

El leasing es un instrumento cada vez más demandado por los pequeños y medianos empresarios de la industria y del agro. Por **Alejandro Banzas**

El leasing crece con el mayor nivel de actividad

La permanente búsqueda de financiamiento coloca a las pymes como destinatarias de un conjunto de instrumentos que alientan la posibilidad de expandir su actividad. Una de esas herramientas es el leasing, cuyo marco regulatorio más pormenorizado cualquiera puede consultar en la ley 25.248. En la misma se señala que el contrato de leasing es la relación que se establece entre un dador, quien transfiere la tenencia de un determinado bien para su uso y le confiere una opción de compra por un precio, y un tomador que paga un canon.

El leasing permite además financiar el 100% del bien de capital que dese adquirir una empresa, evitando la inmovilización del capital de trabajo aplicado a usos como el mencionado y permitiendo utilizar la liquidez con la que cuenta la compañía. Una ventaja impositiva del instrumento consiste en que los importes pagados en concepto de canon se imputan a resultados, siendo deducibles del impuesto a las ganancias. Por otra parte, la firma no paga el IVA al inicio sino a medida que paga los cánones.

En la actualidad, esta modalidad es muy utilizada y las pymes lo tienen muy en cuenta por las ventajas que el instrumento genera. La documentación requerida por una entidad al momento de hacer uso del mismo es muy similar a la que habitualmente las instituciones financieras requieren al momento de calificar para un crédito. Un dato no menor es que los préstamos tradicionales se reflejan en el activo y en el pasivo de la empresa, mientras que el leasing deja intacta la posibilidad de endeudamiento.

Los números

El año pasado, según la información de la Asociación Argentina de Lea-

ESTE INSTRUMENTO FINANCIA HASTA 100% DEL BIEN DE CAPITAL, LO QUE EVITA QUE LA EMPRESA TENGA ESCASEZ DE LIQUIDEZ.

sing, el monto involucrado en contratos de esta naturaleza alcanzó \$1.750 millones, habiendo tocado un "techo" en el año 2008 con \$2.522 millones. Esto es una clara señal de la importancia que va adquiriendo esta modalidad entre las empresas (cualquiera sea su dimensión).

Una muestra más de la variabilidad que ofrece el instrumento al momento de aplicarse a compras a largo plazo es el uso, por ejemplo, para la compra de automóviles. A pesar de que sigue siendo una tarea sumamente difícil acceder a un 0 km en la Argentina –por la combinación de precios altos y sueldos bajos–, comenzaron a surgir –o mejor dicho, vuelven a aparecer– opciones alternativas para financiar el sueño del auto nuevo.

En estos días el Banco Francés anunció que ya se encuentra disponible una línea de leasing, alquiler con opción a compra, para financiar la adquisición de automóviles 0 km a individuos. Se trata de la única, por ahora, en el segmento minorista. Según estimó el banco en un comunicado, a través de esta posibilidad "se ofrecen importantes descuentos en el precio y plazos de 36, 48 o 60 meses con un precio de ejercicio de opción de compra de hasta el 35% del valor del vehículo, lo que sumado a una muy baja tasa impli-

ta, produce que la exigencia mensual sea mucho menor que en otras financiaciones".

La entidad indicó que se podrá acceder a un auto nuevo con un anticipo mínimo del 20% del valor de vehículo, financiando hasta el 80% restante. En una primera etapa, el banco firmó acuerdos con VW, Ford, Fiat, Chevrolet, Suzuki y Seat.

Como ejemplo, se podría adquirir un VW FOX Comfortline de 3 puertas con un pago inicial de \$ 11.067, más 48 cuotas de \$ 1.108 y una opción de compra de \$ 13.834. Otra opción sería inclinarse por un VW Vento 2.5 Advance con un pago inicial de \$ 20.773, más 36 cuotas (pueden ser también 60) fijas de \$ 2.248 y una opción de compra de \$ 36.353. Para todas las opciones, el cliente debe contemplar el pago de un seguro de vida decreciente, el seguro contra terceros, gastos de otorgamiento (que se pagan por única vez) y los de patentamiento.

Desafíos

Si bien la modalidad del leasing ha resultado muy útil tanto para las grandes firmas como para las pymes, en el caso de estas últimas su utilidad también se enmarca dentro de las restricciones que sigue sufriendo este segmento empresario. En efecto, es sabido que las pymes enfrentan un conjunto de restricciones al momento de calificar para un crédito. Esto, a su vez, dificulta la posibilidad de obtener el debido financiamiento que le permita expandirse y desarrollarse.

En consecuencia, existe un marco que rodea el financiamiento a la pequeña empresa que tampoco debe dejarse a un lado. La falta de garantías, que se ve acotada gracias a la utilización de las sociedades de garantía recíproca; las altas tasas de interés, que se suelen mitigar con

líneas crediticias específicas subsidiadas por la Sepyme y la pesada carga tributaria son escollos que a diario este segmento de empresas trata de eludir para poder mantener su existencia en un mercado cada vez más complicado y competitivo. En síntesis, y a pesar de las dificultades ya mencionadas, existen un conjunto de instrumentos financieros que permiten a las pymes enfrentar la coyuntura con mejor cara. Una de ellas es, precisamente, el leasing, que mantiene una tendencia creciente y auspiciosa entre los empresarios de los sectores de la industria y del agro. En el caso de éstos últimos, los pequeños y medianos productores ven en el leasing la posibilidad de adquirir maquinaria agrícola en excelentes condiciones de precio y plazo, lo que les permite incrementar su producción, tecnificándose y agregando mayor flexibilidad en sus mecanismos de financiamiento.

Por último, las dificultades que surgen al momento de diseñar un proyecto de inversión van de la mano con las restricciones que las pymes enfrentan al momento de tomar financiamiento. La economía en negro es otro ejemplo de las asimetrías al momento de poder profundizar el tan ansiado desarrollo. Por lo tanto, y mientras se intenta eliminar las barreras de acceso que tienen las pequeñas firmas en detrimento de las grandes, es necesario poner en primer plano algunos de los instrumentos que han permitido crecer a muchas empresas y que, seguramente, algunas todavía no lo conocen o no lo han puesto en práctica. Una de ellas es el leasing y hacia allí parecerían querer apuntar las entidades financieras que han privilegiado el instrumento, que les ha permitido, además, generar ingresos sustantivos.