

Alejandro Acerbo

“En 2010 el mercado de leasing llegará a \$ 2.000 millones”



Perfil

Tiene 48 años y es contador público. En el sector privado, se dedicó a la consultoría privada, y luego en el Banco Nación hizo carrera hasta llegar actualmente a presidir Nación Leasing.

Organización

Nación Leasing se dedica a financiar bienes de capital mediante un sistema que consiste en cobrar un alquiler conservando la propiedad del equipo, hasta que, finalizado el contrato, el cliente puede adquirirlo definitivamente.

Para destacar

Explica que el sistema de leasing está focalizado específicamente hacia las Pymes porque son las empresas que mayores dificultades financieras tienen para equiparse, y con este sistema pueden alquilar el bien con exigencias muy inferiores a las de un crédito.

POR RUBEN LEVENBERG pymes@clarin.com

¿Qué es el leasing?

Es una herramienta de financiación de bienes de capital mediante el cual el Dador, en nuestro caso Nación Leasing compra un bien a un Proveedor y lo entrega por contrato a un cliente que se conoce como Tomador para que lo use contra el pago de una cuota o canon. Al finalizar el contrato de alquiler, la empresa tomadora tiene la opción de compra. Si decide no comprarlo, lo devuelve y queda en poder de la entidad financiera, algo que pocas veces ocurre.

¿Cuál es el monto propio que tienen en el mercado?

Tenemos casi \$ 500 millones colocados en el mercado argentino. Lo curioso es que cumplimos en parte un rol similar al del banco Nación, porque las nuestras son tasas testigo. Además aprovechamos la sinergia con las 650 en todo el país. Este año el mercado de leasing en la Argentina va a llegar a unos \$ 2.000 millones y nosotros estamos en el 16% del total. Tenemos más de 1000 contratos y en los dos últimos años asistimos a más de 800 Pymes.

¿Por qué la diferencia entre contratos y número de empresas?

Porque hay empresas que firman más de un contrato y además no hay un contrato para cada bien. Nosotros hoy tenemos alrededor de 3500 bienes en manos de empresas por contratos de leasing. Hablo de bienes activos, no acumulados en el tiempo, que deben llegar a más de 15.000. Son bienes desde camiones hasta equipos informáticos, todo lo que tenga que ver con la incorporación de bienes de capital para que las empresas mejoren su rentabilidad.

¿Cuál es el valor de compra, en el caso de que el cliente quiera quedarse con el equipo?

En casi todos los bienes tenemos un 5% como valor de compra. Si un transportista adquiere por leasing un camión, a los cuatro años vale el 50% de uno nuevo. El adquirente sólo tiene que pagar un 5% para quedárselo. Por eso se lo llama leasing

financiero, porque es un sistema de financiación.

Una buena medida es la de los bienes recuperados, o sea de aquellos que los clientes deciden no hacer uso de la opción de compra. Es tan ventajoso que de más de 3.000 bienes, tenemos apenas 10 recuperados, que no se vendieron.

¿Qué ventaja tiene para una Pyme respecto del crédito tradicional?

Una muy importante es el beneficio impositivo, porque el bien es propiedad del Dador, no del Tomador. Si entre un crédito y un contrato de leasing hay una diferencia del 5% en la tasa, al tomador le conviene nuestro sistema. El valor que se toma es por el valor del bien sin IVA, que se irá pagando en partes con cada cuota. El canon se establece como un alquiler, por lo cual es deducible en un 100% de ganancias. Inclusive es más ventajoso aún, porque si compra un bien a crédito, la deducción de ganancias se hace parcialmente año a año según un cálculo de amortización, mientras que en el caso del leasing, como es un alquiler, se hace con cada cuota. Lo mismo ocurre con el IVA. Además, la Pyme mejora su estado contable, porque las cuotas no se computan como deuda.

¿Cómo llegan al interior?

En el interior el nexa lo hacen las sucursales, pero está centralizado en Buenos Aires, donde tenemos el domicilio fiscal y comercial. El empresario se dirige a la sucursal, desde allí nos avisan y hay un oficial que se conecta con el tomador. De todos modos, para tomar leasing hay que ser cliente del banco, lo cual le brinda muchas ventajas.

¿Se cruzan tomadores de leasing con tomadores de crédito?

Sí, hay muchos casos. Como el bien es del dador, que es el titular, hay más flexibilidad para las Pymes para las garantías. Normalmente, si vamos al banco, el nivel de garantía es 140 o 150 sobre el crédito que se le da. Por eso normalmente los bancos no dan en un crédito el 100% del valor del bien, porque la garantía tiene que ser superior al monto del crédito. En cambio en Leasing se puede dar el 100%, porque el bien es del dador. ◀