativo es, fundamentalmente, la ventaja que representa éste producto respecto de otros (incluido el Leasing Financiero) en relación con las posibilidades de renovación del bien de capital. Esto resulta una opción diferenciadora sobre todo en la financiación de bienes intensivos en tecnología o de rápida depreciación (el claro ejemplo son los equipos de computación), en donde la necesidad de renovación

¹⁵ En caso de que el tomador no quisiera mantener dentro de su patrimonio el bien financiado en Leasing, siempre le representará una mejor alternativa la de ejercer la opción de compra y proceder a la venta directa de ese bien, que optar por no ejercer dicha opción. El motivo fundamental radica en que, al tener un porcentaje muy bajo de opción de compra, será más beneficioso ejercer dicha opción pagando el porcentaje residual (en general no superior al 5%) y revender el bien en el mercado, por el cual recuperará mucho más capital que ese 5% que pagó por la opción.

es muy alta. En esos casos, es probable que el cliente opte por no ejercer la opción de compra y solicite al tomador la reposición de los bienes por medio de un nuevo contrato. Si bien, de manera inicial en la determinación de los parámetros contractuales, se tomará esto en cuenta para la fijación del valor residual (recordemos que éste suele fijarse en relación al valor de mercado que tendrá ese bien al finalizar el plazo del contrato), el riesgo de obsolescencia asociado al surgimiento de nuevas tecnologías es alto en relación al apetito de riesgo de los bancos.

En función de lo expuesto, podemos concluir que activar los procesos de recupero de los bienes no está dentro del scope de un Banco. No se puede perder de vista que el Leasing es un producto más dentro de la cartera de productos ofrecidos, y establecer mecanismos específicos, onerosos y engorrosos para el recupero de una porción del capital prestado, con los riesgos de obsolescencia al que están expuestos los bienes, está por fuera de los riesgos que los bancos están dispuestos a asumir para este producto.

2.2 Compañías de Leasing

El universo de Compañías de Leasing en la Argentina está centrado en dos tipos. Por un lado encontramos compañías que operan bajo el paraguas de una Entidad Bancaria, aunque funcionen de manera autárquica a ésta, tal es el caso de Provincia Leasing o Nación Leasing. Por el otro, se ubican las compañías independientes de Leasing conformadas por inversores privados, como es el caso de CGM Leasing o Inverlease. The Capita Corporation surgió como una de éstas, pero luego fu adquirida por el Banco Comafi, por lo que resulta ser un caso mixto entre ambos tipos.

Las Compañías de Leasing, al ser su objeto específico el celebrar contratos de Leasing y tener estructuras más flexibles que los Bancos, ofrecen una matriz de producto mucho más amplia que éstos dado que logran una mejor administración

de los bienes gracias a su menor escala. Fueron quienes desarrollaron los productos de Leasing Operativo y *Sale & Lease-back* en la Argentina, imitando los modelos de negocio de compañías del exterior. Son, incluso, las que han desarrollado el Leasing para individuos, aún muy incipientes en nuestro mercado.

La mayor limitación con la que se encuentran estas empresas es sin duda el acceso al financiamiento barato. En su gran mayoría, su fondeo proviene de sus propios accionistas o de la venta de cartera, lo que les permite seguir generando nuevas operaciones. Sin embargo, estas fuentes de financiamiento son agotables y no suele estar en niveles de tasa competitivos en comparación con sus principales competidores – los Bancos – lo que los lleva a operar generalmente en nichos de mercado.

Por esto que las Compañías de Leasing suelen ofrecer productos *customizables* de acuerdo al tipo de cliente y a sus necesidades para lograr compensar vía servicios el diferencial de tasa que el cliente está pagando.

El Leasing Operativo es terreno casi exclusivo de estas compañías, en el que se iniciaron respondiendo a las demandas de los tomadores. Adecuaron su modelo de negocio para comenzar a ofrecer esta herramienta, aunque se encontraron con los mismos problemas que los bancos en cuanto a los mecanismos de reventa de bienes.

Por esto, encontraron la salida en la relación con los *Vendors*. Dado que las Compañías de Leasing no tienen por objeto la compra y venta de bienes por sí, sino solo como parte de una operación específica de Leasing, entablaron acuerdos comerciales con los proveedores de bienes que les permitieron firmar acuerdos de recompra o acuerdos de servicios en los cuales éstos realizaban el mantenimiento periódico de los bienes para garantizar el buen estado de los mismos al finalizar los contratos y facilitar su reventa.

Frente a esto, el Leasing Operativo que celebran con sus clientes, suelen tener a su vez un acuerdo de servicios asociado, lo que es bien percibido por los

tomadores y les resulta fundamental a los dadores a fin de garantizar el buen uso y estado de las cosas objeto del contrato.

Si bien financian todo tipo de bienes, los contratos asociados a bienes de tecnología, que poseen una rotación más rápida por financiarse a menor plazo son característicos de éste tipo de operaciones.

En el caso de las Compañías de Leasing asociadas a Bancos (en particular Provincia Leasing y Nación Leasing), brindan financiación en una medida importante a Estados Municipales y Provinciales para la incorporación de equipos viales o de construcción, operaciones que generalmente son canalizadas por fuera del circuito financiero comercial. Aquí han encontrado otra oportunidad para impulsar su crecimiento.

2.3 Compañías Financieras asociadas a Proveedoras de Bienes

Las Compañías Financieras que ofrecen Leasing en la Argentina son aquellas que funcionan como brazo financiero de las empresas fabricantes o proveedoras de bienes. Tal es el caso de automotrices o empresas proveedoras de equipos como Toyota Compañía Financiera de Argentina o Caterpillar Financial Services Argentina.

Históricamente, la misión de éstas compañías es la de acompañar desde el punto de vista financiero a la venta de productos. Por medio de la financiación a sus clientes, contribuyen al cumplimiento de las metas comerciales y posicionamiento de la marca. Generan acciones específicas en concordancia con las estrategias de venta y marketing para apoyar el plan estratégico,

Estas empresas son aquellas que están más cerca de poder ofrecer una propuesta global de servicios a los tomadores. No solo ofrecen la financiación por medio de operaciones de Leasing Financiero, sino que a su vez ofrecen operaciones de Leasing Operativo al poseer facilitado por el hecho de tener su

propia red de agentes de venta que pueden resolver la cuestión de reventa de bienes cuando el tomador no ejerce la opción de compra. Finalmente, algunos ofrecen un acuerdo de servicios en el que prestan el servicio de mantenimiento de los bienes.

Este sería el esquema de negocios ideal para cualquier dador que Leasing a fin de lograr agregar mayor valor al cliente y superar cualquier propuesta de financiación alternativa.

Sin embargo, como hemos observado en las estadísticas, actualmente estas compañías tienen una muy baja penetración en el mercado, a pesar de haber desarrollado éste modelo. Las razones son varias, aunque nos referiremos a continuación aquellas relacionadas con los aspectos financieros locales.

En primer lugar, el costo del capital para las Compañías Financieras en Argentina es elevado por cuanto sus casas matrices exigen una prima de riesgo alta, o cuando no, encuentran trabas a la repatriación de capitales que hacen que las matrices en muchos casos sean reticentes al envío de fondos. En este contexto, las empresas deben fondearse localmente, encontrándose con la misma situación que las Compañías de Leasing, logrando la toma de fondos pero a costos elevados.

En segundo lugar, en la Argentina, a partir del año 2012, el gobierno ha regulado en cierta medida la colocación de préstamos por medio del lanzamiento de los “Créditos para la Inversión Productiva”, por medio de los cuales las Entidades Bancarias deben colocar préstamos asociados a proyectos de inversión a una tasa fijada por la Entidad Monetaria. Para éstas compañías resulta muy difícil competir, por lo que en muchos casos optaron por hacer acuerdos directamente con los Bancos a fin de que éstos les otorguen la financiación a sus clientes, operando como una suerte de *Vendor* y derivador de prospectos.

2.4 Consideraciones finales del capítulo

A lo largo de éste capítulo hemos analizado la estructura del mercado de oferentes de Leasing y las distintas ópticas con las que cada tipo de compañía trabaja y sobre las que amolda el producto que brinda en función de sus posibilidades e intereses.

En relación al análisis, queda demostrado que cuanto más compleja es la organización, más rígida y limitada es la propuesta de producto entregada al cliente. Sin embargo, el contexto macroeconómico no hace posible que la oferta general se flexibilice o que los productos más flexibles lleguen al cliente con tasas relativamente bajas. Sin dudas, el desafío de la industria del Leasing es el de poder llegar a mayor cantidad de clientes con mayor variedad de productos y a costos razonables.

En función de lo analizado, son las Compañías de Leasing las que, por su estructura flexible y especificidad, podrían alcanzar mayor escala que la actual al poder ofrecer productos diferenciados en torno a las distintas necesidades, pero el mercado debiera garantizar mayor y mejor acceso al fondeo para abaratar el producto que llega a los clientes.

CAPÍTULO III – MERCADO DE LEASING EN LA ARGENTINA – EVOLUCIÓN Y COMPARACIÓN CON OTROS MERCADOS

El Leasing en la Argentina tiene una muy corta historia en relación con muchos de los mercados internacionales más importantes. Mientras que nuestra legislación lo ha reconocido hace tan solo 20 años, mercados como el chileno o el colombiano tienen una historia de más de 35 años.

Las estadísticas referidas a la región, evidencian la madurez de algunos mercados de Leasing en comparación con el argentino, dando muestras de que el nuestro tiene aún mucho margen de crecimiento. El cuadro 2 muestra el volumen y evolución de las carteras de Leasing en los principales mercados de Latinoamérica, así como también el número de dadores que hay en cada uno

Cuadro 2. Cartera de Leasing en los principales mercados latinoamericanos

País	Portfolio 2013 USD (000)	Número de oferentes	Portfolio 2012 USD (000)	Evolución %
Colombia	\$ 15.341.409,59	339	\$ 14.581.866,91	5,21%
Chile	\$ 15.246.887,59	19	\$ 12.090.575,89	26,11%
Brasil	\$ 12.438.601,62	55	\$ 20.840.961,59	-40,32%
Mexico	\$ 10.269.470,38	84	\$ 8.304.999,96	23,65%
Peru	\$ 8.094.368,28	17	\$ 8.786.552,14	-7,88%
Argentina	\$ 1.664.775,34	31	\$ 1.595.973,97	4,31%
Puerto Rico	\$ 1.539.665,00	32	\$ 1.407.843,00	9,36%
Costa Rica	\$ 424.106,00	5	\$ 364.001,00	16,51%
Venezuela	\$ 232.121,85	16	\$ 329.324,71	-29,52%
Bolivia	\$ 69.034,03	3	\$ 51.536,56	33,95%
Ecuador	\$ 56.597,88	10	\$ 61.411,40	-7,84%
Total	\$ 65.377.037,56	611	\$ 68.415.047,13	-4,44%

Fuente: Elaboración propia con base en el informe emitido por The Alta Group: The Alta LAR 100 for 2013¹⁶ y estadísticas elaboradas por la Asociación de Leasing Argentina¹⁷

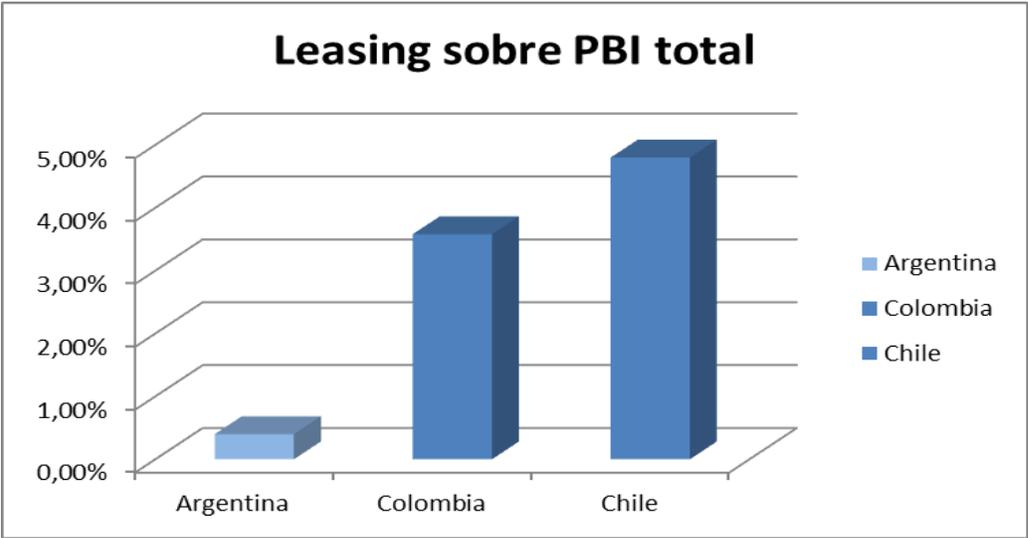
¹⁶ http://www.thealtagroup.com/sites/default/files/Alta_LAR_100_Yearend_2013_Report_Summary.pdf

¹⁷ Se aclara que el informe editado por The Alta Group mostraba inconsistencias en relación a la información obtenida para Argentina. Por esto se procedió a ajustar los datos en función de las cifras informadas por la Asociación de Leasing Argentina.

Sin dudas, dentro de Latinoamérica, el mercado más desarrollado es el colombiano, aunque Chile lo sigue muy de cerca (de hecho, de continuar la tendencia, lo superará durante el 2015).

Una medición que resulta clarificadora para dimensionar el tamaño de la industria de cada uno de los países referidos, es el índice Leasing sobre PBI¹⁸. En el gráfico 3 se expone el indicador mencionado sobre Colombia y Chile, principales mercados latinoamericanos, en comparación con el argentino. En los primeros, el crecimiento fue generado por el Leasing Operativo.

Gráfico 3. Leasing / PBI – Comparativo (año 2014)



Fuente: Elaboración propia con base en el Informe Trimestral publicado en Diciembre 2014 por la Federación Colombiana de Compañías de Leasing, e información publicada por la Asociación de Leasing Argentina

A lo largo del capítulo haremos un análisis transversal que abarque estos tres países a fin de vislumbrar brevemente la realidad de cada uno de manera comparativa. Finalmente, haremos un breve estudio del mercado de Leasing inglés, principal dador de Europa, a fin de evaluar la posibilidad de importar mejores prácticas, o al menos evaluar sus aspectos relevantes, y sacar conclusiones acerca del futuro del Leasing en nuestro país.

¹⁸ http://www.fedeleasing.org.co/documentos/informe_abril_2015.pdf

3.1 El mercado colombiano

La década del '70 marca los inicios para el Leasing en Colombia, aunque de manera independiente y no regulada. Si bien la legislación específica no entró en vigencia sino hasta el año 1990, las Compañías de Leasing ya eran reconocidas por la Autoridad Bancaria desde 1975, mientras que en la década del '90 ya estaba regulada gran parte de su operatoria. En ese momento se definieron varias normas de carácter tributario, reconociendo en el Leasing características especiales diferentes de los créditos financieros¹⁹.

Al Leasing se le confirieron ventajas significativas en términos impositivos, como ser la eliminación del Impuesto al Valor Agregado en los cánones y la posibilidad de acelerar la amortización de los bienes, generando importantes incentivos..

En ese entonces, las Compañías de Leasing funcionaban solamente como dadoras, con las restricciones impuestas por la Autoridad Bancaria en materia de captación de pasivos. En el año 1993 se convierten en “Compañías Financieras especializadas en Leasing”, dándoles mayores herramientas de fondeo, mediante la posibilidad de emisión de bonos, redescuentos y venta de cartera, multiplicando sus posibilidades de otorgamiento de nuevas operaciones.

La legislación se continuó completando y actualizando, poniendo el foco en la especificidad del producto y entendiendo que no se trata de una operación de intermediación financiera sino de bienes. Además, se tuvo en cuenta la posibilidad que ofrecía el leasing como herramienta necesaria para fortalecer la inversión de capital en una economía en vías de desarrollo.

El mercado colombiano, como respuesta a su crecimiento o tal vez retroalimentándolo, fue incorporando nuevos destinos financiables y nuevas variantes. Actualmente, además del Leasing Financiero y Operativo que tienen igual acepción que en nuestra legislación, los tipos de Leasing vigentes y reconocidos jurídicamente son los siguientes:

¹⁹ <http://www.fedeleasing.org.co/leasing.php>

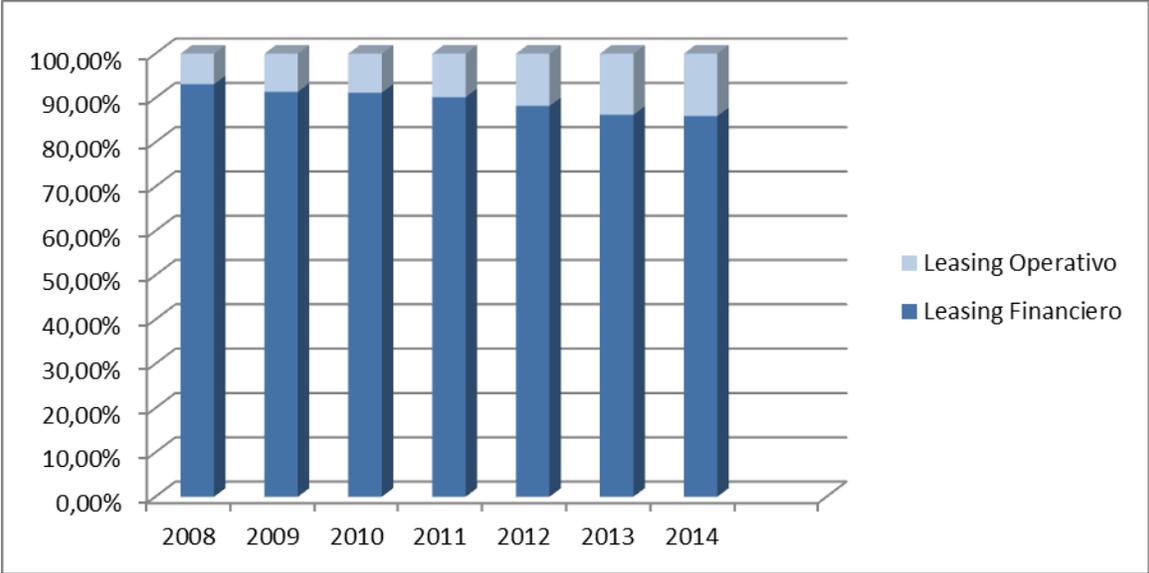
- **Master Lease:** Es un contrato en la que establece un monto máximo para operaciones de Leasing para un plazo determinado. A medida que se realizan desembolsos parciales se van agregando anexos a dicho contrato marco.
- **Dry y Wet Leasing:** Son contratos utilizados para la financiación de aeronaves. Mientras que el primero corresponde a contratos en donde se financia solo el bien de capital, el segundo se refiere a aquellas operaciones en las que además se incluye dentro del canon los costos de la tripulación y demás gastos necesarios para operar el bien principal.
- **Leasing de Exportación:** Es una operación en la que se financia un bien que debe exportarse. El tomador en estos casos está radicado en el extranjero, mientras que la Compañía de Leasing se encuentra radicada en Colombia.
- **Leasing de Importación:** Es un contrato sobre equipos provenientes del exterior, en el que el tomador elige al proveedor y el dador se encarga de llevar adelante todos los procedimientos inherentes a la importación. El contrato comienza a regir una vez que los bienes han sido nacionalizados y han sido entregados al tomador. Cabe aclarar que en la Argentina, esta operatoria está vigente.
- **Leasing Internacional o Crossborder Leasing:** Es un contrato en el que el dador y el tomador se encuentran en países distintos y por ende, se rigen por sistemas jurídicos diferentes.
- **Leasing Sindicado:** Es aquel en el que el bien objeto del contrato pertenece a dos o más Compañías de Leasing.
- **Subleasing:** En este tipo de contratos, la Compañía de Leasing que celebra el contrato no es la propietaria del bien, sino que esto es propiedad de otra Compañía de Leasing. La legislación colombiana solo admite estas operaciones cuando los bienes son propiedad de empresas extranjeras y los bienes deban importarse.

Cabe mencionar que existen otras variantes admitidas pero no las explicamos por estar reconocidas también en nuestro país - Leasing Inmobiliario, de infraestructura (financia equipos para la construcción) y Municipal (cuando el tomador es un ente público).

Colombia tiene un nivel de penetración financiera en torno al 39%²⁰, lo que comparado con Chile (83%) y Brasil (47%) no es un buen indicador. Sin embargo, el Leasing ha logrado un alto nivel de crecimiento, tal lo mencionado anteriormente. Por su parte, el Leasing Financiero es el principal producto en volúmenes de cartera, en particular la financiación de inmuebles (incluso más que la financiación de vehículos). Motiva este crecimiento el surgimiento paulatino y permanente de dadores de Leasing (como ya se ha visto, posee el mayor número de dadores de Latinoamérica).

Sin embargo, si tomamos en cuenta el mix de productos, el Leasing Operativo ha ido aumentando su proporción. Si bien el destino de fondos es más limitado (se destina a la financiación de inmuebles, maquinarias, equipos de tecnología y vehículos solamente), y aunque existe una alta concentración de dadores²¹, a Diciembre de 2014 alcanzó un 14,1% del total de la cartera de Leasing (gráfico 4).

Gráfico 4. Cartera por tipo de producto – Colombia



Funte: Fedeleasing

²⁰ http://www.fedeleasing.org.co/documentos/informe_diciembre_2014.pdf

²¹ <http://www.fla.org.uk/> ver gráfico 25 – índice HHI

Como se ha vislumbrado, el Leasing en Colombia ha tenido un gran dinamismo desde sus comienzos, habiendo alcanzado un desarrollo importante y logrando liderar el mercado, aun en contraposición con economías más grandes como la brasilera o la mexicana. Este es un ejemplo en donde la voluntad de los responsables de diagramar las políticas económicas de un país es consistente a los objetivos reales de crecimiento y desarrollo.

3.2 El mercado chileno

Las primeras Compañías de Leasing comenzaron sus operaciones hacia el año 1977. Durante más de 20 años el producto creció a tal nivel que fue en 1999 fue reconocido como producto bancario por la Autoridad Financiera.

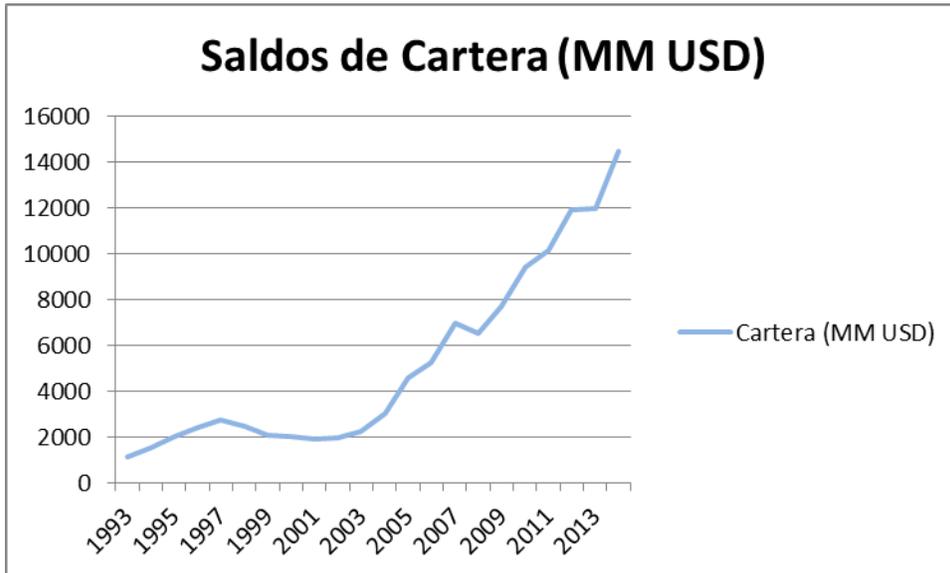
Si bien en Chile no existe una legislación específica, como si existe en el resto de los países de la región, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras regula y establece normas aplicables específicamente a las operaciones de Leasing. Entre estas normas podemos mencionar la restricción a los Bancos de otorgar solamente Leasing Financiero y la imposibilidad de celebrar acuerdos de mantenimiento y reparación de bienes. También se especifica que solo se pueden celebrar acuerdos de Leasing entre partes radicadas en Chile (a diferencia de lo que ocurre por ejemplo en Colombia) y se establecen los plazos mínimos de financiación de acuerdo a dos grandes divisiones: Bienes inmuebles 5 años / Bienes muebles 1 año (esta es una de las grandes diferencias con las prácticas argentinas).

El Leasing ha experimentado un crecimiento fenomenal en los últimos 20 años²², tanto según el nivel de volúmenes de cartera (gráfico 5), como en cantidad de clientes (en los últimos 4 años la cantidad de clientes en la industria del Leasing ha crecido un 76%) (gráfico 6). Esto demuestra que la herramienta se está extendiendo y logrando mayor escala. De hecho, el 90% de los contratos es

²² Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing

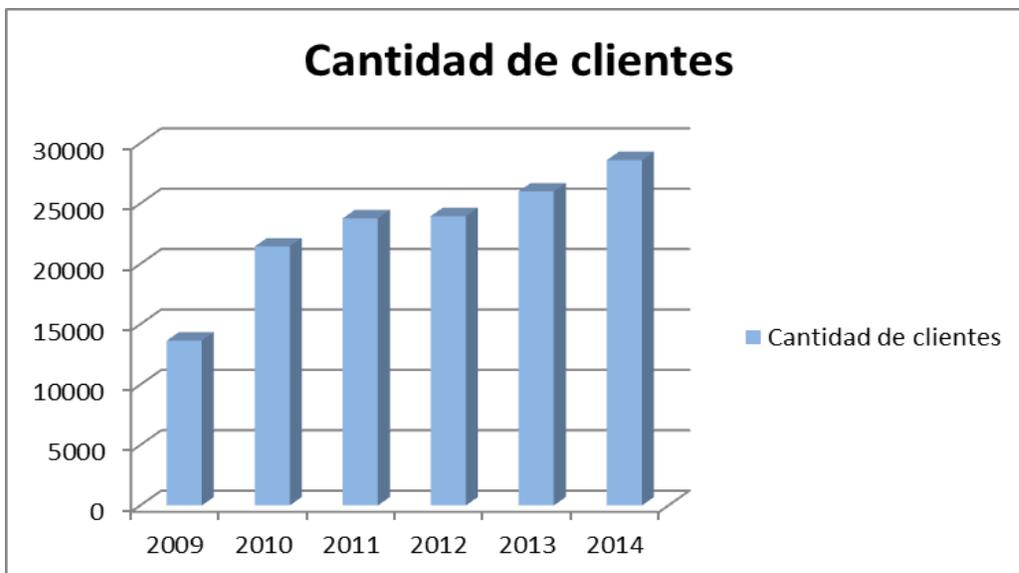
celebrado por Pymes, lo que da muestras de la diversificación que existe en el mercado.

Gráfico 5. Evolución de la cartera de Leasing - Chile



Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing

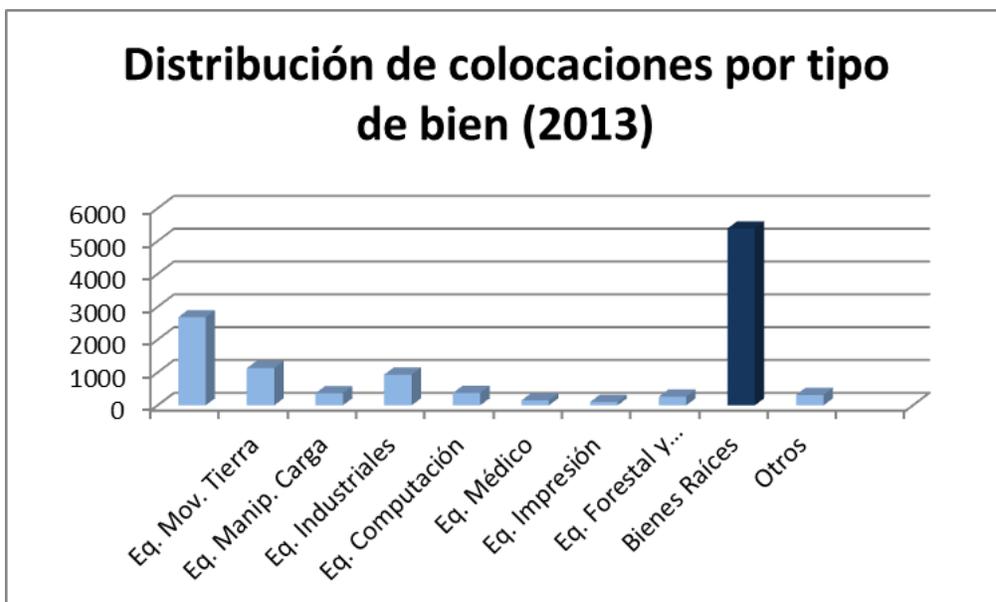
Gráfico 6. Evolución de cantidad de clientes de Leasing - Chile



Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing

El mercado chileno ha crecido fundamentalmente por el crecimiento del Leasing Inmobiliario, mostrando el grado de sofisticación del mercado. Mientras que el 22% representa la financiación de vehículos y equipos de transporte (destino principal de financiación en la mayoría de los países poco desarrollados en Leasing como la Argentina), en Chile el destino inmobiliario representa el 45,9%²³ (gráfico 7).

Gráfico 7. Distribución de la cartera de Leasing por tipo de bien - Chile



Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing

El Leasing Inmobiliario en Chile tiene ventajas impositivas muy beneficiosas debido a que permite ofrecer financiaciones a 5 años, generando la amortización acelerada del bien 16 veces más rápido que en la compra financiada por medio de otros instrumentos.

Respecto de la penetración del producto, el Leasing representa más del 8% de la cartera de préstamos comerciales del sistema, razón que se ha venido

²³ Presentación Asociación Chilena de Empresas de Leasing - año 2013

sosteniendo en los últimos 5 años. Respecto de la diferencia de colocación entre Leasing Financiero y Operativo, no hemos logrado obtener información.

El Leasing en Chile es un instrumento que se ha venido intensificando en los últimos años por varios motivos. El crecimiento de la economía por si solo da lugar a este fenómeno, pero el Leasing ha tenido un mejor desempeño aún.

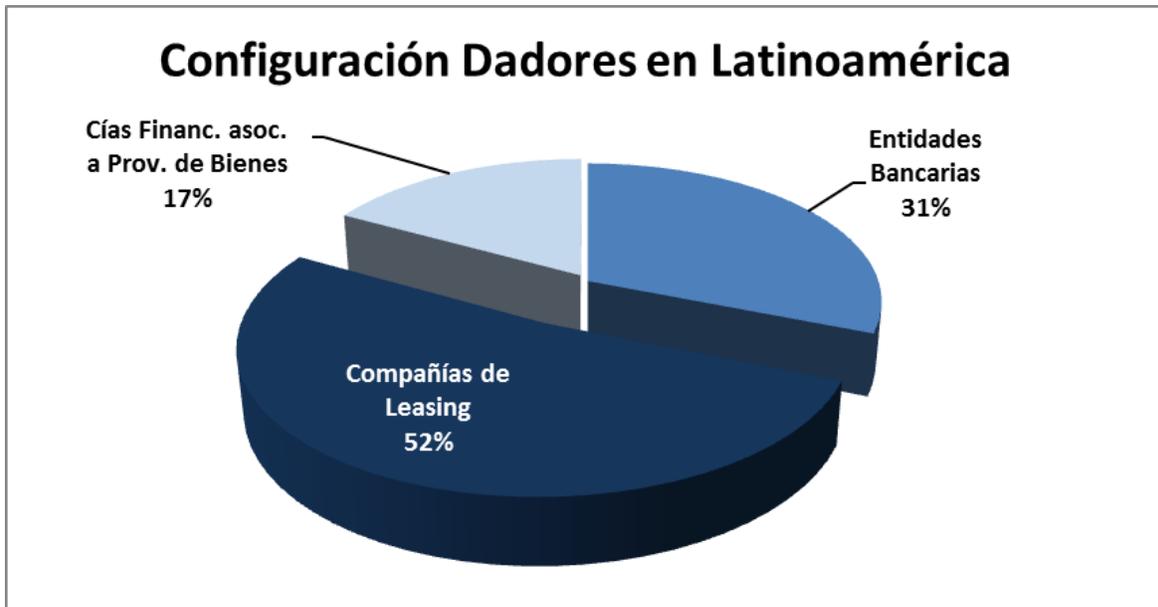
3.3 El mercado argentino

Como ya hemos venido comentando a lo largo del presente trabajo, el Leasing en Argentina ha tenido un desarrollo tardío comparado con muchos de los países de la región. A su vez, la configuración de los dadores ha sido diferente desde los inicios, dado que los primeros y principales oferentes son Bancos Comerciales, a diferencia de lo que pudimos observar en los casos de Colombia y Chile.

Los cuadros que se exponen a continuación dan muestra de la diferencia que existe en la configuración del mercado latinoamericano²⁴ respecto del argentino (gráficos 8 y 9). Allí se analiza la cantidad de jugadores (no en torno a la cartera administrada por cada uno).

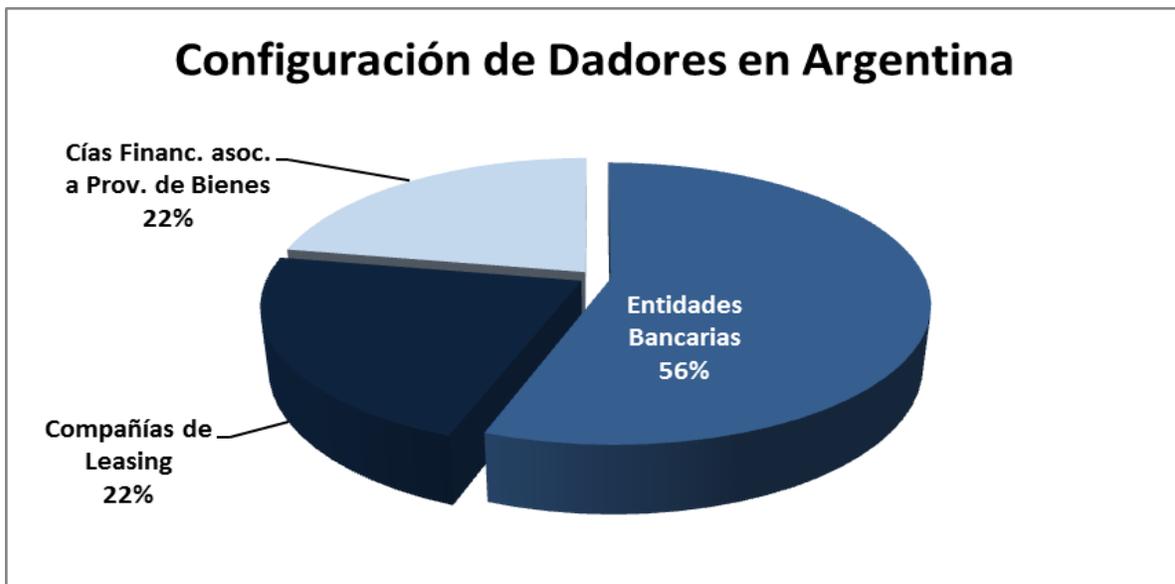
²⁴ <http://amsofac.org.mx/indicadores/presentaciones-convencion-2014/>

Gráfico 8. Configuración del mercado de dadores de Leasing en Latinoamérica – Año 2014



Fuente: Asociación Mexicana sofac – Conversión 2014

Gráfico 9. Configuración del mercado de dadores de Leasing en Argentina – Diciembre 2014

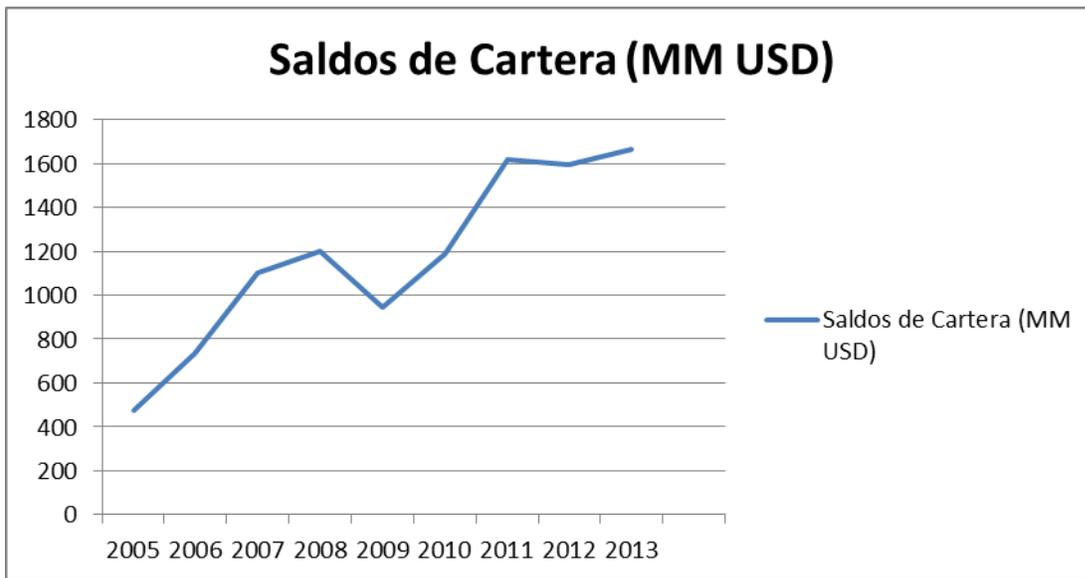


Fuente: Elaboración propia en bases a los saldos de cartera informados por la Asociación de Leasing Argentina.

Lo que se puede observar en ambos gráficos, es la divergencia de la estructura del mercado argentino en relación con la estructura promedio de Latinoamérica. Argentina tiene mucha más concentración de dadores bancarios, mientras que en el resto de la región prevalecen las Compañías de Leasing como principales oferentes. Esto es reflejo del proceso inverso ocurrido en nuestro país, a diferencia de lo acontecido en el resto de Latinoamérica, donde el surgimiento de Compañías de Leasing ha precedido al ingreso de Bancos Comerciales dentro del negocio, lo que ha favorecido un crecimiento menos restrictivo por ser las primeras más elásticas que éstos últimos.

Desde el punto de vista normativo, el leasing presenta un esquema completo y específico, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo en Chile. Tal como ya se ha comentado, la legislación refiere tanto a los aspectos regulatorios que hacen al contrato de Leasing en sí, a los derechos y obligaciones de las partes intervinientes y a los aspectos impositivos distintivos del producto. Esta incursión legal propició el escenario para el crecimiento del sector. Tal es así que en los últimos 10 años el Leasing ha tenido un crecimiento de más del 350% en términos reales, lo que demuestra que este marco regulatorio era necesario para impulsar su expansión (gráfico 10).

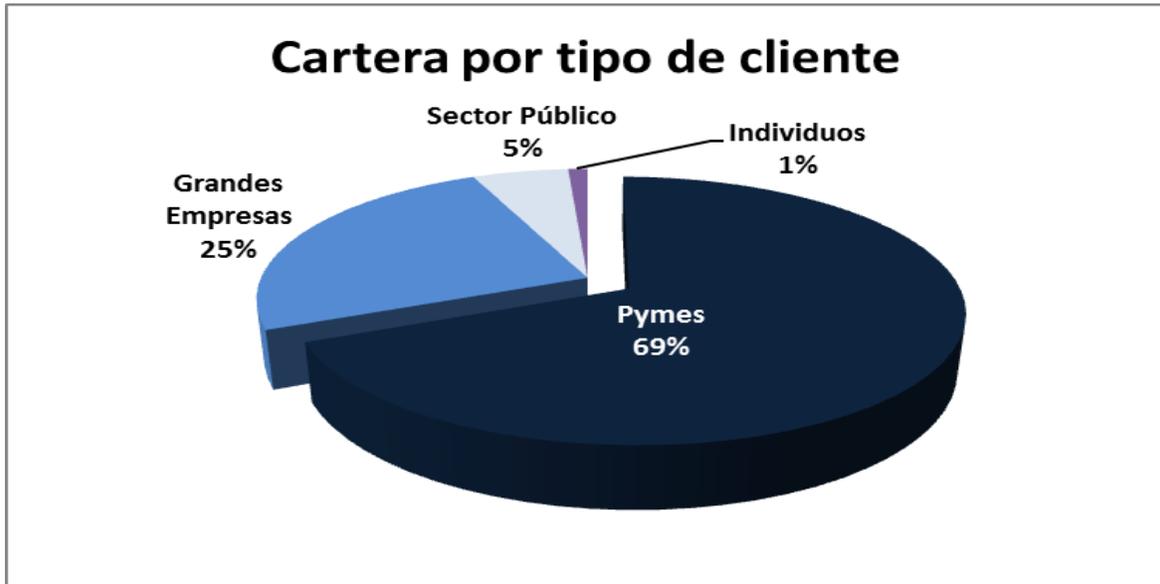
Gráfico 10. Cartera de Leasing - Argentina



Fuente: Elaboración propia en base a los saldos de cartera anuales publicados por la Asociación de Leasing Argentina, corregidos por tipo de cambio Banco Central de la República Argentina.

Al igual que en Colombia, el sector que más impulsó la herramienta fue el de las Pymes, en un 68%, seguido por el sector de Grandes Empresas (gráfico 11). Una de las asignaturas pendientes del mercado argentino es el desarrollo a nivel sistémico del Leasing para Individuos, que actualmente representa tan solo el 1% de la cartera. Esto va de la mano con la profundización del Leasing Operativo, dado que, al no tener beneficios impositivos sustanciales para esta categoría (recordemos que para las empresas el Leasing posee beneficios impositivos en IVA e Impuesto a las Ganancias), este tipo de herramienta aportaría ventajas financieras y operativas diferenciales respecto del Leasing Financiero (menores cánones y la posibilidad de renovación de bienes al finalizar el contrato).

Gráfico 11. Cartera por tipo de cliente - Argentina (Diciembre 2014)



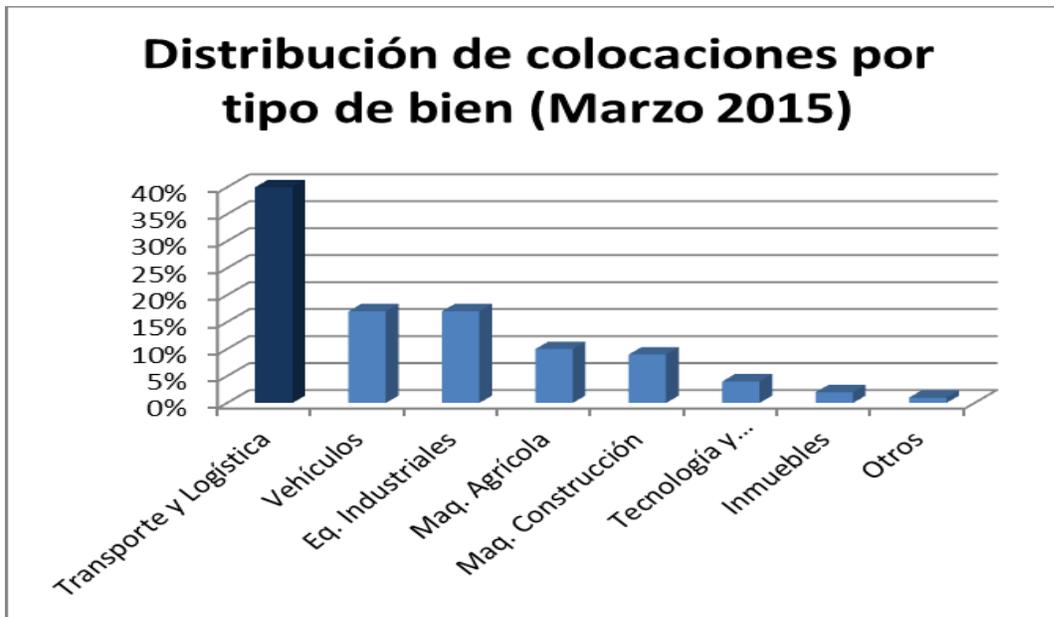
Fuente: Elaboración propia con soporte en información de carteras informadas por la Asociación de Leasing Argentina, según segmento de clientes

En relación al destino de fondos, la mayor parte de las financiaciones se destinan a transporte y logística (es su mayoría camiones y semirremolques), en donde el plazo promedio se ubica en torno a los 35 meses. Si sumamos este rubro junto con el rubro “vehículos”, se observa que el 50% de la cartera se destina a bienes de mercado secundario fluido.

Los bienes industriales, que según nuestra legislación deben otorgarse a no menos de 61 meses, adquirieron con los años mayor relevancia pero siguen estando muy lejos de los primeros. Tal vez este sea un signo de inmadurez del mercado, priorizando bienes de amplio mercado secundario y contratos de menor duración. Es importante destacar que las operaciones, su grandísima mayoría, están destinadas a la financiación de bienes nuevos. La no financiación de bienes usados por medio de Leasing entorpece en algún sentido, la reubicación de los bienes.

La financiación de inmuebles es incipiente prácticamente marginal (2%), en parte porque la nuestra es una economía muy volátil, siendo que estos contratos deben realizarse a 10 años (como mínimo).

Gráfico 12. Distribución de la cartera de Leasing según tipo de bien - Argentina



Fuente: Asociación de Leasing Argentina – Informe trimestral Enero-Marzo 2015

3.3 El mercado inglés

Gran Bretaña tiene una vasta historia en el otorgamiento de Leasing de casi 100 años, siendo en la actualidad el mercado más representativo a nivel regional (es uno de los dos principales dadores de Leasing en Europa, junto con Alemania), con una cartera, en 2013 de más de EUR 100.000 billones²⁵.

En Gran Bretaña, el 100% de la adquisición de bienes de capital se realiza por medio de Leasing, ya sea Operativo o *Hire Purchase* y *Financiero*²⁶. Esto se

²⁵ <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/European%20Leasing%20Market%202013.pdf>

²⁶ http://www.fla.org.uk/main-data-content/files/2014/redirect/765gitY/submo_776yietRWTREYYGUGIHI_87/Annual-Review-2015.pdf

debe a que el Leasing no posee prácticamente sustitutos, constituyendo la única opción de financiación de mediano y largo plazo para la incorporación de activos.

El aspecto distintivo de este mercado, en comparación con el argentino, es que en ese país, la financiación de bienes usados por medio de Leasing es una constante²⁷, agilizando de manera contundente la relocalización de los bienes financiados por medio de operaciones primarias, generando un mercado de financiación secundaria. Por esto, los costos asociados a procesos de reubicación de bienes no son significativos, ya que el mercado absorbe por si solo los bienes con opciones de compra no ejercidas.

Para tener una noción de lo que esto implica, podemos ejemplificar el desempeño de la financiación de vehículos durante el 2014²⁸. El número de rodados financiados por medio de Leasing en ese período ascendió a 2.5 millones de unidades. Dentro de estas, el 44% (1.1 millones de unidades) correspondieron a vehículos usados.

La mayoría de los *players* en este mercado se nuclean en la *Finance & Leasing Association* (FLA por sus siglas en inglés), con más de 200 compañías vinculadas, entre empresas miembro y asociados.

El mercado está conformado primordialmente por Compañías de Leasing y Compañías Financieras asociadas a proveedores de bienes o *Vendors*. Los principales Bancos de plaza tienen representatividad, en general, a través de Compañías de Leasing asociadas, y no otorgan este producto de manera directa, a diferencia de lo que ocurre en Argentina. Esto le otorga mayor flexibilidad al producto, al poder generar propuestas más a medida por operar en entornos

<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1175827610250&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>

²⁷ http://www.fla.org.uk/main-data-content/files/2014/redirect/765gitY/submo_776yietRWTREYYGUGIHI_87/Annual-Review-2015.pdf

²⁸ http://www.fla.org.uk/main-data-content/files/2014/redirect/765gitY/submo_776yietRWTREYYGUGIHI_87/Annual-Review-2015.pdf?bcsi_scan_77031c252ce36c2b=0&bcsi_scan_filename=Annual-Review-2015.pdf ver pag. 14

menos rígidos y regulados. De hecho, la razón fundamental del gran desarrollo de la industria en Reino Unido es la diversa aplicabilidad que históricamente se le ha dado al Leasing y los distintos destinos financiados.

La predominancia de Compañías de Leasing se explica porque, en Gran Bretaña, éstas no están reguladas por el Banco Central, siendo el único país dentro de los cinco principales dadores de Europa en esta situación (los otros cuatro principales mercados, Alemania, Francia, Italia y España están regulados en toda su actividad de Leasing). Este factor resulta también fundamental para explicar el desarrollo del sector de Leasing, dado que las Entidades Bancarias se encuentran cada vez más reguladas y poseen restricciones basadas en normativas internacionales de riesgos (Basilea II y Basilea III), restricciones a las que las Compañías de Leasing no están expuestas.

Sin dudas, el mercado inglés representa un modelo exitoso dentro del mapa sectorial mundial, el cual debe servir para observar - e imitar - los aspectos que han sido fundamentales para su crecimiento.

3.4 Consideraciones finales del capítulo

Tal como se analizó en este capítulo, la conformación del mercado de Leasing en Argentina es bastante diferente de lo que se observa tanto en Gran Bretaña, emblema del Leasing a nivel mundial, como en los mercados más maduros de la región.

La estructura del mercado de dadores en Argentina refleja la rigidez de la que hemos hablado. La preponderancia de Entidades Bancarias dentro del abanico de dadores tal vez sea la razón por la que el mercado opera aún en escalas bajas comparado con los otros dos países analizados (hoy en día, solo \$6 de cada \$100 financiados se canalizan a través de Leasing). Las limitaciones que tienen los Bancos para flexibilizar sus procesos hacen que productos más atractivos en materia de servicios sean ofrecidos marginalmente, en el mejor de los casos, y

que por lo tanto el producto ofrecido masivamente sea el Leasing Financiero como producto financiero puramente.

Si bien la industria del Leasing ha venido experimentando una expansión contundente, tal vez originada en lo incipiente del producto, aún se encuentra muy lejos del nivel de penetración que se espera. Claramente, el enfoque a servicios (Leasing Operativo) y la apertura a nuevos segmentos (individuos), aportarían una base atractiva para masificar la colocación.

Las experiencias de Colombia y Chile, así como el ejemplo del caso inglés, generan inquietud respecto del futuro del sector. Será la Argentina capaz de mantener las tasas de crecimiento y alcanzar niveles de colocación similares a los expuestos? Si observamos la tendencia, la respuesta debiera ser positiva. Lo que resta es entender de qué manera el Leasing en Argentina podrá escapar de su estructura financiera y expandir sus límites.

4 Metodología de la Investigación

Este trabajo será no experimental dado que partiremos de datos ya existentes y no los someteremos a prueba. A su vez será del tipo exploratorio y descriptivo ya que será aplicada a un estudio de caso enfocado al análisis del mercado de Leasing en la Argentina en comparación con mercados más desarrollados, como ser el colombiano, el chileno y el de Gran Bretaña. Se utilizarán bases de información secundarias.

La bibliografía y las fuentes de información son escasas por ser un tema poco explorado aún a nivel académico, dada la corta historia del Leasing en la Argentina. Por lo tanto, el diseño de la investigación se realizó basado en información, documentos y estadísticas provenientes de revistas e informes digitales elaborados por áreas especializadas en el tema.

Complementariamente a esto, como instrumentos de medición, se llevaron adelante entrevistas para conocer *in situ* el funcionamiento del Leasing Operativo en nuestro país, así como poder conocer el mercado inglés para llevar a cabo una comparación entre ambos. Las preguntas realizadas, así como las respuestas elaboradas por los entrevistados, se adjuntan como Anexo I.

Se reserva el nombre de los entrevistados, así como de las empresas en las que éstos se desempeñan, por un tema de confidencialidad.

En primer lugar, se realizó una entrevista a la Responsable Operativa de una importante Compañía de Leasing especializada en el otorgamiento de éste tipo de contratos. El objetivo principal fue el de analizar las diferencias sustanciales que existen en la operatoria del Leasing Financiero y el Leasing Operativo en nuestro país, conocer el *mix* de productos entre uno y otro y hacia qué bienes se orienta la financiación mediante el Leasing Operativo. A su vez, se busca determinar las capacidades necesarias para ofrecer Leasing Operativo y conocer el perfil del cliente tomador de este tipo de contratos para determinar.

En segundo lugar, se realizó una entrevista al Responsable Comercial de una importante Entidad Bancaria, quien el año pasado realizó una capacitación exhaustiva en Gran Bretaña acerca de Leasing en ese país y en particular sobre el Leasing Operativo para analizar la factibilidad de impulsarlo en su empresa en Argentina. El objetivo es el de conocer la conformación del mercado de Leasing en países más evolucionados en lo que respecta al Leasing que Argentina, como ser Gran Bretaña, principal dador de Leasing a nivel mundial, y el *mix* de productos entre Leasing Operativo y Leasing Financiero para compararlo con el mercado en nuestro país. En función de esto, también se busca conocer la opinión del entrevistado en cuanto a las razones que hacen que en Argentina, en comparación con Gran Bretaña, haya una baja colocación de Leasing dentro de la cartera general de préstamos y por último, analizar cuáles serían las mejores prácticas que nuestro mercado podría importar para intentar mejorar en éste sentido.

Capítulo IV – Instrumentos de medición

4.1. Análisis de resultados de las entrevistas

Entrevista con la responsable del área operativa de una importante Compañía de Leasing

Las operaciones de Leasing Operativo que se llevan a cabo actualmente se reparten en porcentajes iguales entre bienes de tecnología y rodados. Se limita a este tipo de bienes dado que son aquellos que resultan más sensibles a los cambios tecnológicos y son los que generan mayores incentivos a los clientes a tomar éste tipo de financiación. Por el lado del dador, estos bienes tienen un mercado secundario fluido y por lo tanto presentan mayores posibilidades de reubicación que otro tipo de maquinarias, como por ejemplo las máquinas industriales.

Las operaciones de Leasing Operativo que se ofrecen conllevan un valor residual ubicado entre el 30 y el 40%. El parámetro final depende del contexto inflacionario esperado para la finalización del contrato y del tipo de bien que se esté financiando.

En algunos casos se ofrecen acuerdos de servicio, incluyendo el servicio de mantenimiento de los bienes y cobrando un adicional en el canon, lo que a su vez genera mejores condiciones para el dador al garantizar el estado de conservación de los bienes para llegar a en buenas condiciones al término de la operación. Estas condiciones contractuales requieren de acuerdos con los proveedores de los bienes, quienes realizan las tareas de reparación y mantenimiento. Los bienes ofrecidos bajo esta modalidad son en su mayoría bienes de tecnología. Además de la modalidad de cobro de un abono mensual, muchas empresas están optando por el cobro adelantado de los servicios futuros de mantenimiento, adicionándolo

al precio del bien principal. De esta forma parte del precio del bien y se deduce como parte del canon de Leasing.

Los acuerdos con los proveedores incluyen no solo lo recién mencionado, sino el compromiso de recompra de los bienes, lo que facilita la colocación de Leasing Operativo.

En el caso de vehículos, no se llevan a cabo acuerdos específicos dado que se prefiere dar libertad de elección al tomador para no limitar su preferencia. La contrapartida es un proceso de reventa del bien menos dinámico, ya que corre por cuenta de la Compañía de Leasing de manera directa. De todas formas en el mercado argentino actual no representa un inconveniente operativo de magnitud ya que nos encontramos en un contexto de reventa dinámico.

El Leasing Operativo está dirigido al público en general, pero son pocos los clientes que conocen la herramienta y las ventajas que aporta. Hoy en día, la mayor parte de las empresas que optan por éste tipo de contrato son sucursales o subsidiarias de empresas multinacionales que están habituadas a operar bajo ésta modalidad en otros países. El mayor beneficio que ven es la posibilidad de renovación de tecnología, además de la diferencia en el tratamiento contable que hace que los bienes no deban ser incluidos dentro del patrimonio del tomador.

El desconocimiento del que recién hablamos hace que la cartera de éste tipo de contratos sea baja. Actualmente, dentro de la Compañía de Leasing que estamos analizando, representa un 5% del volumen de cartera de Leasing total.

Cuando se consultó acerca de cuáles eran las razones de ésta baja penetración, el entrevistado consideró como aspecto principal el bajo conocimiento del producto que aun predomina en las empresas, además del contexto inflacionario argentino que dificulta la asignación de valores residuales razonables por parte de los dadores, y que llevado al caso de bienes sin un claro mercado secundario, genera distorsiones en la operatoria.

Entrevista con el Responsable Comercial del área de Leasing de una importante Entidad Bancaria, quien en el año 2014 realizó una capacitación en UK para analizar el mercado de Leasing de ese país y evaluar la posibilidad de importar sus mejores prácticas

En Gran Bretaña, los dadores de Leasing son en un 95% Compañías de Leasing especializadas, muchas de las cuales son compañías asociadas a Bancos. Esto es así porque el desarrollo del mercado se dio de manera inversa al argentino. Primero surgieron Compañías de Leasing que luego fueron absorbidas por los Bancos a medida que el negocio se hacía más atractivo y masivo. Aquí encontramos el primer aspecto diferenciador entre ambos mercados.

Como segundo aspecto diferenciador, encontramos que el Leasing Operativo (comúnmente llamado "*hire purchase*" en Gran Bretaña) representa el 90% de la cartera total de Leasing, a diferencia de lo que ocurre en Argentina, que no llega a representar más del 3%.

En torno a las características que presenta éste producto son básicamente las mismas que en nuestro mercado, aunque son leves diferencias en torno a los beneficios impositivos. Las operaciones de Leasing Operativo conllevan un valor residual superior al 40%, que al igual que en Argentina, implica contar con beneficios financieros por conllevar cánones más bajos, mientras que impositivamente las ventajas no son lineales y universales, sino que varían de acuerdo con el tipo de bien financiado y la industria a la que pertenezca el tomador.

En general no se celebran acuerdos con proveedores. El tomador elige el proveedor en todos los casos y la reventa no se efectúa por medio de convenios de recompra con los proveedores, sino que el mercado por sí solo absorbe los bienes usados. Solamente se celebran cuando el tomador requiere un acuerdo de servicios para el mantenimiento de los bienes.

En el sistema británico, y en el europeo en general, el Leasing está muy extendido, no solo por una cuestión de historia. El producto ha alcanzado un desarrollo tal que ha forjado sub productos tan diversos como convenientes. Por esto que cada cliente encuentra la herramienta que se ajusta a sus necesidades y a su operatoria. Tal es así que prácticamente no tiene competencia con otros productos de largo plazo. Comparando el caso argentino con el británico, se evidencia una inmadurez importante de las instituciones, siendo que la administración de los bienes es mucho más engorrosa, con la intervención de Registros que operan de manera burocrática y descentralizada. De esta forma los tomadores encuentran a la operatoria compleja, prefiriendo en contraposición la financiación por medio de otros canales y manteniendo la propiedad de los bienes a su nombre. Existe además mucho desconocimiento respecto del Leasing en general y de sus ventajas comparativas con otros productos financieros de mediano y largo plazo.

Cuando se le consultó al entrevistado acerca de las prácticas que podrían adoptarse en Argentina para imitar el desempeño británico, éste consideró como aspecto fundamental, lograr una flexibilización de la legislación referida a la propiedad de bienes en leasing. El funcionamiento actual hace que los procesos se entorpezcan y se tenga una noción negativa del producto. En Gran Bretaña esto es mucho más dinámico, no existen demoras en la transferencia de dominio ni costos altos que entorpezcan y encarezcan las operaciones.

Además, considerando que el 70% de las financiaciones en Argentina están orientadas a vehículos, debiera actualizarse la normativa en materia impositiva que tiene muy rezagados los beneficios referidos a estos bienes (como ya mencionamos, la Ley de Impuesto a las Ganancias y de Valor Agregado consideran un tope de deducción hasta la concurrencia de \$20.000). Profundizar los beneficios impositivos generaría mayor incentivo a los tomadores a optar por el Leasing en detrimento de otros productos.

Sin duda, el fortalecimiento de la Asociación de Leasing como cámara representativa resulta fundamental para impulsar acciones tendientes a mejorar el entorno y poder adoptar mejores prácticas ya testeadas en otros mercados.

4.2. Conclusiones sobre los aspectos relevados

A continuación se exponen las semejanzas y diferencias entre ambos (cuadro 3) como punto de partida para un análisis comparativo que posibilite arribar a las conclusiones finales.

Cuadro 3. Comparación entre Argentina y Gran Bretaña

	Argentina	Gran Bretaña
Configuración del mercado de dadores de Leasing	<ul style="list-style-type: none"> • En su mayoría Entidades Bancarias (56%) que crearon orgánicamente estructuras de producto de Leasing • Las Compañías de Leasing representan solo el 22% de los jugadores del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • El 95% corresponde a Compañías de Leasing que fueron surgiendo como compañías independientes. Algunas de ellas luego fueron absorbidas por Bancos, aunque funcionando de manera inorgánica.
Proporción del Leasing Operativo dentro de la cartera de Leasing	<ul style="list-style-type: none"> • Estimativamente menos de un 3%. 	<ul style="list-style-type: none"> • 90% de la cartera.
Diversificación de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Muy rígido. El mercado opera en su gran mayoría con Leasing Financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexible. Hay gran variedad de productos (Leasing Financiero, Operativo, Sale & Leaseback, Renting, etc).
Rasgos distintivos del Leasing	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios financieros e impositivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios financieros e impositivos.
Conocimiento del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Muy bajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplio y generalizado
Acuerdo con los proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Facilita la reubicación de los bienes luego de finalizado el contrato. 	<ul style="list-style-type: none"> • No resulta necesario ya que el mismo mercado absorbe los bienes. • Resulta necesario solo en el caso en que el tomador requiera el mantenimiento de los bienes durante el contrato.

Administración de bienes	<ul style="list-style-type: none"> • Muy engorrosa, hace costoso el producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitada por instituciones poco burocráticas y flexibles.
--------------------------	---	---

Fuente: Elaboración propia basado en los resultados de las entrevistas realizadas y en el marco teórico

Como primer aspecto diferenciador, encontramos la estructura del mercado. Tal lo ya mencionado, Argentina presentó un desarrollo tardío y diferente del resto de los mercados (no solo respecto de Gran Bretaña, sino también de los casos ya relevados como el colombiano y el chileno), estando configurada en su gran mayoría por Entidades Bancarias, no solo en término de cantidad de jugadores, sino también en relación al volumen de cartera administrado. Esta diferencia resulta fundamental a la hora de entender la rigidez de la industria. Los Bancos, por definición y regulaciones a las que están expuestos, tanto internas como externas, hacen que limiten su matriz de riesgos a su mínima expresión. Esta es la razón fundamental por la que la proporción de Leasing Operativo en la industria de Leasing en Argentina es tan baja, dado que el ofrecimiento masivo de este producto requiere de mayor flexibilización y absorción de mayores costos generados por el proceso de reubicación de bienes.

La administración de los bienes resulta muy engorrosa en Argentina, dado que no hay regulaciones específicas – a nivel registral – para bienes otorgados en Leasing. Esto genera mayores riesgos y costos en torno a la gestión de los mismos que hace que muchos de los clientes opten por productos de largo plazo que posibiliten la registración de bienes de manera directa a su patrimonio en vez de registrarlos inicialmente a nombre del dador y luego transferirlos en cabeza del tomador.

Las entrevistas llevadas a cabo nos permiten observar la realidad de un mercado desarrollado como el británico en contraposición con el argentino, que resulta aún incipiente e inmaduro.

Más allá de los aspectos distintivos de ambos mercados, las ventajas para los tomadores son semejantes en uno y otro caso. Por esto, lo único que explicaría el conocimiento extendido en un país y la muy baja noción que se tiene del producto

en otro, son las propias características de la configuración del mercado de dadores que hacen a la oferta del producto.

En Argentina, la falta de oferta de productos derivados del Leasing, como lo es el Leasing Operativo, deja afuera parte de la demanda al no poder entregar un producto *customizable* en torno a las diferentes necesidades y canibalizando el Leasing en manos de productos alternativos, como por ejemplo la prenda o la hipoteca. El Leasing Financiero es el más asemejable a un producto financiero tradicional y si bien ofrece importantes ventajas impositivas, muchas veces las mismas se diluyen en la percepción del cliente frente a la rigidez que presenta en relación con los plazos y porcentajes de financiación. Cuando el mercado ponga a disposición mayor variedad de sub productos del Leasing, seguramente podrá alcanzarse mayor escala y podrá extenderse su uso, tal como ocurre en Gran Bretaña.

5 Conclusiones

Tal como se ha analizado a lo largo del presente trabajo, la industria del Leasing en Argentina es aún muy joven e incipiente en comparación con muchos de los mercados latinoamericanos. La gran incógnita que nos ha servido de disparador para el análisis aquí realizado, es entender de qué forma podría alcanzar un estadio de madurez.

Si consideramos el marco regulatorio, el mismo es lo suficientemente completo en lo que respecta a las nociones contractuales, tipificaciones y tratamiento impositivo, aportando confianza a las operaciones, tanto en lo que concierne a la posición de los dadores como de los tomadores. Teniendo esto en cuenta, por lo tanto, no sería un aspecto relevante a la hora de evaluar posibles cambios que permitan una intensificación de la herramienta.

Si bien la legislación tiene aún una asignatura pendiente en lo que respecta a ciertos vacíos legales y rigideces relacionadas con situaciones de retenciones indebidas de los bienes y la dificultad con la que se encuentran los dadores a la hora de querer recuperar dichos bienes o dar de baja su titularidad registral, son aspectos en los que no hemos profundizado y que no debiéramos considerar a la hora de sacar las conclusiones finales.

Sin embargo, si resulta fundamental concluir nuestro análisis en la estructura de dadores del mercado argentino. Como ya se ha comentado, la predominancia de Entidades Bancarias en el mapa de dadores imposibilita la flexibilización del producto por resultar incompatible con la estructura de riesgos aceptados por estas. Los Bancos impulsan el ofrecimiento del Leasing como instrumento para la financiación de bienes de capital, pero caen en su propia trampa, al estar ofreciendo un producto que compite llanamente con el resto de los productos crediticios. Es por esto que en la diferenciación radica el potencial del Leasing en sí mismo.

La apertura a nuevos clientes, como podría ser el Leasing para Personas Físicas, o bien, el Leasing Operativo, en el cual hemos hecho foco aquí, aportaría

suficientes incentivos a los tomadores para pensar en el Leasing como instrumento fundamental a la hora de invertir en bienes de capital. La noción de contar con una herramienta que aporte beneficios impositivos diferenciadores, con la posibilidad de financiar la totalidad de los bienes que se adquieren sin inmovilizar capital y las facilidades de renovación que posibilitan la actualización tecnológica de los bienes en un contexto de rápida obsolescencia, hacen de este producto una opción superadora para los tomadores.

Sin embargo, se concluye que las Entidades Bancarias en Argentina no poseen hoy la posibilidad para ampliar su oferta y abrirse a nuevos mercados. Las capacidades existentes no resultan lo suficientemente conducentes a una apertura ni a una flexibilización de procesos que posibiliten ofrecer productos como el Leasing Operativo, que requiere de mayores estructuras operativas para permitir la reasignación de bienes, en un mercado como el argentino que dificulta la absorción continua de dichos bienes.

Viendo la configuración de otros mercados, concluimos que el mercado argentino debiera adoptar dos caminos para que el Leasing Operativo se desarrolle. Por un lado, la celebración de alianzas estratégicas con proveedores de bienes que completen los procesos de mantenimiento y reventa de bienes que las Entidades Financieras no pueden llevar a cabo por sus propias rigideces y por no poder desarrollar de manera endógena las capacidades necesarias para ampliar la oferta de servicios y ampliar los límites de la sola financiación.

Por el otro, y menos probable en el corto plazo, la reconfiguración del propio mercado en un proceso de escisión de las estructuras de Leasing de los Bancos y reconfiguración de las mismas como Compañías de Leasing asociadas a éstos pero operando de manera independiente, como reflejo de lo que ocurre a nivel global. Si bien entendemos que no será un proceso fácil, será el modelo inevitable al que debiera tender la industria para crecer en los niveles esperados, dado que son éste tipo de compañías las que podrán masificar el ofrecimiento de productos *customizables* en torno a las necesidades de cada tipo de cliente.

6 Bibliografía

- ABATTI, E. y ROCCA (H), I. (2001). Régimen de leasing. Ley 25.248. Argentina: Astrea.
- AMEMBAL, S. (2001). Operating Leases: The Complete Guide. EE.UU.: Amembal & Associates.
- BARREIRA DELFINO, E.A. (1996). Leasing Financiero (I) y (II). Argentina: Grupo Editor.
- BARREIRA DELFINO, E.A. (2006). ¿Qué es el Leasing?. LEOPyME, 49, 13-15.
- NICOLAU, N. L. El Contrato de Leasing y su Tipificación en la Ley 24.441. Disponible en: <http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/tdc/article/viewFile/1018/924>
- LOPEZ, M. (2014). Doctrina del día: Tratamiento impositivo en la compra de vehículos. Thomson Reuters. Disponible en: <http://thomsonreuterslatam.com/2014/05/08/doctrina-del-dia-tratamiento-impositivo-en-la-compra-de-vehiculos-lopez-marianela/#sthash.hvE7qvMC.dpuf>
- GARCIA NADAL, E. (2012). Leasing Financiero y Leasing Operativo. Ediciones Especiales El Mercurio, 10, 35-38. Disponible en: <http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=201206291035383&idcuerpo=>
- ASOCIACIÓN DE LEASING ARGENTINA (2013). Leasing Argentina, 2.. Disponible en: http://issuu.com/manzipublicidad/docs/leasing02_issuu
- ASOCIACIÓN DE LEASING ARGENTINA (2014). "Leasing el elegido". Leasing Argentina, 3, 26-32. Disponible en: http://issuu.com/manzipublicidad/docs/leasing03_777a36444fa67d
- SOPER, D. (2015). The European Leasing Market. Leasing 360.
- Ley 25.248 "Contrato de Leasing". Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/63283/norma.htm>
- Decreto 1038/2000. Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64908/norma.htm>
- Ley 24.441 "Financiamiento de la Vivienda y la Construcción. Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/812/norma.htm>
- Ley 23.349 "Ley de IVA". Disponible en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>
- Ley 26.893 "Ley de Impuesto a las Ganancias". Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>
- Ley 26.994 "Código Civil y Comercial de la Nación. Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>
- Decreto 1352/2005. Disponible en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/110000-114999/111049/norma.htm>
- Resolución 675/2000 "Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. Disponible en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/75000-79999/79129/norma.htm>
- Resolución Técnica FACPCE N°18
- Circular Bancos N°2.392, Chile. Disponible en: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1061314>

Referencias WEB

- <http://www.leasingdeargentina.com.ar>
- <http://www.leasingdeargentina.com.ar/revista.php>
- http://www.thealtagroup.com/sites/default/files/Alta_LAR_100_Yearend_2013_Report_Summary.pdf
- <http://www.fedeleasing.org.co>
- <http://www.achel.cl>
- <http://amsofac.org.mx/indicadores/presentaciones-convencion-2014/>
- <http://www.fla.org.uk/>
- <http://www.leasingabel.com.br>
- <http://www.leaseurope.org/>
- <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1175827610250&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>

7 Anexo

Entrevistas realizadas

A) Entrevista con la responsable del área operativa de una importante Compañía de Leasing

1) Para qué tipo de bienes ofrecen Leasing Operativo?

Las operaciones de Leasing Operativo que se llevan a cabo se reparten en porcentajes iguales entre bienes de tecnología y rodados. Se limita a este tipo de bienes dado que son aquellos que resultan más sensibles a los cambios tecnológicos y son los que generan mayores incentivos a tomar éste tipo de financiación.

2) Qué características tiene el Leasing Operativo que ofrecen?

Las operaciones de Leasing Operativo se ofrecen con un valor residual ubicado entre el 30 y el 40%. El parámetro final depende del contexto inflacionario esperado para la finalización del contrato y del tipo de bien que se está financiando. En algunos casos se ofrecen acuerdos de servicio, ofreciendo el servicio de mantenimiento de los bienes y cobrando un adicional en el canon.

3) Llevan adelante acuerdos con proveedores de bienes? Que alcance tienen esos acuerdos?

Se llevan adelante acuerdos mayormente con proveedores de bienes de tecnología. Esos acuerdos pueden incluir, o no, convenios de mantenimiento y prestación de servicios, aunque en la actualidad muchos de los proveedores optan por facturar el servicio de mantenimiento dentro del costo del bien.

En el caso de vehículos, no se llevan a cabo acuerdos específicos dado que se prefiere dar libertad de elección al tomador para no limitar su preferencia. En

estos casos el proceso de reventa del bien corre por cuenta de nuestra compañía de manera directa.

4) Qué incentivos manifiestan los clientes a la hora de optar por un Leasing Operativo?

Hoy en día, la mayor parte de las empresas que optan por éste producto son sucursales o subsidiarias de empresas multinacionales que están habituadas a operar bajo ésta modalidad en otros países. El mayor beneficio que ven es la posibilidad de renovación de tecnología, además de la diferencia en el tratamiento contable que hace que los bienes no deban ser incluidos dentro del patrimonio del tomador.

5) Qué porcentaje de la cartera corresponde a Leasing Operativo?

El porcentaje que representa el Leasing Operativo respecto de la cartera total es muy bajo y se ubica en torno al 5%

6) Cual consideran que es la razón de la baja colocación de operaciones de Leasing Operativo?

Consideramos que el aún bajo conocimiento que se tiene del producto es el factor limitante que predomina. Además, el contexto inflacionario argentino dificulta la asignación de valores residuales razonables, situación que llevada al caso de bienes sin un claro mercado secundario, genera distorsiones en la operatoria.

B) Entrevista con el Responsable Comercial del área de Leasing de una importante Entidad Bancaria, quien en el año 2014 realizó una capacitación en UK para analizar el mercado de Leasing de ese país y evaluar la posibilidad de importar sus mejores prácticas

1) Como está conformado el mercado de dadores de Leasing?

Los dadores de leasing son en un 95% Compañías de Leasing especializadas, muchas de las cuales son compañías asociadas a Bancos. Esto es así porque el desarrollo del mercado se dio de manera inversa al argentino. Primero surgieron Compañías de Leasing que luego fueron absorbidas por los Bancos a medida que el negocio se hacía más atractivo y masivo.

2) Qué porcentaje de la cartera corresponde a Leasing Operativo?

El Leasing Operativo (también llamado “hire purchase”) representa el 90% de la cartera total de Leasing.

3) Qué características tiene el Leasing Operativo que ofrecen?

Las operaciones de Leasing Operativo conllevan un valor residual superior al 40%. Sus beneficios, además de los financieros por conllevar cánones más bajos, son básicamente impositivos y están relacionados con el tipo de bien financiado y la industria a la que pertenezca el tomador.

4) Llevan adelante acuerdos con proveedores de bienes?

En general no se celebran acuerdos con proveedores. El tomador elige el proveedor en todos los casos y la reventa no se efectúa por medio de convenios de recompra con los proveedores, sino que el mercado por si solo absorbe los bienes usados.

5) Por qué el Leasing es tan poderoso como producto?

En el sistema británico, y en el europeo en general, el Leasing está muy extendido, no solo por una cuestión de historia. El producto ha alcanzado un desarrollo tal que ha madurado sub productos tan diversos como convenientes. Por esto que cada cliente encuentra la herramienta que se ajusta a sus necesidades y a su operatoria. Tal es así que prácticamente no tiene competencia con otros productos de largo plazo.

6) Cual considera Ud. que es la razón de la baja colocación de operaciones de Leasing Operativo en el mercado argentino?

Comparando el caso argentino con el británico, se evidencia una inmadurez importante de las instituciones, siendo que la administración de los bienes es mucho más engorrosa, con la intervención de Registros que operan de manera burocrática y descentralizada. De esta forma los tomadores encuentran a la operatoria compleja, prefiriendo en contraposición la financiación por medio de otros canales y manteniendo la propiedad de los bienes a su nombre. Existe además mucho desconocimiento respecto del Leasing en general y de sus ventajas comparativas con otros productos financieros de mediano y largo plazo.

7) Que prácticas del mercado británico considera Ud. que podrían adoptarse para nuestro mercado?

En primer lugar, debiera lograrse una flexibilización de la legislación referida a la propiedad de bienes en leasing. Esto hace que los procesos se entorpezcan y se tenga una noción negativa del producto.

Además, considerando que el 70% de las financiaciones están orientadas a vehículos, debiera actualizarse la normativa en materia impositiva que tiene muy rezagados los beneficios referidos a estos bienes (como ya mencionamos, la Ley de Impuesto a las ganancias y de Valor Agregado

consideran un tope de deducción hasta la concurrencia de \$20.000). Profundizar los beneficios impositivos generaría mayor incentivo a los tomadores a optar por el Leasing en detrimento de otros productos.

Sin duda, las entidades debemos apoyarnos como industria e impulsar estas mejoras, dando cuenta que, al fortalecer el Leasing estaremos fortaleciendo la economía.