

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EL LEASING COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
EMPRESAS DE SUDAMERICA

Autor
ALEJANDRO GARRIDO ROJAS

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS B.

Santiago, Junio de 2009



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EL LEASING COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
EMPRESAS DE SUDAMERICA

Autor
ALEJANDRO GARRIDO ROJAS

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS B.

Santiago, Junio de 2009

Agradecimientos

Por ti, nuestro hijo, nuestro sueño y el futuro...

Índice

Agradecimientos	3
1. INTRODUCCIÓN.	8
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA.....	9
1.1.- Descripción de la empresa u organización.....	9
1.1.1 Datos generales de la compañía	11
1.1.2. Constitución Legal Empresa	12
1.1.3. Distribución de la sociedad SFP S.A.....	13
1.1.4. Notas de la división de la sociedad	13
1.1.5. Directorio	14
1.1.6. Misión, Visión y Valores corporativos.....	14
1.1.7 Estructura Organizacional	15
1.1.8. Funciones de cada gerencia.....	15
1.1.8.1. Gerencia Comercial División Leasing	15
1.1.8.2. Gerencia Comercial División Factoring.....	16
1.1.8.3. Gerencia Comercial División Personas.....	16
1.1.8.4. Gerencia de Riesgo Empresas	16
1.1.8.5. Gerencia de Riesgo Personas	17
1.1.8.6. Gerencia de Finanzas	17
1.1.8.7. Gerencia de Operaciones y Tecnología.....	17
1.1.8.8. Fiscalía	18
1.1.8.9. Contraloría.....	18
1.1.8.10. Administración y Personal	18
1.2.- Descripción de las funciones realizadas.....	19
1.2.1.- Trabajo desarrollado.	19
1.2.2.- Razones que impulsan el tema a desarrollar.	21
2.1 Objetivos	22
2.1.1- Objetivos Generales	22

2.1.2.- Objetivos Específicos.....	22
2.2 Marco Teórico	23
2.2.1.- El leasing.....	24
2.2.1.2.- Concepto	24
2.2.1.3.- Breve historia y orígenes del leasing	24
2.2.1.4.- Tipos de Leasing.....	27
2.2.1.4.1. Leasing Financiero	27
2.2.1.4.2. Leasing Operativo	28
2.2.1.4.3. Leasing Directo	29
2.2.1.4.4. Leasing Indirecto.....	30
2.2.1.4.4. Lease Back	30
2.2.1.4.5. Ventajas y Desventajas de Operar con Leasing	30
2.2.1.4.6- Esquema de la operación de Leasing	33
2.3.- El Negocio del Leasing en Chile	34
2.4.- Análisis del Leasing en Latinoamérica	40
2.4.1.- La situación Boliviana	40
2.4.2.- El gran auge Brasileño	45
2.4.2.1- Breve Historia del Leasing en Brasil	45
2.4.2.3- Evolución cartera de Leasing Brasil	46
2.4.2.4- Distribución de la cartera en Brasil.....	49
2.4.3- Argentina, AGRO y confianza financiera.....	50
2.4.3.1 Breve historia del Leasing en Argentina	50
2.4.3. Evolución financiera del Leasing en Argentina	50
2.4.3.3 Distribución cartera de Leasing Argentina.....	53
2.4.4.-El interesante crecimiento del Perú.....	56
2.4.4.1.-Evolución operaciones de Leasing en Perú.....	56
2.4.4.2 Distribución cartera Leasing Perú	57
2.4.5- Colombia, del Café a la industrialización de las actividades.	60

2.4.5.1 Breve historia del Leasing en Colombia	60
2.4.5.2 Evolución de las operaciones y contratos de Leasing en Colombia	63
2.4.5.3 Distribución según tipo de bien	65
2.5.- Los desafíos futuros	67
2.5.1 Ley de Unificación de leyes y reglamentos de Leasing de la UNIDROIT.	67
2.5.3.- El dilema del tipo de cambio y la tasa de interés o la “similitud” con las empresas Importadoras	69
2.5.4.- La actual situación financiera a nivel mundial.....	70
CAPÍTULO 3: BREVE ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LATINOAMÉRICA Y CHILE	71
3.1 El crecimiento de la actividad en la región	71
Presencia de Multinacionales en la región	73
CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES.....	75
Bibliografía	77
4.- Anexos	79

Siglas y abreviaturas utilizadas

SFP: Servicios Financieros Progreso.

S.A.: Sociedad Anónima.

ACHEL: Asociación Chilena de Empresas de Leasing.

FELELEASE: Federación Latinoamericana de Leasing.

SVS: Superintendencia de Valores y Seguros

MYPES: Medianas y Pequeñas Empresas.

ABEL: Asociación Brasileña de Empresas de Leasing.

UNIDROIT: Instituto internacional para la unificación de leyes privadas.

SII: Servicio de Impuestos Internos

SBIF: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

ELFA: European Lease Financial Association (LEASE EUROPE)

FLA: Financial and Lease Association

IFC: International Finance Corporation

ISS: Impuesto Social de Seguridad

INEI: Instituto Nacional de Estadísticas e Información

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

1. INTRODUCCIÓN.

El presente informe pretende dar a conocer sobre las labores desempeñadas en la realización de la práctica profesional del autor, perteneciente al cargo de asistente del departamento de Contraloría de la empresa Servicios Financieros Progreso S.A.

Para entender el funcionamiento y orden del siguiente informe de práctica, se ordenará a través de capítulos y en la siguiente forma:

En el primer capítulo se pretende dar a conocer la empresa, el giro, sus actividades actuales y la evolución de la misma, a través de sus años de funcionamiento, demostrando el crecimiento de la misma en base a sus operaciones centrales, es decir, aquellas pertenecientes al área de Leasing. Por último se incluye la experiencia del autor en su trabajo creando un breve análisis de lo que fue su estancia en dicha institución, perteneciente al área financiera. Es en este mismo capítulo del trabajo, es donde se describirán las actividades desarrolladas a lo largo de los más de 2 meses que duró la participación del autor en la organización.

En el segundo capítulo se realiza un análisis al sector del leasing en Chile, su aporte al crecimiento país, el boom del mismo, los factores que inciden en dicho suceso, entre otros puntos interesantes. Se confeccionará un análisis de los principales países sudamericanos que actualmente explotan la modalidad, entre estos Perú, Colombia, Argentina, Brasil y Bolivia quienes son hoy por hoy las principales naciones promotoras del mismo. Dicho análisis se enfoca en el crecimiento de las MYPES gracias al Leasing.

En el tercer capítulo se hace una serie de análisis comparativos entre nuestro país y la región, se muestran los avances de la zona a niveles Macro, el autor realiza una breve comparación con el resto del mundo, además de mencionar los avances en la unificación

de leyes para el sector, a través del proyecto enviado a la UNIDROIT y la creación de FELALEASE, un ente de promoción regional.

El cuarto y último capítulo son las conclusiones, donde se incluye además una breve visión sobre el comportamiento actual de la industria con respecto a la actual crisis financiera mundial.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA.

1.1.- Descripción de la empresa u organización.

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A., es una empresa del sector financiero dedicada a prestar soluciones financieras tanto a empresas como a personas, entre estas soluciones se pueden mencionar, tres grandes aéreas de trabajo¹, las cuales son:

1. Leasing Mobiliario e Inmobiliario
2. Factoring (Factoraje)
3. Créditos de consumo.

Según el análisis del grupo consultor The Alta Group², SFP S.A., es una de las TOP 100 compañías de Latinoamérica en lo que al área de Leasing respecta, ocupando el lugar 95.

Está industria tiene actualmente un crecimiento interesante (que será explicado y demostrado a lo largo del desarrollo del informe ampliado), es por esto que basaré mi

¹ Memoria anual SFP S.A., año 2007, página 15, “Descripción de los negocios”, todos los derechos reservados a SFP S.A.

² Rafael Castillo Triana, año 2006, página 18, “Latin America: Experiencing an equipment leasing boom”, publicación electrónica, extraído el 24 de mayo de 2008, 11:15 AM desde http://thealtagroup.com/doc_files/253_altalar100.wly2007.pdf (Revisar anexo).

informe de práctica enfocándolo en esta área de negocios que demuestra una explosión interesante.

Volviendo a lo que respecta a SFP S.A. cabe señalar que es una sociedad que cotiza en bolsa sus acciones y que emite efectos de comercio, que vienen a ser instrumentos de financiación similares a los bonos o de deudas de corto plazo, pero que son emitidos en cifras inferiores. Servicios Financieros Progreso S.A. es una compañía de Leasing y Factoring perteneciente a una asociación de empresarios nacionales, quienes además participan como inversionistas de otras empresas del sector bancario y controlan empresas relacionadas con el sector inmobiliario y construcción, además de poseer participación en empresas de la región.

Su historia en el rubro de Leasing Mobiliario se inicia en 1988 con la creación de Leasing del Progreso S.A., empresa orientada al negocio de financiamiento de bienes de capital bajo la modalidad de leasing financiero. Durante el año 1995 se crea Comercializadora del Progreso S.A. dedicada a la compra de cuentas y documentos por cobrar mediante la modalidad del Factoring. En el año 2001, Comercializadora del Progreso S.A. es fusionada con Leasing del Progreso S.A. creando de esta forma, la sociedad Servicios Financieros Progreso S.A. La nueva empresa es absorbida por la sociedad Inversiones Décima Región S.A., en el año 2002, subsistiendo esta última bajo la razón social Servicios Financieros Progreso S.A. El año 2004, el Directorio decide reducir la actividad del Factoring, en espera de la ley que otorgaría mérito ejecutivo a la factura, concentrando entre tanto los esfuerzos de la organización en el negocio del leasing. Durante el año 2005 y ya promulgada la ley N° 19.983, el Directorio solicita reevaluar el negocio del Factoring, considerando en dicho análisis, la incorporación de nuevas tecnologías operacionales y de control, acordes con el desarrollo de esta industria.

A mediados del año 2006, el Directorio decide que la empresa se debe reincorporar a la industria del Factoring. La administración en el último trimestre del 2006, implementa los sistemas informáticos y de control interno, contrata la plataforma comercial y operativa necesaria, define las políticas y procedimientos e inicia el negocio de Factoring con un moderado crecimiento que permitió consolidar los procesos e internalizar los procedimientos y controles. Concluida esta primera etapa, a partir del año 2007, el nuevo producto toma cada vez mayor relevancia y participación en los ingresos de la empresa. Durante el año 2007 y con el interés de diversificar los negocios y las fuentes de ingreso, la Administración propone y el Directorio aprueba, abordar un nuevo producto denominado Crédito de Consumo, orientado al segmento de las personas naturales.

1.1.1 Datos generales de la compañía³

Nombre o Razón Social:	Servicios Financieros Progreso S.A.
Domicilio Legal:	Moneda #1025, piso 3
RUT. :	90.146.000-0
Tipo de Sociedad:	Sociedad Anónima Abierta
Registro SVS:	014
Teléfono:	(562) 4402300

³ Memoria Anual Servicios Financieros Progreso S.A., pág. 04, 2008

1.1.2. Constitución Legal Empresa

Escritura de Constitución:

Servicios Financieros Progreso es una Sociedad Anónima Abierta, inscrita en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros bajo el N° 014, de fecha 12 de mayo de 1982. Por lo tanto, se encuentra bajo la fiscalización de dicha superintendencia y no de la Superintendencia de Bancos e Instituciones financieras, debido a su clasificación de sociedad de inversionistas y no de banco en el SII.

Durante el año 2002, en Juntas Generales Extraordinarias de Accionistas de Servicios Financieros Progreso S.A. e Inversiones Décima Región S.A., respectivamente, se acordó la fusión por incorporación de activos y pasivos de Progreso en la sociedad Inversiones Décima Región S.A. quien pasó a ser el sucesor para todos los efectos legales. A contar de esa misma fecha Décima Región S.A. modificó su nombre pasando a ocupar el nombre de Servicios Financieros Progreso S.A.

Los acuerdos de las referidas Juntas Generales Extraordinarias de Accionistas fueron formalizados en escritura pública de fecha 18 de Julio del 2002 ante el notario público de la cuadragésima octava notaría de Santiago don Martín Vásquez Cordero, suplente del titular don José Musalem Saffie, cuyo extracto se publicó en el diario oficial de fecha 31 de Julio del 2002 y se inscribió a fojas 19511 N° 15940 del registro de comercio del año 2002.

Autorización de Existencia:

Decreto supremo N° 2759 del 23 de Noviembre de 1908.

Inscripción Registro de Comercio:

Fojas 239 N° 288 del año 1908. Registro de comercio del Conservador de Bienes Raíces de Valparaíso.

Publicación diario oficial:

02 de Diciembre de 1908.

1.1.3. Distribución de la sociedad SFP S.A.⁴

Nombre	Acciones	Participación
Inversiones Díaz Cumsille Limitada	234.214.209.541	49,9691934%
Inversiones Navarrete Limitada	234.203.276.703	49,9668609%
Iraldos S.A.	298.108.227	00,0636009%
Canales Lekolovic Antonio	114.715	00,0000245%
Sanhuesa Muñoz Elba Aida	84.083	00,0000179%
Baez Zamora Samuel	84.082	00,0000179%
Barron Adrian Rene	50.000	00,0000107%
Parroquia De San Antonio	45.453	00,0000097%
Larrain Vial Fernando	44.443	00,0000095%
Sucghio Lando Elisabetta	33.570	00,0000072%
Kyle De Hobson Marion Lucy	29.340	00,0000063%
Banco O'Higgins Valparaíso	27.660	00,0000059%
Otros Accionistas	1.103.311	00,0002354%
Totales	468.717.211.128	100,0000000%

Fig. 1.1 Esquema distribución accionaría SFP S.A., según porcentaje de participación de accionistas.

1.1.4. Notas de la división de la sociedad

Los controladores de la sociedad son dos empresas de inversiones, relacionadas directamente con los fundadores de la compañía Servicios Financieros Progreso S.A. quienes tienen un acuerdo de actuación en conjunto que no se encuentra formalizado.

Durante el ejercicio no se han realizado cambios en la propiedad de la entidad.

⁴ Memoria Anual Servicios Financieros Progreso S.A., pág. 05, 2008

La Sociedad Inversiones Díaz Cumsille Limitada, es controlada directamente por don Juan Pablo Díaz Cumsille Rut: 4.886.312-4 con el 99%.

En tanto, la Sociedad Inversiones Navarrete Limitada, es controlada directamente por don Patricio Hernán Navarrete Suárez Rut: 3.568.801-3 con el 99%

1.1.5. Directorio



Fig. 1.2 Directorio SFP S.A.

1.1.6. Misión, Visión y Valores corporativos⁵

Misión

“La misión de SFP S.A. es proporcionar las mejores alternativas de financiamiento a nuestros clientes para estimular el crecimiento y desarrollo de las personas y las pequeñas y medianas empresas”.

Visión

“Ser la mejor empresa de servicios financieros no bancarios, reconocida por su agilidad, calidad de servicio y variedad de productos, convertirnos en una empresa capaz de generar los mejores retornos para sus accionistas y que sea el mejor lugar de trabajo para sus empleados”.

⁵ Tanto misión, visión como valores, fueron extraídos de la página 14 de la memoria 2007 de SFP S.A.

Valores Corporativos

Texto Extraído -“La naturaleza financiera de nuestras operaciones obliga el cumplimiento de un estricto código de conducta que se sustenta en los siguientes valores corporativos:

- Integridad
- Agilidad
- Excelencia” -

1.1.7 Estructura Organizacional

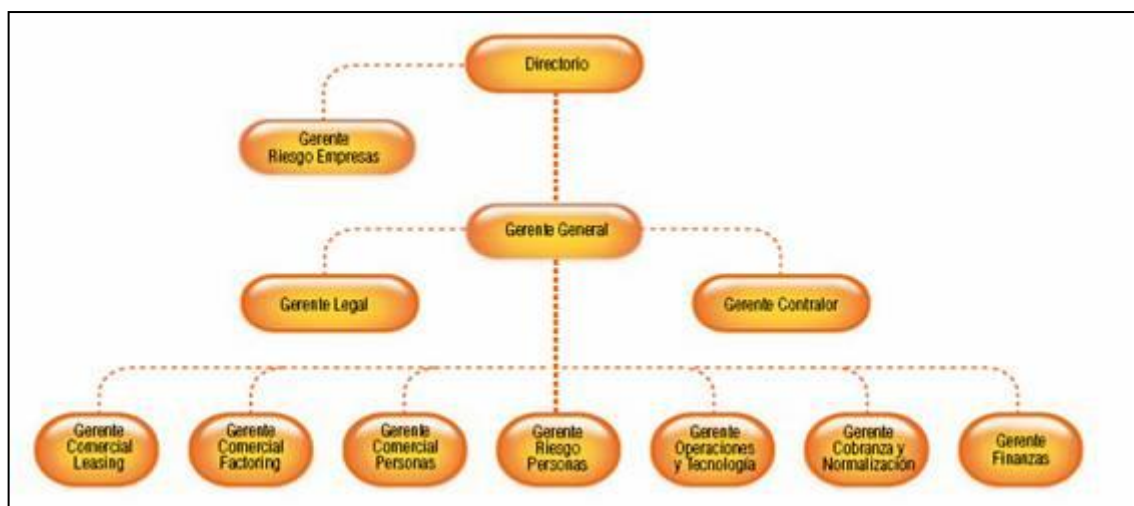


Fig. 1.3 Estructura Organizacional SFP S.A.

1.1.8. Funciones de cada gerencia

A continuación se resumirá en breve las tareas y principales objetivos y aportes a la meta organizacional de cada departamento de SFP S.A., cabe destacar que el practicante se desarrollo en el departamento de Contraloría.

1.1.8.1. Gerencia Comercial División Leasing

La gerencia comercial de Leasing es la encargada de generar y ejecutar los negocios de dicho rubro para y por la sociedad, en el marco de las estrategias y políticas comerciales

definidas por el Directorio de la compañía. Para efectuar dichas labores comerciales, cuenta con cuatro sucursales (Santiago, Temuco, Antofagasta y La Serena), además de un equipo de profesionales, quienes tienen la obligación de establecer, fomentar y desarrollar relaciones comerciales de largo plazo con clientes y proveedores, tanto nacionales como extranjeros.

1.1.8.2. Gerencia Comercial División Factoring

El Gerente Comercial de este rubro financiero es el encargado de coordinar y desarrollar todo el esfuerzo comercial que la empresa debe realizar para mantener una posición competitiva favorable y defendible en el tiempo, dentro de la industria del Factoring. Debe identificar las necesidades de los clientes, orientando a la empresa hacia las oportunidades del mercado en el corto, mediano y largo plazo, de manera rentable y sustentable en el tiempo.

1.1.8.3. Gerencia Comercial División Personas

El objetivo de esta gerencia, recientemente creada es posicionar el producto crédito de consumo en el segmento de mercado seleccionado, constituyéndose en una alternativa de financiamiento para las personas naturales, ya sea bajo la modalidad tradicional de crédito de consumo o como consolidación de deudas, a través de alguno de los siguientes canales de distribución: sucursales, tele marketing o fuerza de venta.

1.1.8.4. Gerencia de Riesgo Empresas

Es responsable de proponer y aplicar las políticas y estrategias de riesgo que apruebe el directorio de la sociedad. Su principal función es determinar el riesgo que significa para la empresa realizar un determinado negocio, lo cual involucra un acucioso análisis de los estados financieros del cliente y de diversos aspectos cualitativos que en conjunto

permitan proyectar la evolución del cliente para definir si cumplirá sus compromisos financieros.

1.1.8.5. Gerencia de Riesgo Personas

Es responsable de proponer y aplicar las políticas y estrategias de riesgo que apruebe el directorio de la sociedad para el negocio créditos de consumo a personas. Su principal función es diseñar y mantener actualizado un modelo de evaluación de riesgo y seguimiento de los clientes.

1.1.8.6. Gerencia de Finanzas

Esta Gerencia tiene tres funciones principales, la primera es la obtención de diversificadas fuentes de financiamiento al menor costo posible, adecuando los flujos de fondos recaudados para el oportuno cumplimiento de los compromisos contraídos, principalmente ante instituciones financieras y proveedores. La segunda función se relaciona con las tareas de apoyo administrativo y de recursos humanos. Por último, está el área de Calidad la que además de determinar los estándares de servicio al cliente, es responsable de coordinar, formalizar y divulgar las políticas, normas y procedimientos de la organización.

1.1.8.7. Gerencia de Operaciones y Tecnología

Es responsable de los procesos operativos y de los sistemas informáticos que sustentan cada uno de los productos con que opera la empresa. Una de las principales funciones operativas es realizar el control de crédito, lo que significa verificar que cada operación comercial cumpla con las políticas vigentes y exigencias particulares que establezca el respectivo Comité de Crédito. Además, debe contratar las pólizas de seguros necesarias para cubrir los activos de la empresa, inscribir la propiedad de los bienes en los registros oficiales correspondientes, y entregar el soporte operativo al negocio. Entre las

responsabilidades asociadas a los sistemas informáticos esta gerencia debe proveer y mantener las herramientas tecnológicas (físicas y lógicas) necesarias para el normal desarrollo de la actividad comercial.

1.1.8.8. Fiscalía

Es el área responsable de confeccionar todos los contratos que suscribe Progreso S.A., administrar todos los juicios a favor y en contra de la empresa y validar que las actividades mercantiles de la organización se enmarquen en la legislación vigente.

1.1.8.9. Contraloría

El ámbito de acción definido para la Contraloría considera las áreas de auditoria y Planificación y Gestión. La gerencia es responsable de planificar y ejecutar las auditorias internas que verifican el cumplimiento de los procedimientos formales de la sociedad, además, coordina las auditorias externas y la relación con las empresas clasificadoras de riesgo. Con relación a Planificación y Gestión la responsabilidad es controlar el presupuesto y generar informes de gestión para la toma de decisiones.

1.1.8.10. Administración y Personal

La dotación de la sociedad al 31 de Diciembre del 2007, llegó a 89 personas, 40 son profesionales, 33 son técnicos y 16 son operativos, divididos en Factoring, Leasing y crédito de consumo.

La estructura organizacional de la sociedad está encabezada por el Directorio de quien depende la Gerencia General y la Gerencia de Riesgo Empresa. El Gerente General dirige un equipo de siete gerentes de línea y dos gerentes de staff. Los gerentes de línea son: Gerente Comercial Leasing, Gerente Comercial Factoring, Gerente Comercial Personas, Gerente Finanzas, Gerente de Operaciones y Tecnología y Gerente de Cobranzas y Normalización. Las gerencias de staff son, Fiscalía y Contraloría.

1.2.- Descripción de las funciones realizadas.

El paso de entrada a SFP S.A., fue la entrevista de trabajo, la cual tuvo una duración de un día, donde el postulante quedó seleccionado de forma inmediata, pasado este proceso, las funciones encomendadas descritas en forma breve son las siguientes:

- Reconstrucción, estudio y confección de la cartera de clientes.
- Creación de informes de gestión, meses Febrero y Marzo.
- Envío de papeleos y circulares a la SVS.
- Estudios y comparación del crecimiento de la empresa en Chile.

1.2.1.- Trabajo desarrollado.

a).- Reconstrucción, estudio y confección de la cartera de clientes.

Función principal desarrollada a lo largo de las primeras 5 a 6 semanas de trabajo en la empresa, además fue la razón de la contratación del practicante y cuya tarea fue un requerimiento del directorio de SFP S.A. La argumentación de esta tarea estaba centralizada en el estudio de cada uno de los más de 600 clientes que tenía la empresa para dicha fecha, debido al gran riesgo que existía para la organización, dada la alta concentración que poseía la cartera respecto al giro comercial de Transportes, tanto de pasajeros como de mercancías.

Los pasos que se debían realizar eran los siguientes:

- Ubicación de la carpeta comercial del cliente.
- Estudio inicial de las actividades registradas por el cliente ante el SII.
- Opinión profesional del jefe directo y del supervisor del practicante.
- Opinión del gerente de operaciones.
- Opinión del ejecutivo comercial del cliente.
- Modificación o aceptación del giro del cliente.

La estructura de estos pasos sigue el orden presentado en el siguiente esquema,

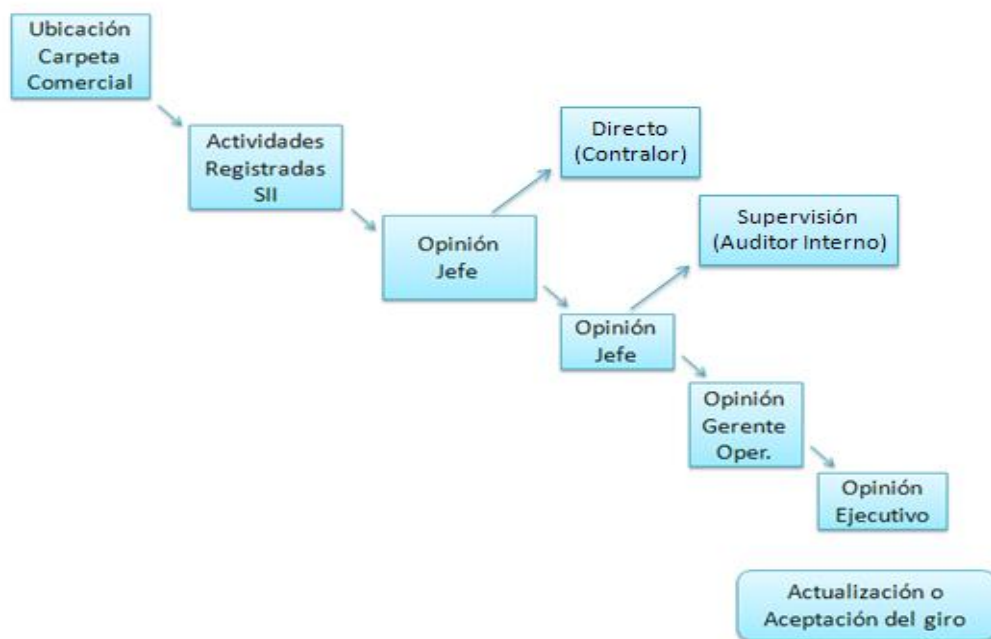


Fig. 1.4 Esquema proceso de modificación cartera de clientes o tarea realizada por el practicante.

Luego de este análisis, la cantidad de clientes que fueron modificados y que contenían errores al momento de ser clasificados ascendieron a la suma de 60, una suma no menor que significó el aumento de giros comerciales en el sistema informático de ingreso de clientes a la empresa.

b).- Creación de informes de gestión, meses Febrero y Marzo.

Consistía en la elaboración de informes comerciales, de riesgo y de la evolución del negocio, que permitían a la gerencia general establecer y obtener una visión de cómo se comporta la actividad de la empresa, del aumento de clientes morosos, del aumento del riesgo de la operación y daba a connotar hechos relevantes como el intensivo aumento en las operaciones de Factoring y Leasing, con un aumento cercano al 120% en tan solo 3 años de funciones. Este trabajo se realizaba en conjunto con el Jefe de control y gestión de la empresa.

c).- Envío de papeleos y circulares a la SVS.

Trabajo sencillo y flexible, que consistía en la recepción y despacho a pie, de documentos como circulares, cambios en la sociedad, emisión de efectos de comercio, entre otros, hacia la oficina de partes de la SVS.

d).- Estudios y comparación del crecimiento de la empresa en Chile.

Estos estudios se hacían en base a la información de distintas empresas del área, de la información del crecimiento a nivel global y de la información que aparecía en ACHEL, pese a que no participé directamente del proceso de análisis, participe indirectamente y en tiempos libres en la recolección de información para dicho estudio.

1.2.2.- Razones que impulsan el tema a desarrollar.

Entre las múltiples razones que impulsan el tema a desarrollar cabe señalar, una serie de factores que inducen al practicante a dedicarse a la elaboración del presente informe ampliado de práctica para la obtención del título profesional de Administrador de Negocios Internacionales. Entre estas razones podemos nombrar por ejemplo el simple hecho de haber realizado la práctica en una institución especializada en dichas operaciones financieras, sobre todo en lo que a bienes de capital se refiere. Otra interesante razón es la carencia de estudios actualizados del área en nuestro país y a la carente información que existe por parte de la ACHEL en forma escrita, ya que cuando una persona visite el sitio solo encuentra información genérica de la industria, un tercer factor que impulsa el tema a desarrollar es el notable crecimiento que ha experimentado la industria durante los últimos años y de cómo se ha posicionado como un instrumento clave de financiamiento para todo tipo de empresas y por último y en base a esto mismo, analizar como las economías de nuestra región se han potenciado, gracias al acceso a nuevas tecnologías, mejores condiciones de pago y mayor flexibilidad para la realización de los negocios, gracias al leasing.

CAPÍTULO 2: EL LEASING COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS DE SUDAMÉRICA.

2.1 Objetivos

El presente análisis tiene como objetivos los siguientes puntos:

- Demostrar en base a datos estadísticos que el leasing es una importante herramienta de financiamiento para las empresas de Sudamérica, que ha permitido acceder a interesantes mejoras económicas por parte de una gama no menor de países de nuestra región.
- Actualizar y recopilar información acerca de la posición de empresas chilenas leasing respecto a otras de los países de la región, en base a cuadros comparativos entorno a las 100 empresas que lideran el sector en Sudamérica.

2.1.1- Objetivos Generales

El objetivo general del presente informe es analizar, demostrar y argumentar que el leasing es una importante herramienta de financiamiento, monetario y financiero sustentable para las empresas de Sudamérica.

2.1.2.- Objetivos Específicos

Los objetivos específicos del presente informe son:

- Analizar la evolución del leasing en los países latinoamericanos y de cómo han visto mejoras en sus economías locales gracias a esté.
- Demostrar la importancia de la presencia de multinacionales en la región y el impulso que estas le dan al negocio.

- Dar a conocer los avances en materia de unificación de leyes para la actividad, mediante una iniciativa privada internacional.
- Mejorar el nivel de información respecto a este importante instrumento de financiamiento.
- Explicar como se ha visto afectada la industria con la actual crisis financiera en forma breve.
- Explicar como se ven afectadas las empresas de leasing con los efectos de la volatilidad del tipo de cambio.

2.2 Marco Teórico

El marco teórico en el cual se centra el siguiente análisis en torno a las ramas financieras, económicas y tecnológicas de estudio. En primer lugar centrado fuertemente en torno al área financiera, debido a que es aquí donde principalmente se desarrolla la industria, impulsada por la banca privada, tanto en nuestro país como a nivel internacional, con filiales de empresas como por ejemplo BCI Leasing o Santander Leasing. Por otra parte al área económica ya que se relacionarán desarrollos y crecimientos de países en vías de desarrollo, tercermundistas de nuestro continente. Y por último con el estudio del intenso crecimiento de la tecnología, materializado en la adquisición de innovadores y nuevos bienes de capital, tales como camiones último modelo o complicadas máquinas médicas para cosmética y/o operaciones realizadas en una cantidad reducida de veces, con un nicho de mercado pequeño, pero que puede pagar un alto costo por dichas operaciones.

2.2.1.- El leasing

2.2.1.2.- Concepto

Por “leasing” o “arrendamiento financiero”⁶ debe entenderse a un contrato por el cual, el arrendador (vendedor, para efectos de compra a posteriori) otorga el derecho a usar un bien mobiliario y/o inmobiliario para explotación, movimiento o cualesquiera sea el motivo que el arrendatario necesitare a cambio del pago de rentas (del tipo mensualidades y/u otra pactada en la forma acordada a través del contrato) de arriendo durante un plazo determinado, al término del cual (donde el leasing se crea) el arrendatario *tiene la opción de comprar el bien arrendado*, pagando un precio determinado, devolverlo, intercambiarlo por nuevos bienes y/o renovar el contrato.

2.2.1.3.- Breve historia y orígenes del leasing

Antes de entrar a hacer un análisis duro de lo que es el concepto de leasing en sí, debe hacerse un necesario punto de inicio en el origen primitivo de este instrumento de financiamiento, según el cual autores como Aníbal Sierralta⁷ y José Leiva Saavedra⁸, además de una tesina de alumnos de la Universidad de Talca⁹, que ocuparé como ayuda en mi investigación lo señalan desde fechas tan remotas como la Antigua Grecia o el Antiguo Egipto, esta práctica (entendiéndose el formato del instrumento, aunque de forma más primitiva) se ha ejecutado de forma relativa y constante con el paso del tiempo, prácticas, de las cuales se encuentran ejemplos clásicos en libros de historia, siendo normales los traspasos de terrenos o pertenencias, donde la relación se daba no en pagos en dinero sino mediante trabajo o dependencia de un superior a su subordinado

⁶ International Finance Group, World Bank, Extraído desde http://alc.gdln.org/sectores/documents/docs_sec_priv/MGonzalezMay2005.pdf, el día lunes 06 de Julio de 2009 a las 15:58.

⁷ Negociación y Contratación Internacional, Aníbal Sierralta, Editorial Legis, 2007

⁸ El Contrato de Leasing o Arrendamiento Financiero, José Leiva Saavedra, Editorial UNAM, México, 1995

⁹ El Leasing una práctica forma de financiamiento, Roberto I, Patricio Q.L., U. de Talca, 2007

contra el pago de una prima o valor por el usufructo del bien, que se daba en especies. Asimismo, han aparecido registros aplicables al arrendamiento de barcos en los ríos Eufrates y Tigris y en el Golfo Pérsico, comúnmente empleado en la agricultura de Babilonia.

Así también en la antigua Grecia y en Egipto, se encuentran pasajes correspondientes a Demóstenes y ejemplos de intercambios entre altos soberanos de dichos países, quienes en sus dichos y memorias evidencian la existencia del arriendo de esclavos, minas y barcos con posterior opción de compra.

Se encontró también registros históricos de que el discípulo de Sócrates, Jenofonte, participó en un proyecto de que consistía en la compra de hasta 6.000 esclavos que serían posteriormente arrendados para la explotación de minas de plata, en el hecho, los bienes y/o esclavos objeto del contrato pasaban a formar parte del o los dueños, como si pertenecieran desde ya a este o estos, y se incorporaban prácticamente a las labores realizadas con periodicidad. En el caso de los esclavos, se dice que permanecían como parte del equipo de las minas, hasta su muerte.

Entre los siglos XIX y XX se perfila ya con claridad esta institución, sobre todo en los Estados Unidos de América (Propulsor nº 1 de la Industria hasta nuestro días) y en diversos países de Europa.

En Estados Unidos las primeras compañías tuvieron su origen en los departamentos financieros y comerciales de las empresas industriales que se valieron del leasing para efectuar la venta de sus productos, que consistían fundamentalmente en vagones de ferrocarril, barcos, etc.

Es con posterioridad a la segunda guerra mundial cuando se desarrolla masivamente la actividad que se encamino a la formación de empresas que permitían que diversas

industrias se equiparan de maquinarias que requerían para la producción de bienes que el mercado demandaba.

Alrededor de los años sesenta nacen las grandes empresas en los Estados Unidos y en Europa y se institucionaliza el empleo del leasing, que ha contribuido decisivamente al desarrollo industrial del mundo occidental facilitando el equipamiento de las más diversas actividades en sus más variadas áreas.

Conforme han ido cambiando los tiempos y a la vez el mundo se desarrolla de forma veloz y vertiginosa en post de una tecnología que evoluciona sin detenerse, es que este termino toma forma concreta como tal a partir de 1952 cuando en San Francisco, California se funda la United States Leasing Corporation mientras que mas tarde en ese mismo año es creada también la Boothe Leasing Corporation con el objetivo primordial de servicios o intermediación financiera hacia aquellas empresas que necesitan de bienes de capital o de equipo. Por otra parte son varias las instituciones que han ido creándose desde dichas grandes asociaciones, como son el caso de ELFA, FELALEASE, FLA, entre muchas otras.

En nuestros días el Leasing ha ido en crecimiento, aunque como se verá durante el desarrollo del presente informe, se realizarán proyecciones en base a los actuales escenarios recesivos mundiales.

2.2.1.4.- Tipos de Leasing

Existen distintas modalidades de Leasing en el mundo, siendo las más comúnmente utilizadas las siguientes:

- **Leasing Financiero,**
- **Leasing Operativo,**
- **Leasing directo,**
- **Leasing Indirecto,**
- **Lease Back**

2.2.1.4.1. Leasing Financiero

Se puede definir como¹⁰ *el contrato en cuya virtud una empresa de leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que esta adquiere para tal propósito, obligándose el arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado e irrevocable, en que ha asumido el arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación de la cosa durante la vigencia del contrato y estándole permitido a su finalización optar por su adquisición a un precio predeterminado, renovar el contrato en la condiciones que se acordaren o restituir el bien.*

Las características de este contrato normalmente son las siguientes:

El arrendador es siempre una empresa financiera cuyo objeto es la intermediación de dinero mediante el contrato de leasing. En otros términos, capta dinero y lo coloca por la vía de dar en arrendamiento un bien que requiere para su uso el cliente.

¹⁰ Glosario de definiciones de la SBIF, Extraído desde <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=L> , el día lunes 06 de Julio de 2009 a las 15:58.

- El usuario del bien lo emplea libremente, sin limitaciones de ninguna especie, salvo en cuanto a que no puede destinarse la cosa al uso anormal. El uso debe hacerse de acuerdo al destino natural del objeto.
- El usuario debe financiar la manutención o servicio, sin cargo alguno para la empresa.
- Al término del contrato, el usuario puede optar dentro de las tres alternativas contempladas en el mismo. Si opta por la adquisición debe pagar una cuota adicional, por concepto de precio de la cosa que adquiere en virtud de la opción, cuyo monto generalmente es inferior al valor residual del bien.

2.2.1.4.2. Leasing Operativo

Se lo ha definido como¹¹ *contratos diferentes de los de leasing financiero, cuya característica es el de ser revocable por el arrendatario, mediante preaviso o comunicado al arrendador.*

Esta definición, oponiéndolo al leasing financiero, menciona el hecho de la revocabilidad por parte del usuario como el punto característico. En general, las características que tiene este tipo de leasing son las siguientes:

El contrato se celebra ya sea con un fabricante o con una empresa financiera, si bien en su origen normalmente lo fue con el fabricante, con el objeto de permitir la colocación de sus productos.

- Los bienes objetos del contrato son por lo común de uso corriente, de modo que pueden ser recolocados al termino del contrato, si este no se renueva o no se compra el bien por el usuario. Esta característica es básica, pues es un elemento fundamental en que, por tratarse de bienes de capital, la empresa prestadora del servicio se asegurará de la recolocación en un nuevo cliente o a la venta en el mercado, como parte del contrato.

¹¹ Glosario de definiciones de la SBIF, Extraído desde <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=L> , el día lunes 06 de Julio de 2009 a las 15:58.

- El precio renta mensual incluye el pago único que el usuario debe efectuar por el uso de la cosa, incluyéndose el servicio de manutención que debe ser dado por el arrendador.
- El contrato es regularmente de corto plazo, no excediendo de tres años, si bien nada impide que sea por un plazo mayor. En todo caso, se pacta de ordinario que el arrendador quede facultado para terminar el contrato, dando aviso a tal efecto al arrendador.
- La posibilidad de término anticipado constituye un riesgo financiero importante para el arrendador, quien normalmente queda expuesto al imponderable de la recolocación del equipo y al daño patrimonial de la obsolescencia. Es evidente que estos elementos deben entonces pensar para la fijación de la renta del contrato y para estipular ciertas cláusulas de protección a que existan plazos fijos en los cuales no pueda ponerse termino al contrato.

2.2.1.4.3. Leasing Directo

Es el que se celebra, por una parte, entre el cliente que desea ser usuario de un bien de características especiales y la empresa de leasing, por la otra, que adquiere de un proveedor el bien a petición expresa del cliente y lo da posteriormente en arrendamiento, mediante la celebración del contrato de leasing respectivo.

Este contrato es un tanto especial, en atención que el bien objeto del mismo, por su naturaleza, no es generalmente de uso corriente, lo que implica que la empresa de leasing debe ser muy cuidadosa en la calificación previa de la operación con el objeto de disminuir los riesgos que la recolocación del bien puede acarrear. Este tipo de contrato se presenta en el caso de adquisición de equipos industriales, como podría ser el de una maquinaria especializada.

2.2.1.4.4. Leasing Indirecto

Este sistema se conoce también como Vendor Program y en la práctica internacional es muy usado como un medio de colocación que tienen los propios fabricantes de productos de uso amplio para venderlos en el mercado consumidor. En el hecho, el fabricante llega a un acuerdo con la empresa de leasing para que esta financie a los usuarios. En la práctica, la arrendadora adquiere el bien del fabricante y lo da en arrendamiento al usuario, con su garantía de servicio técnico y de reposición del bien si este no funciona adecuadamente. Además, en ciertos casos, el suministrador garantiza el pago de las rentas de arrendamiento, de modo que si el usuario no paga debe pagar el fabricante, subrogándose en el crédito y pasando entonces a la posición de poder cobrar directamente al usuario.

2.2.1.4.4. Lease Back

Esta práctica se define como¹² *aquella donde el propietario de un bien capital o inmueble le vende éste a una institución financiera o inversora, la que a su vez se lo da en arriendo bajo la modalidad de leasing, logrando el vendedor de esta manera ver aumentada su liquidez y manteniendo la opción de recompra al término del contrato.*

2.2.1.4.5. Ventajas y Desventajas de Operar con Leasing

Para Sintetizar las Ventajas se separarán en las 3 partes que interactúan en una operación:

1.- Para el Usuario de Leasing (arrendatario)

- No se le exige dinero en muchos casos para iniciar el arrendamiento mercantil.
- Los contratos pueden ser ajustables a sus realidades.

¹² Glosario de definiciones de la SBIF, Extraído desde <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=L> , el día lunes 06 de Julio de 2009 a las 15:58.

- El contrato puede ser firmado con tasas fijas ya sea en UF o en pesos si el arrendador así lo requiere.
- Los arrendamientos operativos no agregan deudas al estado de situación financiera, por consiguiente no afectan las razones de deuda y endeudamiento, por lo que pueden aumentar la capacidad para captar recursos.
- La elección de los proveedores y de los bienes a adquirir es totalmente libre. El cliente está en capacidad de diseñar la estrategia de compras más conveniente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a bienes.
- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada.
- El bien pasa a ser del arrendatario cuando este así lo acuerde.

2.- Para el prestador del servicio de Leasing (arrendador)

- Mantener la propiedad del bien en caso de fraude o sobreendeudamiento.
- Poder negociar mejores tasas que empresas prestamistas o bancos.
- Poder revender el bien en caso de términos de contrato o adquisición de nuevos bienes por parte del arrendatario.
- Las cláusulas generales que contiene el contrato, las cuales tienden a garantizar los derechos de la financiera, en desmedro de los derechos del usuario.

3.- Para el proveedor del bien (fabricante o distribuidor)

- Es una fórmula adicional de financiación a sus ventas;
- Cobro al contado del precio de los bienes.
- Contratos garantizados de exclusividad en cuanto a compras de bienes.

Desventajas generales del Leasing como herramienta de financiamiento.

- Mayores tasas sobre el valor del bien.
- El bien no es del usuario al momento de firmar el contrato.
- Existe una alta probabilidad de que el usuario pueda no comprar el bien en un mediano plazo (en el caso de los camiones que trabajan con mineras como ejemplo).
- Mayor costo financiero de la deuda con relación al crédito bancario, ya que el cliente debe cancelar un seguro por el bien, el cual no tendría que pagar si el bien se financiara con un préstamo bancario tradicional.

2.2.1.4.6- Esquema de la operación de Leasing

El siguiente esquema representa como funciona una operación de Leasing:



Esquema 1.1 Representación de cómo funciona una operación de Leasing.

2.3.- El Negocio del Leasing en Chile

2.3.1. Breve historia del Leasing en Chile

Los comienzos del leasing en nuestro país (CHILE) se remontan al año 1977¹³, siendo sus principales promotores empresas que necesitaban de una forma de financiamiento que tuviera la opción de compra. Cabe mencionar que esta modalidad de financiamiento tiene ya más de 30 años funcionando activamente en el mundo financiero, siendo su principal promotor Norteamérica, quienes comienzan en San Francisco el año 1952 con operaciones de Leasing a gran escala en donde además surge el punto de partida del leasing con sus actuales características y donde se fundó la United States Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation.

En Chile el apogeo del leasing y su gran auge vendrían de la mano de grandes instituciones financieras y capitales extranjeros, quienes ven en nuestra economía un interesante país en vías del desarrollo. No fue hasta la década de 1980¹⁴, donde se establecen grandes compañías de Leasing en nuestro país, impulsadas principalmente por entidades bancarias (Banco de Chile, BCI, Santiago [Santander actualmente], entre otros), quienes alcanzan una gran aceptación por parte de las empresas en Chile gracias a excelentes campañas publicitarias.

La industria del leasing fue dominada hasta el año 1999 por entidades bancarias, las cuales poco a poco fueron adquiriendo posicionamiento gracias a sus Bancos Matrices, los cuales se vieron en la obligación de crear divisiones, debido a las grandes

¹³ Extraído el 22 de Abril de 2008, a las 21:34 PM desde <http://www.achel.cl/> en su link de historia.

¹⁴ Presentación “Industria del leasing a nivel mundial: De donde viene, donde está y hacia dónde va...”, extraída el 22 de Abril de 2008 a las 22:05 PM desde www.thealtagrouplar.com/Teleseminars/Industria%20del%20leasing%20a%20nivel%20mundial.ppt, está presentación fue creada por miembros de The Alta Group y la FTAA consulting.

cantidades de dinero que mueve el Leasing. Es este suceso el cual trajo en paralelo una reingeniería de los segmentos de mercados a los cuales intentan atacar las divisiones de leasing de los Bancos, básicamente a clientes de los propios bancos y bienes inmobiliarios.

El leasing en Chile ha tenido un interesante crecimiento dentro del sector Financiero, particularmente a través de la última década, que a pesar de que también se vio afectada por las crisis mundiales de los años 1998 y 2000, se ha mantenido con un número no menos relevante de operaciones, esto explicado principalmente a tres grandes sucesos, los cuales son:

- a) El boom del sector exportador Chileno
- b) Aumentos considerables en el PIB
- c) La necesidad de inversión en activos de parte de los empresarios en nuestro país.

La principal característica de las empresas de leasing no era la de fabricar y vender bienes, sino de prestar servicios e intermediación financiera, empleando una nueva e interesante forma de realizar negocios. Prestando suma atención a su objeto social, entonces, prestaban ayuda financiera a aquellas organizaciones tanto privadas como públicas que necesitaban de la utilización de bienes de capital o de equipo especializado para sus operaciones, poniendo en mejor forma a estas con las empresas tanto nacionales y en especial énfasis con aquellas de índole internacional que fueren fabricantes o distribuidoras de tales bienes, lo que mejoraba considerablemente tanto la capacidad productiva así como la competitiva.

En Chile al igual que en el resto de Latinoamérica, y al igual que en muchos países de Europa, las operaciones de leasing fueron pobres. No obstante, hacia la década de 1980 la situación tendería a mejorar, en donde Brasil se posiciona como el país en el cual se alcanzó su mayor auge, quien además pasará a tomar el control mayoritario de operaciones de Leasing en Latinoamérica¹⁵. Por otra parte en Chile tomando en cuenta el tamaño reducido de nuestro mercado (comparando con Brasil y otros países) el impacto fue realmente significativo, esto ya que las rebajas y beneficios tributarios que conllevan tomar la decisión de utilizar esta alternativa de financiamiento, son interesantes. Durante los años venideros, como consecuencia de la crisis internacional de 1998, se registró una fuerte e inesperada caída; pero es ahora, en los tiempos actuales (2000 en adelante como se observa en el gráfico 1.1) donde se muestra una impactante recuperación, la cual nos lleva a pensar que podemos llegar a obtener el desarrollo de nuestros pares.

Para finalizar con el breve análisis de la historia del Leasing en Chile cabe mencionar la relevancia de esta actividad para el país y su impacto en la mejora de la competitividad de industrias tales como la Minería, Forestal, Pesquera, entre muchas otras las cuales se demostrarán más adelante a través de gráficos y un breve estudio realizado al sector por el autor. Por último y como un hecho no menos relevante cabe mencionar que Santander Santiago (2do lugar) y Leasing Andino del Banco de Chile (6to Lugar) son dos de las más grandes empresas de Leasing en Latinoamérica, con operaciones cercanas a los dos mil millones de dólares, esto gracias a la consolidación de esta herramienta como una oferta viable para aquellos que deciden invertir en bienes inmobiliarios y de capital, con esta forma de financiamiento.

¹⁵ Complementa la información Anexo 1, Top 100 Companies of Latin America

2.3.2 Evolución cartera Leasing en Chile

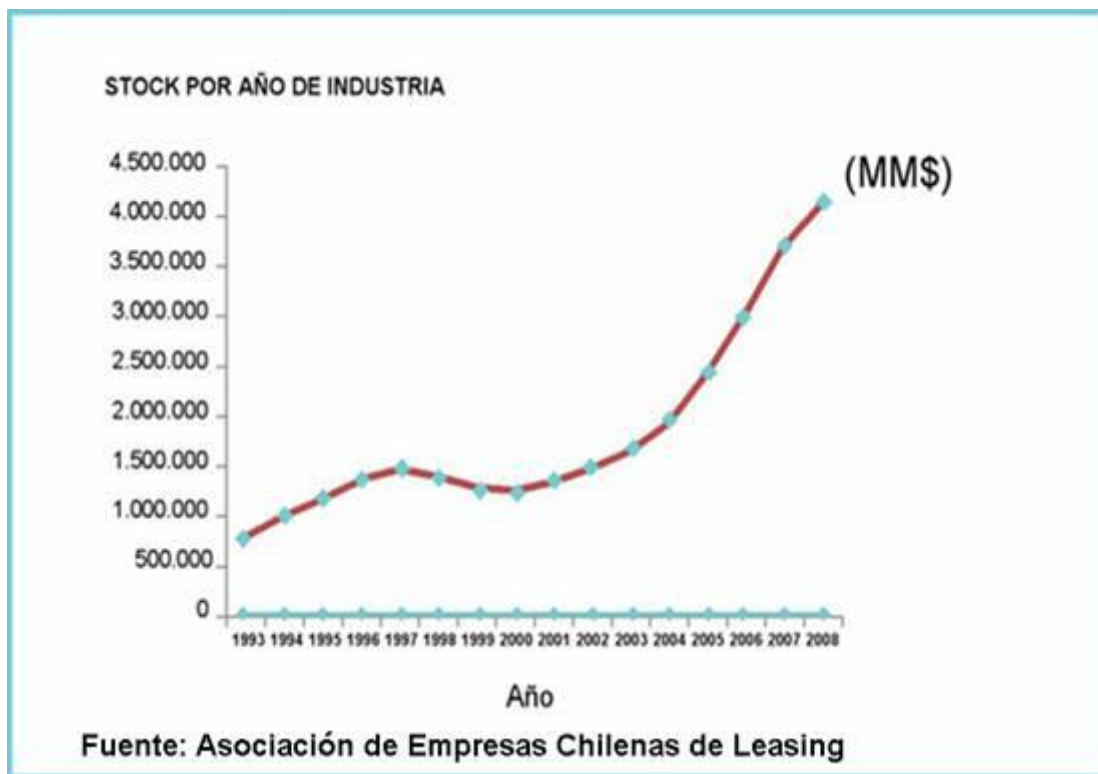


Gráfico 1.1, Evolución de las operaciones de Leasing en Chile, fuente Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL).

La diferencia entre los inicios del año 93, con una actividad bordeando los 700 millones de dólares a nuestra actualidad con un monto cercano a los 6471 millones de dólares, reflejan el escenario positivo que se ha presentado para la industria con el correr de los años, si bien en un principio los bienes comúnmente financiados mediante Leasing eran algunos como camiones, casas, maquinarias de explotación de movimientos de tierra tales como retroexcavadoras, excavadoras y maquinarias para el uso en construcción, hoy en día dichos bienes se han diversificado a maquinas específicas para su uso en medicina, o nuevos avances tecnológicos, estimándose que existe un fuerte potencial de crecimiento en el segmento MYPE, gracias al acercamiento de la banca a dicho sector.

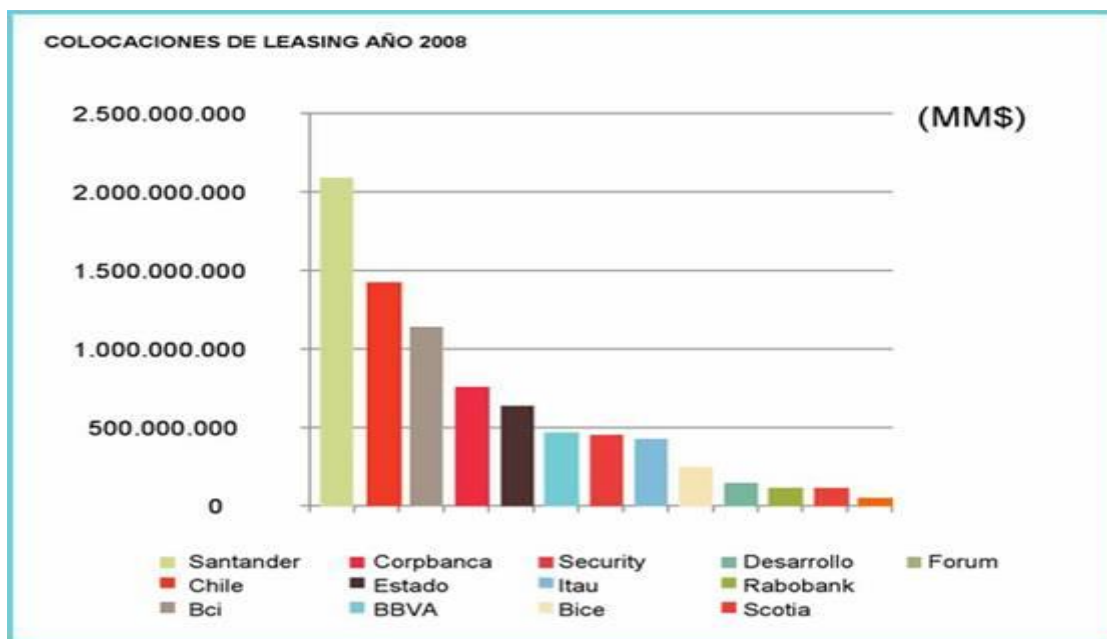


Gráfico 1.2, Colocaciones de Leasing en Chile, según entidad, fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL).

En general y tal cual como muestra el gráfico 1.2, en nuestro país sigue siendo un líder presente el Banco Santander, tanto en el sector Leasing, como en otros dentro de la industrial bancaria nacional, pero no ahondaremos en este tema, ya que no es nuestro desarrollo principal. Sigue muy de cerca, la institución más antigua en lo que a Leasing respecta en nuestro país, la cual pertenece al Banco de Chile, Leasing Andino.

Ahora en cuanto a volumen financiero de colocaciones, es evidente (tal como lo presenta el gráfico 1.3) que los bienes inmuebles o bienes raíces, son predominantes gracias a su alto valor monetario, pero si de cantidad de operaciones se refiere, son los equipos de transporte, los cuales generan mayor movimiento y rotación. En base a los requerimientos de las principales industrias de nuestro país y de sus exigentes bases de licitación, como por ejemplo CODELCO, quien exige vehículos fabricados en el año de operación y en lo posible con un kilometraje inferior a los 10.000 por unidad móvil.

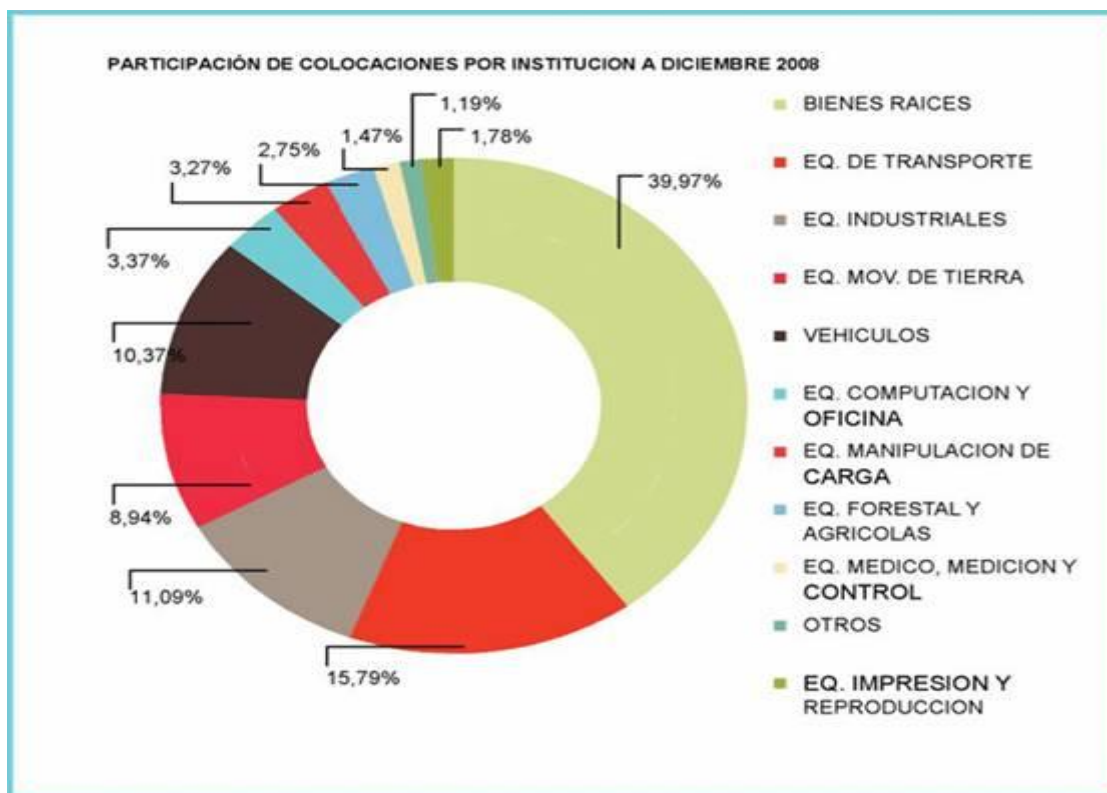


Gráfico 1.3, Colocaciones de Leasing en Chile, según tipo de bien, fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL).

Si bien, la cantidad de contratos por año ha ido en descenso desde el año 2004, el valor financiero de estos ha ido en un amplio ascenso y esto ha significado un crecimiento sustancial en la industria, donde se han podido crear buena cantidad de puestos de trabajo, mejorar las tasas y el tipo de bienes que se adhieren a los contratos. Esto se refleja en el gráfico 1.4, donde se muestra la variación de acuerdo al stock real por año.

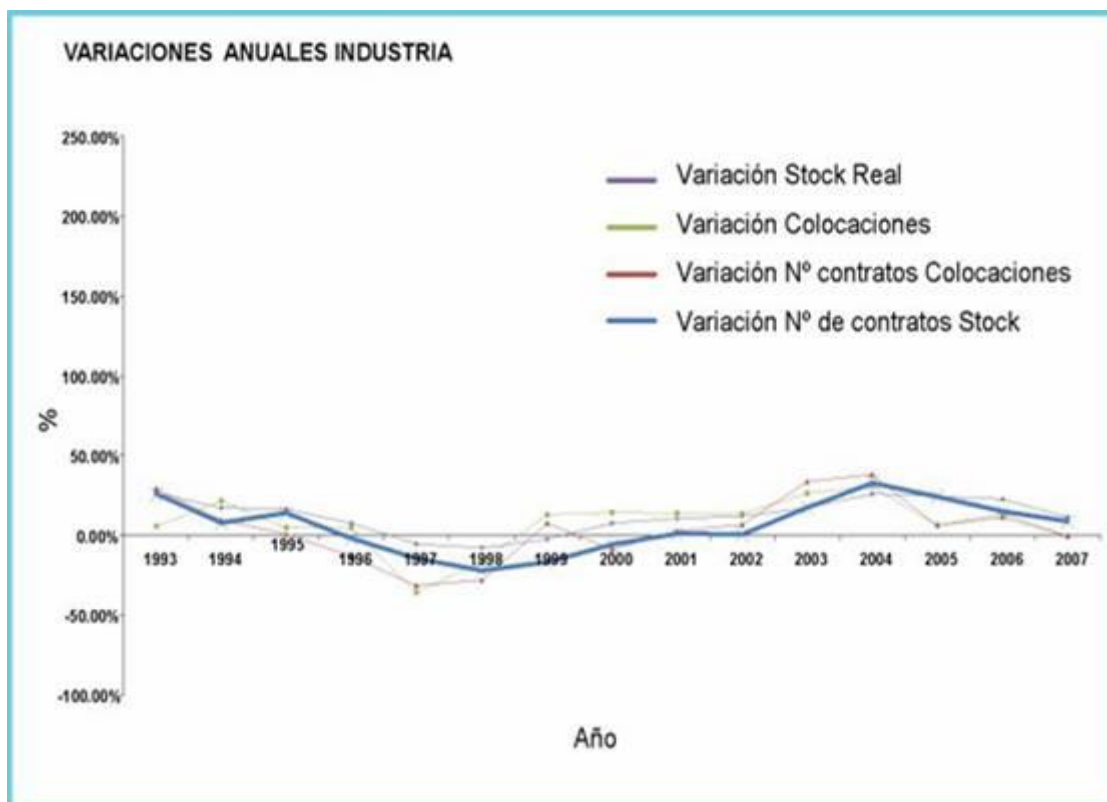


Gráfico 1.4, Variaciones anuales de la industria del Leasing en Chile, en base a stock, cartera, utilidad y n° de contratos. Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL).

Por último a pesar de que la crisis internacional ya se ha instalado en nuestro país, gracias en parte a las bajas de tasas implementadas por el banco central, se espera que el sector Leasing crezca, pero en menor medida que años anteriores donde tuvo su principal apogeo.

2.4.- Análisis del Leasing en Latinoamérica

2.4.1.- La situación Boliviana

Sin duda, Bolivia es un país digno de estudiar y analizar, ya que a pesar de tener inmensas riquezas en gas y molibdeno, aún existen regiones sumidas en la extrema pobreza, donde la prostitución, las drogas, delincuencia y terrorismo son pan de cada día. A pesar de tener un sector altamente atractivo para la actividad (industria o sector) en cuestión, ha ido decayendo con el paso del tiempo, a pesar de que en las regiones

centrales el crecimiento país ha mejorado un poco, la inestabilidad política, las constantes nacionalizaciones y el riesgo altísimo que significa una inversión en el largo plazo (más de 2 años) dadas las condiciones han ido deteniendo el crecimiento que se espera año a año en el país.

El sector Boliviano de leasing, que actualmente consiste de únicamente una compañía, tiene gran potencial de crecimiento. Un análisis preliminar de IFC muestra que mientras el sector financiero está bien desarrollado en su generalidad, la mayoría de las instituciones de crédito dependen fuertemente de garantías, colaterales e historias de crédito para aprobar préstamos. Dichos requerimientos representan obstáculos sustanciales para el crecimiento de las MYPES, ya que la mayoría de ellas están imposibilitadas de cumplirlos. Al proporcionar un mecanismo de financiamiento alternativo, los servicios de leasing amplían el acceso a recursos financieros necesarios para el crecimiento de MYPES. Llega a ser tan mínimo el crecimiento del Leasing en Bolivia, que las utilidades netas del sector no alcanzan a ser cercanas a un millón de US\$, esto según se refleja en la figura 2.1., la cual nos muestra los estados financieros de BISA, única compañía mencionada con anterioridad como la principal entidad del sector en Bolivia.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERIDAS POR LOS PERIODOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008		Bs
Ingresos Financieros		11.335.718
Gastos Financieros		(4.086.687)
Resultado Financiero Bruto		7.249.031
Otros Ingresos Operativos		1.188.052
Otros Gastos operativos		(169.965)
Resultado de Operación Bruto		8.267.118
Recuperaciones de activos financieros		375.686
Cargos por incobrabilidad y desvalorización de Activos Financieros		(532.322)
Resultado de Operación después de Incobrables		8.110.482
Gastos de Administración		(3.370.395)
Resultado de Operación Neto		4.740.087
Ajuste por inflación y tenencia de bienes		(1.262.779)
Resultado después del ajuste por inflación		3.477.308
Ajuste contable por efecto de la inflación		(2.272.593)
Resultado Neto de la Gestión		1.204.715

Fig. 2.1, Resultados netos de explotación BISA, única compañía de Leasing en Bolivia. Fuente: http://www.bisa.com/bisa_leasing/ileasing.htm?pagina=indices.htm, visitado el Jueves 23 de Abril de 2009 a las 10:07 AM.

En cuanto al stock de cartera, este ha alcanzado un monto cercano a los 20 millones de dólares, gracias al auge del sector, esta cifra comprende datos desde el año 2003 a Junio de 2008. Esto se representa en la fig. 2.2, donde se muestra el activo correspondiente a BISA, principal entidad del sector. Por otra parte en cuanto al comportamiento y división de la cartera según sector económico se comporta y se centra principalmente en el fortalecimiento de la actividad industrial, entendiéndose por esta la manufactura, gracias a la instalación de importantes multinacionales en el país, como SONY que ha

invertido más de 100 millones de dólares desde su inserción en el país. Estos ejemplos y otros nos dan una señal de que las cosas en Bolivia tenderían a mejorar bastante durante los próximos años, la figura 2.3 muestra el comportamiento de la cartera de BISA al año 2005, lamentablemente no se tienen mayores indicadores, dada la dificultad para conseguir información.

ACTIVO	Bs
Disponibilidades	24.047.464
Inversiones Temporarias	7.732
Cartera	135.103.382
Cartera Vigente	107.127.518
Cartera Vencida	714.888
Cartera en ejecución	0
Productos devengados por cobrar cartera	1.468.726
Previsión para cartera incobrable	(7.487.388)
Otras cuentas por cobrar	11.016.498
Bienes Realizables	2.014.722
Inversiones permanentes	39.525
Bienes de Uso	655.252
Otros Activos	23.496
Total Activos	172.908.071

Fig. 2.2, Activos BISA, fuente: http://www.bisa.com/bisa_leasing/ileasing.htm?pagina=indices.htm , consultado el día jueves 23 de abril de 2009 a las 10:12 AM.



Fig. 2.2, Cartera BISA según sector económico, fuente: Presentación corporativa BISA 2005.

Por último las esperanzas de Bolivia se sustentan en un sector público activo en base al nivel de gasto que genera en sus industrias, sobre todo en la industria gasífera y su sector vial, donde se requerirá de empresas privadas y de inversiones públicas financiadas en gran parte vía Leasing, dado el amplio riesgo conocido en el país. Además de los grandes traslados de mercaderías, que deberán ser rápidamente despachadas a lo largo del país, en camiones que transitan dentro del país, vehículos que escasamente un empresario boliviano del sector puede financiar de inmediato.

Es por eso que durante el presente año 2009 y a pesar del impacto que la crisis generará en dicho país, las fuertes inversiones públicas y la necesidad de concesiones en el corto plazo, se espera un fuerte crecimiento del sector en Bolivia, además de la inclusión de nuevos actores en el mercado.

2.4.2.- El gran auge Brasileño

2.4.2.1- Breve Historia del Leasing en Brasil

Desde la primera operación, realizada en 1967 ha consolidado al leasing como uno de los instrumentos financieros más viables y más estratégicos para la expansión de la industria Brasileña, pero el Leasing todavía no llega a una etapa de maduración, es más por que a esta industria aún le falta mucho por crecer. Con un PIB pujante hacia un incremento continuo y sustentable en base a una balanza de pagos en orden, una fuerte política macroeconómica y una excelente política de creación y fortalecimiento de las MYPES (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), es lo que hacen del leasing en Brasil hoy por hoy una industria sólida y confiable en el futuro.

Tal cual como refleja el gráfico 1.5 se observa notoriamente un alza continua en el nivel de ingresos por contrato, esto en base a dos factores fundamentales:

1. El notable aumento en el crecimiento del PIB Brasileño¹⁶.
2. El fuerte crecimiento de la industria Brasileña.

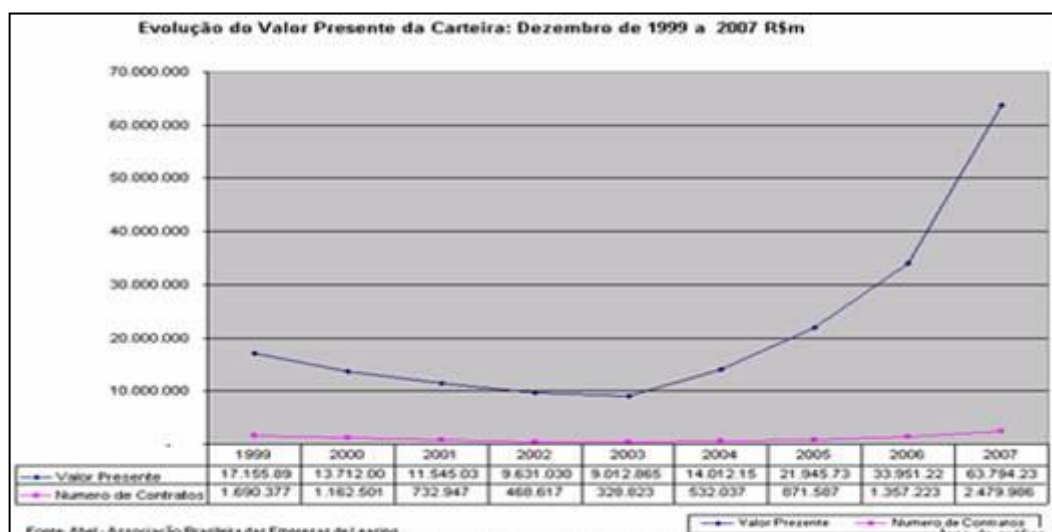


Gráfico 1.5 Evolución operaciones vs colocaciones de Leasing años 1999-2007. Fuente: ABEL

¹⁶ Revisar Anexo nº

2.4.2.3- Evolución cartera de Leasing Brasil

El increíble avance del Leasing en este país es un interesante tema de estudio, sobre todo hoy cuando entramos en un escenario recesivo mundial, donde la banca ha sido el principal afectado por dicha compleja situación. Con operaciones crecientes y que ya suman la no despreciable suma de más de 7.000 millones, como lo presentando en la figura 2.3, donde se reflejan las 20 compañías que lideran el ranking de actividad en el país. Siendo el principal impulsor ITAU, y que ha entrado fuertemente a ser el líder de la actividad en Latinoamérica, con operaciones en Brasil, Chile, Perú, Argentina, Colombia, entre otros, expandiéndose violentamente durante el anterior año.

POSITION	COMPANY	TOTAL US\$m	CONTRACTS	SHARE%
1	Cia .Itauleasing de Arrendamento Mercantil	7,465,787,075	808,069	32.85
2	Banco Itaucard S/A Arrendamento Mercantil	2,421,432,832	240,149	10.65
3	Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil	2,291,661,974	67,273	10.08
4	Dibens Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1,709,987,408	82,194	7.52
5	Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil	1,572,151,785	36,149	6.92
6	Sudameris Arrendamento Mercantil S/A	1,085,170,463	78,14	4.77
7	Banco Finasa S/A - Carteira Arrendamento Mercantil	982,259,487	104,312	4.32
8	HSBC Bank Brasil S/A Arrendamento Mercantil	684,679,852	47,766	3.01
9	Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil	606,579,389	617	2.67
10	ABN Amro Arrendamento Mercantil S/A	630,033,589	30,11	2.77
11	BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil	595,733,687	14,517	2.62
12	DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil S/A	563,783,125	9,655	2.48
13	Banco Itaú S/A	249,842,387	39,284	1.10
14	Panamericano Arrendamento Mercantil S/A	241,467,447	111,017	1.06
15	Itaubank Leasing S/A Arrendamento Mercantil	248,184,752	3,275	1.09
16	Alfa Arrendamento Mercantil S/A	218,876,142	6,819	0.96
17	HP Financial Services Arrendamento Mercantil S/A	217,080,385	789	0.96
18	Banco Commercial I.Trust do Brasil S/A - Banco Múltiplo	187,567,842	4,646	0.83
19	Santander Brasil Arrendamento Mercantil S/A	181,222,486	14,401	0.80
20	Volkswagen Leasing S/A Arrendamento Mercantil	195,516,075	7,882	0.86
Total of the market		22,726,096	1,726,198	100%

Fig. 2.3, Compañías Líderes del sector Leasing en Brasil, FUENTE: ABEL, 2008.

Por otra parte, en cuanto a la rentabilidad que puede ofrecer el leasing como alternativa de financiamiento, se observa en la figura 2.4 un Retorno sobre Capital (ROE) efectivo del orden del 10% en promedio, liderando las colocaciones de ITAU como excelente líder, el presente año se espera un fuerte retroceso en la rentabilidad y expertos del área han señalado un crecimiento promedio del 3 % en cuanto a la rentabilidad que esta alternativa promete.

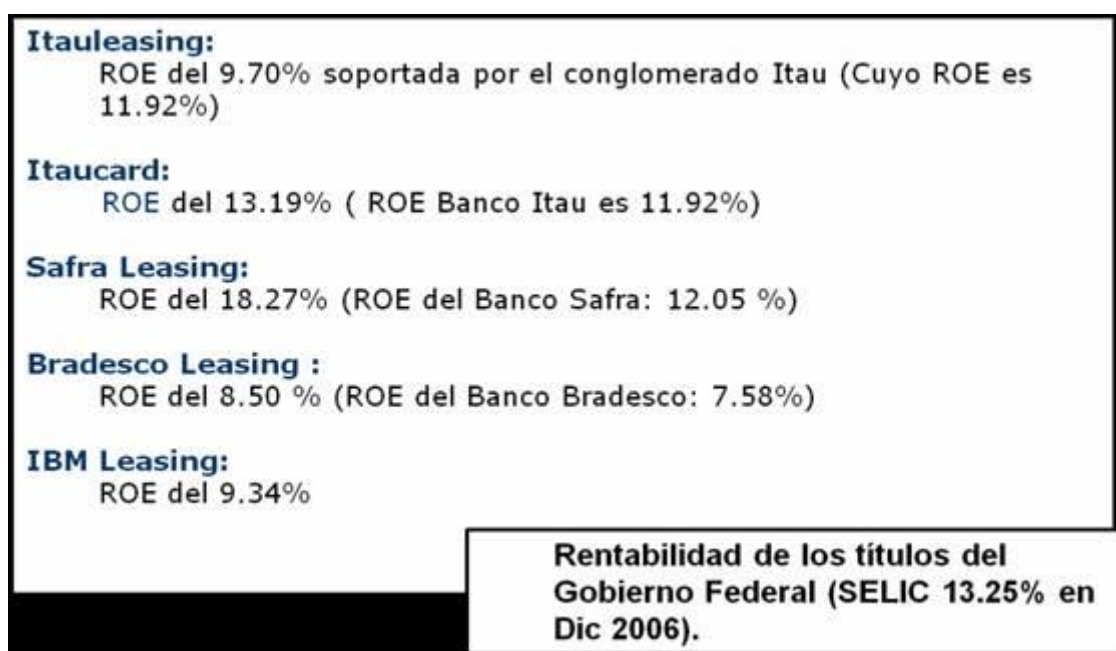


Fig. 2.4 Cuadro Comparativo, Retorno sobre capital del sector en Brasil. Fuente: ABEL

Existe cierta información clave para analizar en Brasil, la cual los gestores de este instrumento de financiación han sabido comprender a cabalidad, entre las cuales podremos mencionar efectivamente,

- Ley tributaria favorable;
- Rentas son deducibles para arrendatario;
- Impuestos indirectos generan poco efecto en el negocio.

- El control y vigilancia del Banco Central no ahoga el negocio.
- Bajas tasas.
- Altos retornos.
- Atractivo para nuevos negocios y pequeñas empresas.
- Amplias facilidades de pago.
- El Leasing puede establecerse como actividad por Arrendadoras Mercantiles o por entidades bancarias.
- La vigilancia apoya la aplicación de buenas prácticas de administración de leasing (Funding, hedging, manejo de tasas de interés, cartera, etc.);
- Mercado de capitales desarrollado y sofisticado (BOVESPA)
- La ABEL es una asociación muy fuerte que ya cumple 37 años;
- Logros en impuestos (Más recientes logros: La no imposición del ISS al leasing);
- Logros con jurisprudencia por variación cambiaria;
- Logros con jurisprudencia sobre Valor Residual Garantido
- Capacity building: ABEL tiene una sólida división de educación continuada a los profesionales en leasing.

Todas estas condiciones han impulsado y madurado un sector que continúa en ascenso y que aún es un impulsor y creador de valor en el país.

2.4.2.4- Distribución de la cartera en Brasil

Por último tal como se explico con anterioridad, el Leasing inmobiliario en sí, es el negocio que más dinero mueve en esta modalidad de instrumento de financiación, pero sin embargo, tal cual como se observa en el siguiente gráfico la mayor cantidad de operaciones se concentran en el sector Transporte, donde constantemente se realizan inversiones, presionadas por las fuertes condiciones que exigen ciertos sectores a los transportistas, como la Minería, Forestales y Portuarias, con vehículos en norma y en ciertos casos que sean fabricados durante el mismo año, esta información se encuentra disponible en el gráfico 1.6.

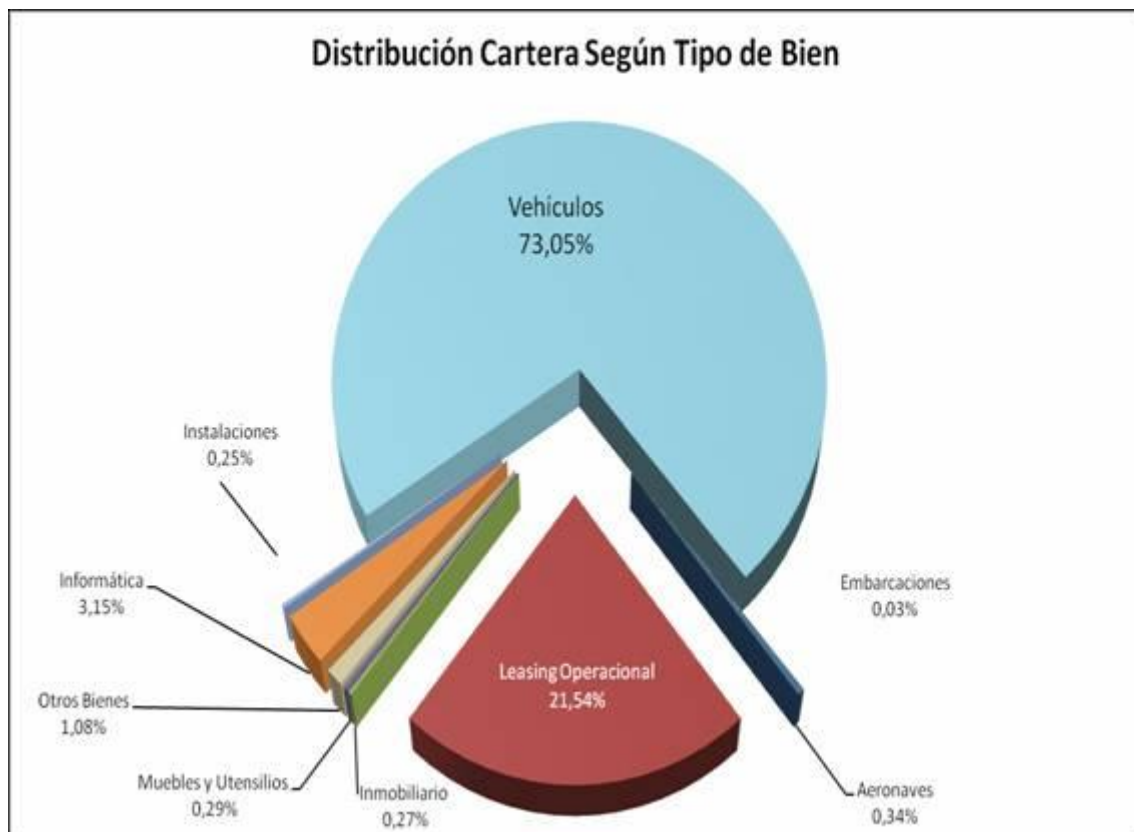


Gráfico 1.6 Consolidación cartera, según tipo de bien, Fuente: ABEL.

Tal cual como se observará con el paso de los años el Leasing en Brasil aún seguirá dando que hablar.

2.4.3- Argentina, AGRO y confianza financiera.

2.4.3.1 Breve historia del Leasing en Argentina

En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales. Sin embargo, no fue sino hasta la década de los 90, que adquiere una gran fuerza impulsada por las políticas de los gobiernos de aquel entonces, quienes premiaban el crecimiento del sector privado en base a inversiones de mediano y largo plazo.

En cuanto a las leyes que regulan el Leasing, una vez aprobada en el Congreso con el apoyo unánime del oficialismo y la oposición, en Mayo del año 2000 se promulga la Ley de Leasing bajo el número 25.248 con su respectivo Decreto Reglamentario número 1038 del mismo año. Dicha Ley de Leasing, intenta recoger lo mejor de la experiencia internacional y, acorde a las necesidades resultantes del fuerte crecimiento de la operatoria en los últimos años, conforma la imprescindible seguridad jurídica al clarificar debidamente los derechos y obligaciones de las partes. La ley 25.248 otorga al Leasing identidad propia y valoriza su verdadera esencia, más que como un simple contrato de arrendamiento o como una operación bancaria o financiera, especializando además la industria.

2.4.3. Evolución financiera del Leasing en Argentina

En cuanto a evolución financiera del leasing en Argentina al igual que en otros países de la región no ha sido menor, llegando a tener un crecimiento cercano a un 250% en los últimos 5 años¹⁷, llegando a contabilizarse operaciones por un total de 2.337 millones de dólares al año 2007, esto se puede observar en la gráfica 1.7 en base ciertas características y factores propias del sector, entre las cuales podemos señalar:

¹⁷ Fuente: Asociación de Leasing de Argentina, ALA, 2008.

-Real necesidad de financiamiento por parte de Pequeñas Empresas, quienes no pueden asumir grandes inversiones de inmediato y optar por esta alternativa.

-Necesidad de invertir para ser más competitivo, tanto nacional como internacionalmente.

-Crecimiento de la economía nacional fuerte post-crisis financiera.

-Mejorar imagen del sector financiero.

-Potenciar operaciones del sector.

-Bajas tasas y facilidades crediticias.

Estas y otras medidas tanto por parte del fisco, así como del sector privado han impulsado en buena medida el interesante y natural crecimiento de una industria que aún se encuentra en pañales.

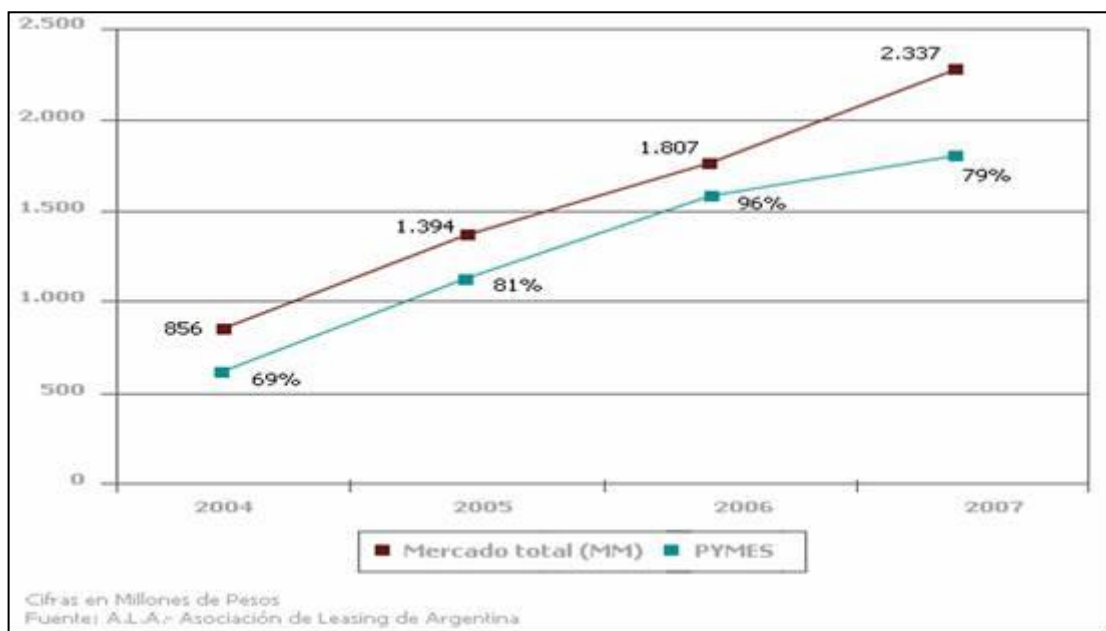


Gráfico 2.7, evolución de financiera de operaciones de Leasing años 2004-2007, fuente: ALA.

Si bien la cantidad de operaciones ha crecido en gran medida, el volumen de contratos (o colocaciones) del sector, no es menor con un crecimiento cercano al 400%, pasando de 3,420 operaciones en 2004 a 12,300 operaciones en 2007, aunque es un número bajísimo con respecto a otros países de la región, también se debe tomar en cuenta que el sector financiero fue seriamente dañado con la crisis financiera y el “corralito” donde la confianza de los consumidores, sobre todo las empresas, se vio seriamente afectada. La información referente a la cantidad de contratos de leasing se ve reflejada en la gráfica 1.8, la cual demuestra la importante evolución en el nivel de contratos y por otra parte en cuanto al valor de colocaciones en Argentina la figura 2.5 explica el valor promedio de dichos contratos, siendo interesante analizar el importante crecimiento en cuanto al valor promedio de dichas operaciones.

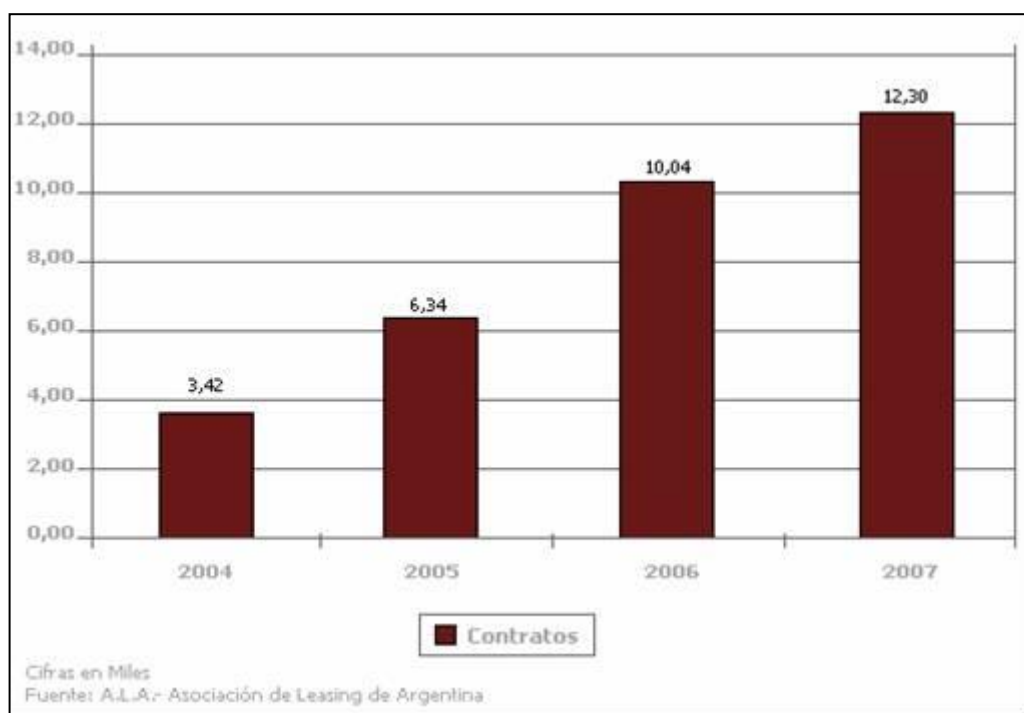


Gráfico 1.8, evolución de contratos (colocaciones) de Leasing años 2004-2007, fuente ALA.

Mercado de Leasing: Colocaciones Anuales y Contratos Firmados			
Año	Capital Financiado (\$ MM)	Número de Contratos	Promedio contrato (miles \$)
1997	350	2.431	144,0
1998	504	2.648	190,0
1999	970	3.700	262,2
2000	696	5.290	131,0
2001	600	1.672	358,9
2002	31	s/d	-
2003	74	170	435,3
2004	756	3.451	219,1
2005	1.381	6.718	205,6
2006	1.828	10.169	179,8
2007	2.400	15.200	157,9

Fuente: Asociación de Leasing de Argentina

Fig. 2.5 Colaciones y Valor promedio de contratos firmados de Leasing en Argentina, Fuente: ALA

2.4.3.3 Distribución cartera de Leasing Argentina

En cuanto a la cartera de Leasing Argentina, segmentada por sectores industriales y económicos, esta liderada por una interesante participación de los sectores de servicios (donde se incluye transporte y otros), industrias en general, liderada por el sector agrícola, y actividades de extracción primarias, las cuales en conjunto concretan más del 70% del total de colocaciones. Esta información se refleja en la gráfica 1.9, además también es interesante entender que en Argentina se denota un fuerte y explosivo crecimiento de las operaciones del sector agrícola, ver figura 2.6, esto después que el Agro fuese considerado un sector estratégico de la economía local. Dicho sector es un motor de la economía local y es por eso que es sumamente preocupante para los inversores cada vez que ocurre un problema, como paros, en dicho sector.



Gráfico 1.9 Composición cartera de Leasing en Argentina, 2008, Fuente: ALA

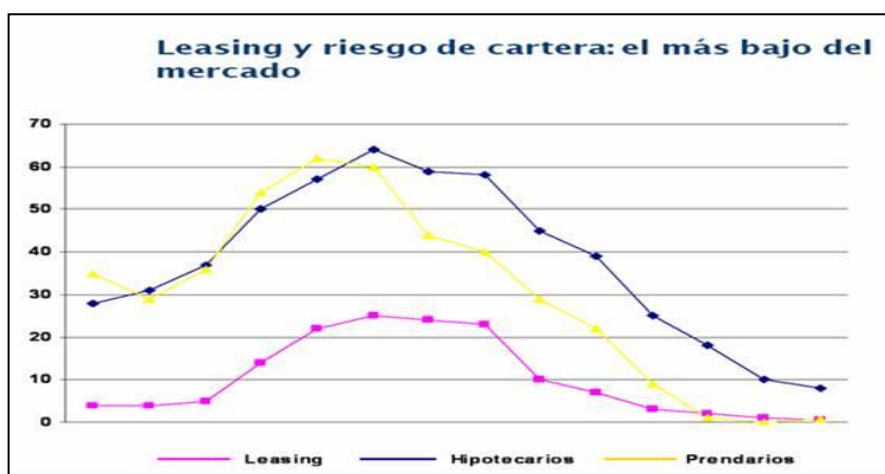
Crecimiento por Sectores Económicos

SECTOR	2002	2003/07	2008
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	-1,70%	5,60%	0,70%
Industria Manufacturera	-11,00%	9,00%	6,80%
Construcción	-32,70%	19,40%	9,70%
Comercio y Reparaciones	-18,50%	10,60%	8,80%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	-7,90%	13,80%	14,50%
Intermediación Financiera	-19,70%	13,20%	18,10%
Act. Inmobiliaria, Empresarial y de Alquiler	-5,60%	4,40%	5,90%
Enseñanza, Serv. Sociales y Salud	-0,30%	4,10%	4,90%

Fuente : INDEC

Fig. 2.6 Cuadro comparativo entre crecimiento de inversiones según sectores económicos en Argentina, 2008, Fuente: INDEC

Al igual que en el resto de las economías líderes de la región Argentina no se escapa a la actual situación recesiva internacional, por ende se espera un fuerte descenso en las operaciones de Leasing del país, esto en base al decaimiento de las inversiones y al potente riesgo latente de caer en una nueva crisis nacional, aunque esto se contradice seriamente con los indicadores de riesgo del sector, los cuales son más bajos incluso que los de nuestro país, con un riesgo cercano al 1.26% al año 2007, dado que se da una situación inversa entre consumidores e instituciones banca-financieras, los cuales sí tienden a ser responsables y serios frente a sus obligaciones comerciales. Dichos indicadores están expresados en el gráfico 1.10, la cual muestra un fuerte descenso en el riesgo que representa invertir en Leasing, frente a otros productos como crédito o “prendarios” una modalidad similar al Leaseback.



Gráfica. 1.10 Indicadores de Riesgo Sector Financiero en Argentina, 2008, Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero.

Todas estas situaciones volátiles en el vecino país, hacen presagiar que las colocaciones podrían tanto como verse afectadas como crecer durante el presente año, pero la tendencia a un mercado seguro y estable, hacen prever un pequeño crecimiento.

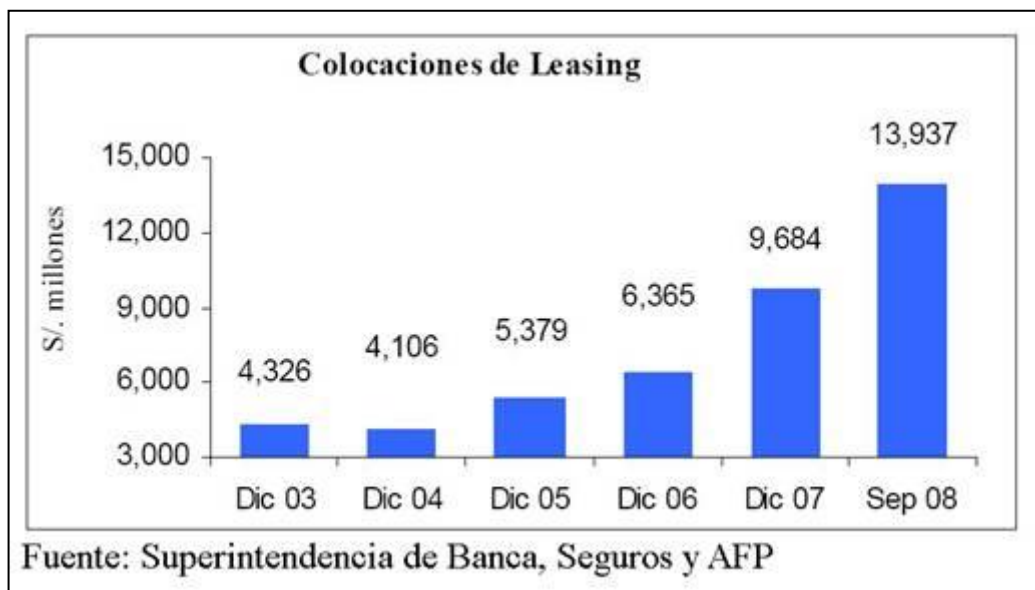
2.4.4.-El interesante crecimiento del Perú

Perú no deja de ser un caso excepcional y digno de analizar; hoy siendo la 5ª economía (activa en materia de Leasing) presente en Latinoamérica, medida en base a su PIB que en 2008, cuando alcanzo los 117 mil millones de dólares¹⁸, va en un constante crecimiento; para el año 2009 se prevé un crecimiento cercano al 7.5% y será uno de los países con mayor impulso a su economía a nivel mundial, pese a que nos encontramos actualmente en un escenario recesivo.

2.4.4.1.-Evolución operaciones de Leasing en Perú

Si bien en la mayoría de los países que se encuentran en desarrollo de la región, el Leasing y sus operaciones han tendido a caer en general, en el vecino país la cartera continua expandiéndose a pasos agigantados, según fuentes de AMERICA LEASING PERÚ, entidad similar a ABEL en Brasil o ACHEL en nuestro país, Al 30 de septiembre de 2008 las colocaciones de leasing del sistema financiero alcanzaron su máximo nivel histórico (S/.13,936.8 millones), esto gracias al enorme crecimiento económico local. Sin embargo, la coyuntura financiera local, influida por el contexto internacional, generaría una desaceleración a partir del mes de octubre sobre el ritmo de colocaciones respecto a lo observado en los tres primeros trimestres, como consecuencia de mayores controles de riesgo crediticio, acompañados de un incremento de las tasas de interés activas, medidas adoptadas por las entidades financieras para prevenir un eventual escenario de iliquidez y crecimiento de la morosidad. Esta situación se ve reflejada en el gráfico 1.11, donde se demuestra el interesante crecimiento que ha vivido el Leasing en el Perú, el cual ha sido totalizado en un 300% desde el año 2003 al presente y además de ser un excelente impulsor de industrias en el país.

¹⁸ Fuente: Diario El Comercio, <http://www.elcomercio.com.pe/ediciononline/html/2008-09-02/el-peru-tendra-pib-151672-millones-dolares-proximo-ano.html>, visitado el día Domingo 04-05-2009 a las 20:59.



Gráfica 1.11, colocaciones brutas de Leasing en Perú, fuente SBS.

Un punto interesante en el Perú a denotar es que la mayoría de las instituciones bancarias y/o financieras se dedican a ser prestamistas de empresas pequeñas (MYPES), lo cual demarca una tendencia interesante ya que es dicho sector quien genera más empleo (al igual que en nuestro país) y el cual es el motor del país, en cierta forma estas condiciones podrían demostrar que el sector financiero en conjunto con las MYPES promueven el desarrollo en el Perú.

2.4.4.2 Distribución cartera Leasing Perú

Asimismo, la cartera de Leasing segmentada por sectores industriales y económicos, esta liderada por una mayor participación de los sectores de transportes y comunicaciones, industria manufacturera y actividades inmobiliarias, las cuales en conjunto suman el 64.5% del total de colocaciones.

La figura 2.7 representa la diversificación de la cartera por sector o actividad económica en el Perú.

Tipo de Bien	Sistema sep-08
Agricultura, Ganadería, Caza	2%
Pesca	3%
Minería	9%
Industria Manufacturera	26%
Electricidad Gas y Agua	11%
Construcción	4%
Comercio	11%
Hoteles y Restaurantes	2%
Transporte y Comunicaciones	15%
Intermediación Financiera	0%
Actividades Inmobiliarias y de alquiler	9%
Otros (*)	7%
TOTAL	100%

Fuente: SBS

Fig. 2.7, colocaciones brutas de Leasing en Perú, fuente SBS.

Cuando hablamos de que bienes son los que mayormente se obtienen mediante arrendamiento financiero en el vecino país podemos decir que la composición de la cartera por tipo de activo presenta una mayor concentración en el segmento de unidades de equipo industrial, la cual representa y lidera con el 48.95% del total de la cartera, seguido del transporte y vehículos (28%) y los bienes inmuebles naturalmente (18%). Esta distribución se representa en la figura 2.8.

Distribución por clase de equipos	
Bienes Inmuebles	18.68%
Maq. y Equipo Industrial	42.02%
Maq. y Equipo de Oficina	1.02%
Maq. y Equipo Mov de Tierras	3.30%
Unidades de Transporte Terrestre	24.50%
Sist. de Proces. de datos	1.78%
Otros	8.73%

Fig. 2.7, Distribución cartera según tipo de bienes en el Perú.

Por último es importante demarcar que el Leasing en Perú representa el **11.23%** de la inversión anual totalizada en equipos de la economía peruana (Fuentes INEI y SBS); siendo Las principales importaciones de bienes de capital:

- Equipo de telecomunicaciones (US\$ 316.8MM)
- Computadores (US\$ 239.8 MM)
- Automóviles (US\$ 196.3 MM)
- Vehículos de carga (US\$158.6 MM)
- Plantas de Ingeniería Civil (US\$ 147.8 MM)

Por último y dada la naturaleza de los activos que se capitalizan a través de operaciones de arrendamiento financiero (bienes y equipos de capital principalmente), los contratos y operaciones de leasing que puedan efectuarse durante el presente año estarán directamente vinculadas a la evolución del sector inversiones de la economía peruana y a variables tales como los niveles crecimiento del sector financiero, inversiones, política monetaria y económica del gobierno, además de la importación de bienes de capital. Una desaceleración de la economía local reducirá el ritmo de crecimiento de la cartera.

De esta manera, si bien hasta el tercer trimestre de 2008 la cartera de contratos de leasing se ha incrementado sostenidamente, la actual situación financiera y económica internacional agravada en octubre pasado reduciría el ritmo de crecimiento del sector, pero se espera que los interesados en impulsar el país no sean los mismos empresarios Peruanos, sino empresarios internacionales que tienen puestos sus ojos en las riquezas que ofrece el Perú.

2.4.5- Colombia, del Café a la industrialización de las actividades.

Colombia, un país relativamente semejante en cuanto a índices de inversiones y de riesgo país comparativamente hablando con Chile, país que durante el año 2008 logró perfilarse como la cuarta economía activa (en materia de leasing) presente en Latinoamérica, medida en base a su PIB que en 2008, cuando alcanzo los 203 mil millones de dólares, presentando además un crecimiento para el año 2009 cercano al 5.5% según su Banco Central, cifra no menor si consideramos que nos encontramos actualmente en un escenario recesivo a nivel mundial.

2.4.5.1 Breve historia del Leasing en Colombia

El leasing se inicia como actividad mercantil en Colombia en los inicios de la década de los 70, como una actividad comercial no vigilada. En dicha época el mundo veía las operaciones de arrendamiento financiero como una actividad de financiamiento propiamente tal y que en ciertos países ya era una industria madura con colocaciones que bordeaban los 32 billones de dólares, siendo los Estados Unidos, Alemania, el Reino Unido y Japón los países que reportaban el mayor desarrollo del negocio. Después de un estudio a fondo sobre la naturaleza de los contratos y la legalidad de los mismos, el gobierno de Colombia concluyó que el leasing era un producto comercial financiero que con fecha 6 de agosto de 1981 deroga y reafirma el Decreto 2059, mediante el cual estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarían sometidas al control y vigilancia de la superintendencia de sociedades, como cualquier otra sociedad mercantil.

Durante la crisis financiera de 1982 y con una declaración de emergencia económica nacional, al amparo del artículo 122 de la Constitución Política de la época fue expedido el Decreto Ley 2920 que en su artículo 26 señaló que las compañías de leasing no podían realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del público. Durante

ese mismo año, la Superintendencia de Bancos de Colombia, autorizó a las corporaciones y entidades financieras a prestar recursos extras a las compañías de leasing que así lo requirieran.

No fue hasta el año 1989 cuando la ley 74 ordenó el traslado de la vigilancia y control del leasing a la Superintendencia Bancaria (pasando desde Sociedades a actividad Bancaria) y ordenó que la organización de éstas compañías debía hacerse conforme lo previsto en la ley 45 de 1923; en consecuencia, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público mediante el Decreto 3039 de 1989 reglamenta el artículo 11 de la mencionada ley 45, siendo éste decreto el primer estatuto reglamentario de la actividad.

Por su parte la Superintendencia Bancaria, mediante varios actos administrativos, entre ellos la Resolución 4460 de 1989, organiza la vigilancia de las empresas de leasing y reglamenta su actividad.

Durante el año 1990 es expedida la ley 45, de reforma financiera. La cual califica a las sociedades de leasing como sociedades de servicios financieros y que se incluyen bajo la misma categoría de las comisionistas de bolsa, almacenes generales de depósito y sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías. Ya bajo la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, se expiden varias normas de carácter tributario, reconociendo la realidad económica del contrato de leasing, donde se deja claro que es una operación especial diferente al crédito, a la venta a plazos y al arrendamiento puro, al establecer que en los casos de enajenación de los bienes objeto de un contrato de leasing y en ejercicio de la "opción de compra" el valor comercial de la enajenación sería el de dicha opción, sin importar para el caso de los inmuebles que dicho valor fuere inferior al costo ó al avalúo catastral vigente en la fecha de enajenación (Decreto 836 de 1991). Igualmente, el Decreto 2913 de 1991 permite que a partir de 1992 se

podieran depreciar los bienes objeto de los contratos de leasing durante la vida de los contratos; y la ley 6a del mismo año 1992 –reglamentada por el decreto 1250/92- , elimina el IVA para los cánones de arrendamiento financiero ó leasing y autoriza descontar del impuesto sobre la renta el impuesto a las ventas pagado en la adquisición de los bienes de capital entregados en leasing. En 1993 se produce un cambio muy importante en el sector de leasing. Con el objeto de permitir a las compañías de leasing captar ahorro del público, sin que ello conllevara un cambio en la operación activa de leasing, se ordena la conversión de las sociedades de leasing en Compañías de Financiamiento Comercial, dividiendo a éstos intermediarios financieros en dos grupos: los especializados en leasing y las compañías tradicionales de financiamiento comercial. A partir de la ley 510 de 1999, de reforma financiera, la diferenciación se produce como efecto de la especialización en el principal negocio explotado, el leasing.

A partir del año 1993 las empresas de leasing se convirtieron en compañías de financiamiento comercial y amplían entonces el sondeo de sus operaciones: pasando por préstamos de las corporaciones financieras, actividades de redescuentos ante Instrumentos de inversión financiera y operaciones de Comercio exterior, además de emisión de bonos ordinarios y captación mediante otros instrumentos de financiamiento. Así también se les permite realizar operaciones activas propias de las compañías de financiamiento comercial, con la aplicación de está normativa durante el año 2003 se permite a determinar redes para descontar contratos de leasing en determinadas condiciones.

Por otra parte durante el resto de la década de los 90, tanto el Gobierno Nacional como la propia Superintendencia Bancaria regulan con mayor profundidad la actividad de las compañías especializadas en leasing. Se debe destacar por sobre todas las cosas la

validación y publicación de los Decretos 913 y 914 de 1993, mediante los cuales se realiza el primer intento de reglamentación de algunos aspectos del contrato de leasing, como la claridad en las partes, además de reconocer sus propias características y reglamentar de manera más puntual la operación propiamente tal. Es importante mencionar que los Decretos referidos hasta hoy, respetan la naturaleza jurídica y realidad económica de la operación; reconociendo que es una actividad comercial y financiera con fines de lucro; y que queda claro que en ésta operación no hay intermediación de dinero, sino de bienes; así también como su contabilización corresponde a una cuenta especial en el activo: "bienes dados en leasing", diferente a la cuenta de "cartera de créditos"; se reconoce como una operación de arrendamiento, a tal punto que en los procesos universales, antes procesos concursables, hoy ley 550 de intervención económica, no es catalogada como crédito sino como gasto de administración, al entender que la compañía de leasing es una proveedora de bienes, no de dinero.

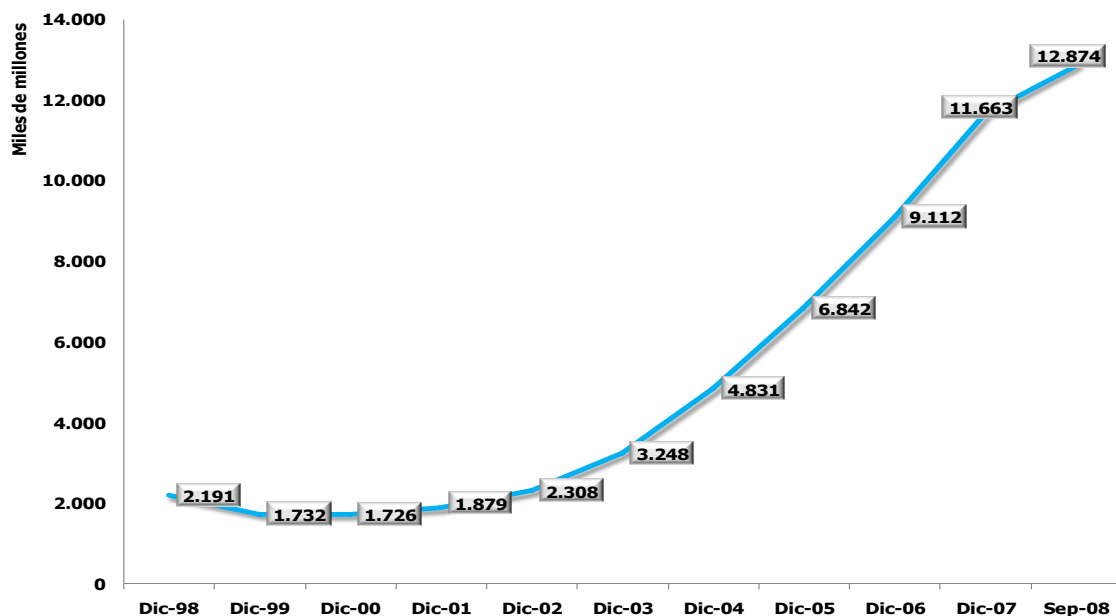
2.4.5.2 Evolución de las operaciones y contratos de Leasing en Colombia

Tomando como punto de inicio el año 1998 hasta septiembre de 2008, el leasing en Colombia ha pasado por el mismo ciclo de crecimiento que la mayoría de los países de la región, esto gracias a cierta cantidad de factores que son representativos en este país, entre los cuales es interesante mencionar:

- Entorno Legislativo a favor de la operación.
- Apoyo a las entidades financieras que promueven el Leasing por sobre el crédito, por parte del gobierno y de la autoridad monetaria.
- Sector que constantemente se acerca a sus clientes.

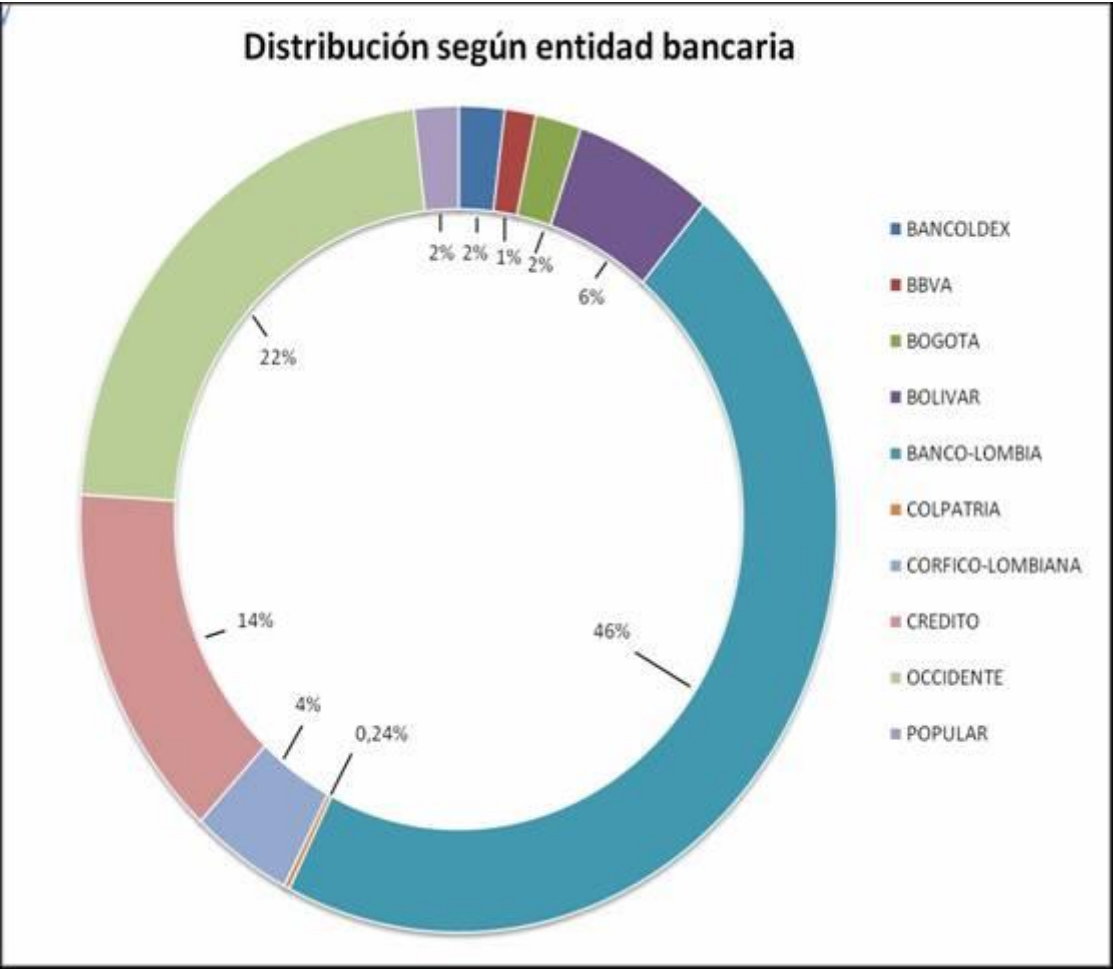
- Crecimiento no despreciable de la economía colombiana en general.
- Potenciamiento de la innovación y de nuevas tecnologías.
- Ventajas tributarias.
- Amplias facilidades de pago.
- Bajo riesgo del sector, debido a la diversificación de la cartera de clientes.
- Sustentabilidad del sector, entre muchas otras.

Gracias a todos estos factores, el leasing en un periodo de 10 años, ha crecido en un 600%, desde 2.191 millones de pesos colombianos a un consolidado de 12.874 millones de pesos colombianos para el año 2008, aunque se prevé una baja en el nivel de operaciones, dada la actual situación financiera internacional. Esto se representa claramente en la gráfica 1.12. FEDELEASING (entidad similar a ACHEL), sostiene cifras cercanas a los 14.000 millones de pesos para Febrero del presente.



Gráfica 1.12, evolución del stock de Leasing en Colombia, fuente: Danilo Gómez, BANCOLDEX, 2008, VI Conferencia de Leasing en Latinoamérica.

Ahora bien, si analizamos en cuanto a la cartera según entidad financiera, quien lidera las operaciones con tranquilidad en Colombia, es BAN-COLOMBIA, con un 46% del sector lo que a Febrero del presente año equivale a un no despreciable valor de 6.156 millones de pesos colombianos. Esta distribución se demuestra en la gráfica 1.13, donde se señala la distribución y los principales actores del país.

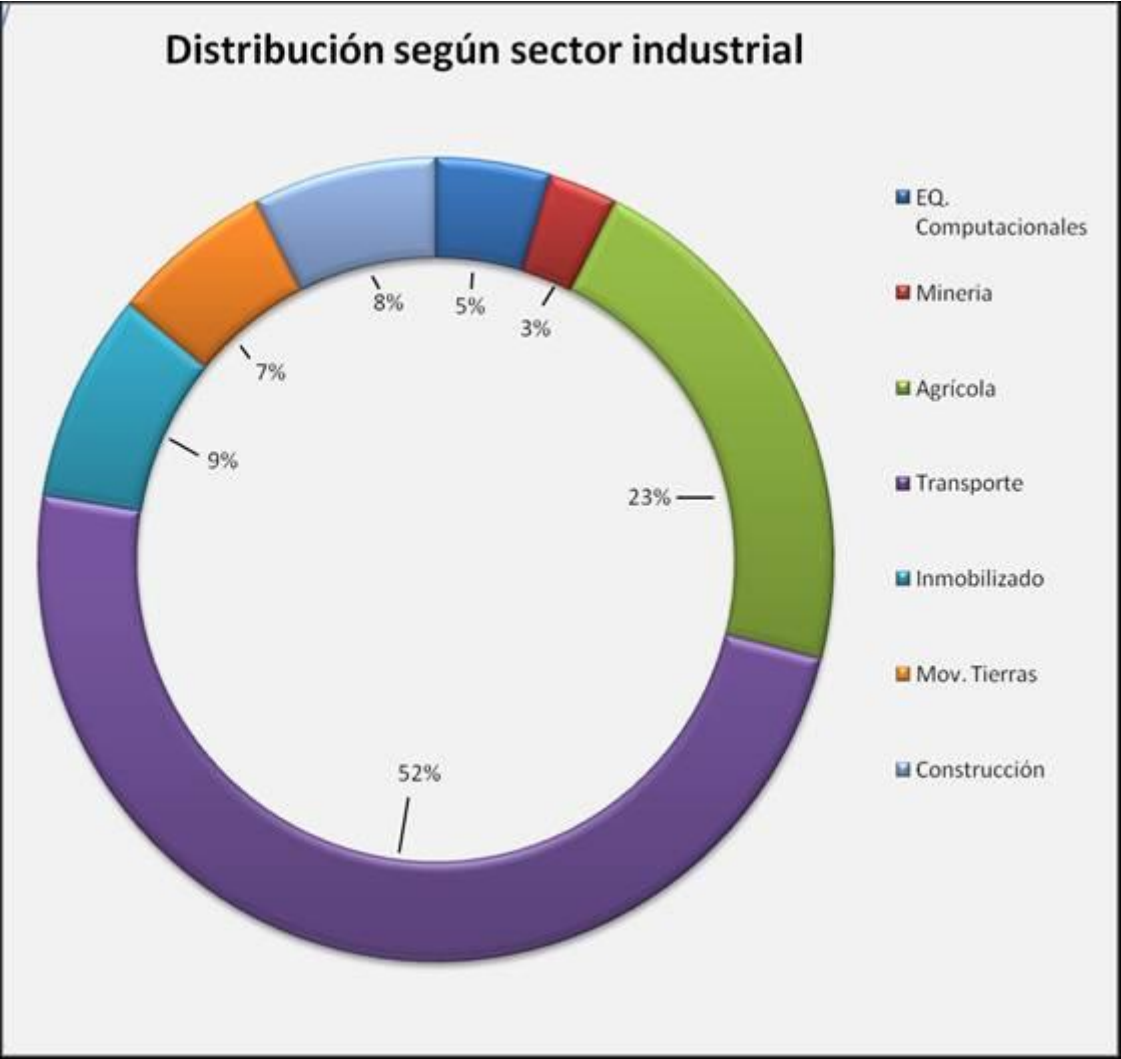


Gráfica 1.13, distribución de cartera de Leasing en Colombia, fuente: Alejandro Garrido R. y FEDELEASING, 2009, Mayo.

2.4.5.3 Distribución según tipo de bien

La cartera de Leasing segmentada por sectores industriales y económicos, esta liderada totalmente en Colombia por una mayor participación del sector de transportes e industria agrícola, las cuales en conjunto suman el 71.5% del total de colocaciones. Esto

se representa en la gráfica 1.14 que demuestra la división según tipo de bien en Colombia. Es interesante observar como análisis, que la operación que más dinero mueve en Latinoamérica dinero en cuanto a Leasing se refiere es el arriendo mercantil de Vehículos, por sobre todo camiones, dada su alta rotación.



Gráfica 1.13, distribución de cartera de Leasing en Colombia, fuente: Alejandro Garrido R. y FEDELEASING, 2009, Mayo.

Según las cifras ingresadas por FEDELEASING, se espera que la actividad continúe por el mismo camino durante el presente año, pese a que estamos en un escenario recesivo mundial la actividad a continuado su ascenso durante el presente año.

2.5.- Los desafíos futuros

2.5.1 Ley de Unificación de leyes y reglamentos de Leasing de la UNIDROIT.

Para entender de qué se trata el modelo unificador de UNIDROIT en lo que respecta al Leasing es necesario entender ciertos conocimientos básicos acerca de esta honorable institución, partiendo desde la base de que significa UNIDROIT, Instituto de la Unificación de Leyes del Derecho Privado o *International Institute for the Unification of Private Laws*. Esta institución de Jurisdicción Internacional, fue creada en 1926 bajo el seno de la liga de naciones y fue ratificada y legalizada en 1940 en la ciudad de Roma. Entonces partiendo desde la base de de que se busca a través de esta institución unificar las leyes acerca de Leasing, podemos mencionar y hacer una breve reseña acerca del gran trabajo que ha sido necesario para internacionalizar dicha legislación. Entendiendo que tal como se señalo con anterioridad, existen registros de que los orígenes del leasing se remontan al origen de la humanidad, la actividad de arriendo mercantil como actividad comercial y financiera se institucionalizó recién en la década de los 50, con Estados Unidos de América como pilar fundamental y como un mecanismo contractual anglo-sajón o basado en el *Common Law*, luego como naturalmente ocurre el intercambio internacional del comercio, culturas y otros, el Leasing se internacionalizo a Europa, Japón y a la propia Latinoamérica, pero no fue hasta el año 1964, cuando choco con el código civil francés que se origina la primera ley de Leasing, conocida como la Ley Francesa en 1966.

Para el año de 1975, UNIDROIT inició trabajos para armonizar la regulación jurídica del leasing a nivel mundial, la primera vez que se unieron importantes países para conversar y debatir acerca de la unificación de leyes sobre Leasing, fue durante la

convención de Ottawa en Japón y fue la primera vez que se habló sobre Leasing Internacional y su estatuto jurisdiccional internacional, fue entonces la creación del primer convenio internacional de la materia y que logró ser firmada en 1988 (Hoy ratificado por 16 países, y en vigencia en 9 de ellos, aunque lamentablemente en América Latina solamente Panamá la utiliza).

El segundo intento fue la Ley Modelo de Leasing, cuyo borrador ha estado en circulación y que se encuentra pendiente de adopción por la Asamblea General de UNIDROIT integrada por los representantes de los 60 países miembros (Entre ellos Chile), desde ese punto hasta hoy es bastante poco lo que se ha podido lograr dada las inmensas diferencias entre los sistemas legislativos de cada país, pero los esfuerzos siguen en pie, cabe preguntarse entonces ¿Por qué es tan importante dicha Ley?:

Es importante ya que la carencia absoluta o la insuficiencia de un marco legal y regulatorio sobre el leasing, ha llevado a que:

- el leasing no sea accesible a pequeños y medianos empresarios,
- a que la actividad del leasing se concentre en unos pocos tipos de activos (principalmente vehículos automotores y que se ha demostrado en las páginas anteriores, siendo el negocio que mejor rentabilidad otorga para el sector),
- y a que la misma no contribuya a construir la infraestructura que requiere la creciente población de los países en desarrollo.

Además, porque ante la insuficiencia regulatoria, los empresarios del leasing asumen una actitud prudente, cauta y se marginan de aquellos sectores que presentan mayores riesgos de pérdidas ya que el sistema jurídico no ayuda a prevenir o evitar dichas pérdidas, en base a esto es importante entonces demarcar que uno de los desafíos más

importantes para el Leasing es definir un sistema internacional legislativo que lo defina en forma urgente frente a los países miembros de UNIDROIT.

2.5.3.- El dilema del tipo de cambio y la tasa de interés o la “similitud” con las empresas Importadoras

Para entender este concepto es básico plantearse la siguiente consulta, ¿Qué efecto ocurre con los bienes de capital que son financiados vía Leasing cuando ocurren incrementos en el tipo de cambio?

Tiende a haber una baja en la firma de contratos de bienes importados, debido al aumento en los costos que origina, tanto para el arrendador, como para la compañía de Leasing, la situación ideal es un tipo de cambio bajo, aumento en capacidad productiva y una economía en crecimiento. Son sumamente relevantes estas variables, las cuales permitirían al empresario interesado en financiar sus activos mediante Leasing, la toma de una mejor decisión. En síntesis con un tipo de cambio alto, puede que las empresas importadoras mejoren el nivel de oferta, pero la empresa de Leasing y los arrendatarios, tienden a reducir su nivel de consumo respecto a la industria, por el alto costo que esto genera y debido a que un alta tasa de bienes de capital son importados.

Entonces, ¿Cómo ha podido crecer tanto el sector en nuestro país?, gracias a que en Chile, el tipo de cambio se ha mantenido bajo y las constantes presiones del exterior tanto para nuestro país como para los de la región, han hecho que las innovaciones vayan de la mano con nuevas tecnologías, lo que se transforma por ejemplo en bienes de capital con tecnología de punta, como maquinarias para operaciones que solo puedo realizar en Europa o Norteamérica, pero que hoy gracias al Leasing, pequeñas, medianas y grandes empresas pueden obtener sin la necesidad de un capital inmediato y

que pueden “devolver” cuando puedan finalizar la evaluación de embarcarse en dicha inversión.

Entonces, a pesar de que cuando el tipo de cambio suba, las empresas de Leasing pueden tener grandes volúmenes de operatividad en base al movimiento de la economía local y de cómo la internacionalización mueva y requiera que las empresas locales puedan equiparar sus estándares con respecto a los estándares internacionales, dada la alta competitividad que requiere internarse en otro país con un mercado potencial, pero que requiere o está acostumbrado a mejores niveles de calidad en cuanto a operaciones y productos se refiere.

2.5.4.- La actual situación financiera a nivel mundial

No es menos relevante ni deja de ser un desafío constante la situación económica o actual crisis que afecta a la totalidad del globo, es por eso que hoy más que nunca, las empresas de Leasing deben visualizar nuevas y potentes oportunidades de negocio que pudieron estar escondidas debajo del velo del crecimiento que han logrado hasta el tercer trimestre del año 2008, por que ahora durante el año 2009, es cuando realmente se verá y se pondrá a prueba la efectividad de embarcarse en inversiones mediante arrendamiento mercantil, pero un leve análisis preliminar demuestra que la situación ha tendido a crecer a menor medida, pero continua creciendo, dado a que hoy son más y más las empresas que pueden y desean acceder a esta nueva modalidad de financiamiento a largo plazo, que además ofrece la tentativa opción de compra. Este es y será el mayor desafío para la industria en general, ya que es durante los periodos de crisis cuando realmente se observan las oportunidades y salen a flote los líderes y consolidadores de la actividad.

CAPÍTULO 3: BREVE ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LATINOAMÉRICA Y CHILE

Tal como se demostró con anterioridad, es indudable que el leasing por lo menos en un rango de 10 años hasta ahora, tanto en operaciones, contratos, utilidades y crecimiento se ha quintuplicado, pero es importante entonces cuestionarse quien es realmente el que mejor ha sabido explotar este negocio, es por eso que para finalizar esta interesante investigación y recopilación de información sobre el Leasing como herramienta de financiamiento para las empresas en Sudamérica, el autor se plantea un breve análisis del crecimiento porcentual en base al crecimiento del stock por país, de la capacidad y cantidad de multinacionales en la región (quienes en cierta parte y teóricamente son aquellos que ya dominan el concepto) y un crecimiento de lo que la actividad financia por país, es decir Activos.

3.1 El crecimiento de la actividad en la región

Si bien con anterioridad hicimos una breve descripción de cómo se ha desarrollado el leasing en la región, es interesante denotar la escala de comparación de países de la región (es decir Latinoamérica) con otros de Hispanoamérica. Entonces entendiendo que el Leasing como actividad comercial y financiera se crea en los Estados Unidos de América y desde allí se expande hacia otros países, resulta casi natural entender que el país que lidera la actividad en Hispanoamérica sea Puerto Rico, país cuna y modelo de la cultura norteamericana, esto se refleja y se debe a factores como la presencia de reconocidas multinacionales de diversas áreas en la región como Coca Cola, Caterpillar, Santander Group, John Deere, HBS Bank, entre muchas otras compañías que han sabido adoptar esta actividad tanto como generadora de nuevos negocios, así como de responsabilidad al momento de querer impulsar distintos e interesantes proyectos en las

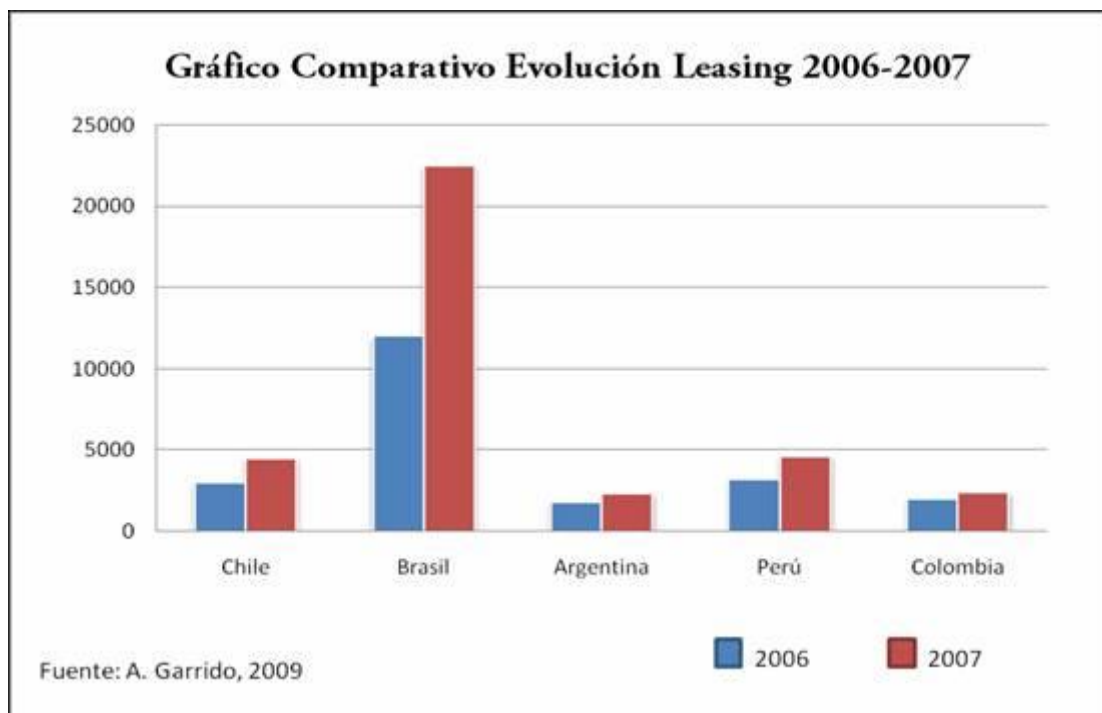
diversas áreas que hacen crecer a los países de la región. Es así como podemos señalar los interesantes casos de ITAU Leasing Corp. Quien además de visualizar una excelente oportunidad de negocios en Brasil, asumió un rol de impulsar las diferentes y más potentes industrias del país, visualizando la necesidad de impulsar la actividad de transporte (camionera), mejorando la flota de casi 400 empresas pequeñas y medianas del país durante el año 2005 – 2007, lo que se tradujo en una mejora y eficiencia en el transito de mercaderías tanto a nivel nacional como internacional desde Brasil. Para finalizar, el cuadro 3.1 y la gráfica 3.1 dejan en claro el impulso que ha tenido la actividad en base al crecimiento comparativo entre los años 2006 y 2007, donde demuestra la evolución de la cartera de Leasing en los países estudiados en el capítulo 2, con la excepción de Bolivia, donde no se cuenta con una información actualizada del sector y además demuestra que nuestro país es el segundo más importante en base a su participación en la región.

Cuadro Comparativo crecimientos Leasing 2006-2007

Cifras en Miles de USM\$

PAIS	2006 US\$MILES	2007 US\$MILES	INCREMENTO	PARTICIPACION MERCADO	EFFECTO TASA DE CAMBIO	ACTUAL
BRASIL	\$ 15.879.009,69	\$ 35.802.760,97	125,5%	58,33%	19,6%	104,96%
CHILE	\$ 4.796.802,05	\$ 6.471.979,28	34,9%	10,54%	5,7%	33,05%
MEXICO	\$ 3.523.086,67	\$ 5.641.734,66	60,1%	9,19%	-0,2%	60,25%
COLOMBIA	\$ 3.681.652,23	\$ 5.606.658,02	52,3%	9,14%	11,1%	47,05%
PERU	\$ 1.967.394,00	\$ 3.019.188,45	53,5%	4,92%	0,9%	52,99%
PUERTO RICO	\$ 2.106.460,00	\$ 2.299.726,00	9,2%	3,75%	0,0%	9,17%
ARGENTINA	\$ 737.829,26	\$ 1.005.928,96	36,3%	1,64%	-11,0%	40,84%
VENEZUELA	\$ 283.983,63	\$ 487.542,62	71,7%	0,79%	-0,7%	72,21%
ECUADOR	\$ 419.340,00	\$ 385.858,19	-8,0%	0,63%	0,0%	-7,98%
COSTA RICA	\$ 186.317,12	\$ 354.961,33	90,5%	0,58%	-4,5%	94,79%
HONDURAS	\$ 127.383,08	\$ 140.545,63	10,3%	0,23%	0,0%	10,33%
GUATEMALA		\$ 49.770,61	0,0%	0,08%		0,00%
R. DOMINICANA	\$ 30.063,37	\$ 36.705,76	22,1%	0,06%	-1,1%	22,33%
NICARAGUA		\$ 24.999,94	0,0%	0,04%		0,00%
EL SALVADOR		\$ 23.308,61	0,0%	0,04%		0,00%
BOLIVIA	\$ 23.881,69	\$ 23.734,00	-0,6%	0,04%	-5,1%	-0,65%
PANAMA	\$ 66.725,00					
TOTAL	\$ 33.829.927,79	\$ 61.375.403,02	81,4%		14,6%	71,04%

Fig. 3.1 Cuadro Comparativo 3.1 entre crecimientos de la región Latinoamérica, año 2006-2007, Fuente: ALTA GROUP, Agosto de 2008, cuadro construido en base a los resultados expresados por las principales asociaciones de Leasing de la región.



Gráfica. 3.1 Gráfica Comparativa entre crecimientos de la región Latinoamérica, año 2006-2007, Fuente: Alejandro Garrido R., 2009, construido en base a los resultados expresados por las principales asociaciones de Leasing de la región.

Presencia de Multinacionales en la región

Por otra parte es interesante visualizar y contextualizar, la inserción de importantes compañías multinacionales en la región, este es el caso por ejemplo de bancos como Santander, Itaú, entre otros. Quienes traen e importan una cultura de financiamiento mediante esta vía de financiamiento y son claves al momento de transmitir dicha señal hacia otras empresas más pequeñas o de actividad más regional. Esto se hace una realidad si lo exportamos a las empresas asociadas al transporte carretero, quienes han sabido aprovechar de mejor manera esta alternativa y concentran gran parte de las

carteras de la región. El cuadro comparativo, 3.2 señala la evolución y el crecimiento de los activos de las principales empresas multinacionales de la región y que han tomado el leasing como la alternativa de financiamiento para sus bienes y otros.

THE ALTA LAR 100 - 2007					
POS	COMPANIA	2007	2006	2005	CRECIMIENTO
1	ITAU	\$ 15.738.926,91	\$ 743.604,72	\$ 384.152,85	2017%
2	SANTANDER	\$ 4.922.399,40	\$ 1.763.497,00	\$ 1.296.187,25	179%
3	BBVA	\$ 1.566.068,97	\$ 1.294.046,00	\$ 784.986,16	21%
4	HSBC	\$ 1.391.374,04	\$ 473.160,00	\$ 258.418,16	194%
5	GMAC	\$ 984.870,72	\$ 64.555,00	\$ 30.934,54	1426%
6	IBM	\$ 820.298,75	\$ 497.948,00	\$ 457.629,04	65%
7	CATERPILLAR FINANCIAL	\$ 783.613,02	\$ 394.248,65	\$ 351.221,54	99%
8	CIT	\$ 645.415,08	\$ 423.860,00	\$ 323.750,65	52%
9	HP FINANCIAL SERVICES	\$ 626.866,97	\$ 188.183,00	\$ 190.209,33	233%
10	SCOTIABANK	\$ 493.622,66	\$ 322.128,00	\$ 52.945,38	53%
11	CSI	\$ 391.229,17	\$ 263.690,87	\$ 111.093,22	48%
12	CITIBANK	\$ 261.123,81	\$ 684.483,00	\$ 360.337,49	-62%
13	GE COMMERCIAL FINANCE	\$ 254.140,15	\$ 256.786,00	\$ 229.906,96	-1%
14	JOHN DEERE CREDIT CO.	\$ 116.386,92	\$ 102.004,00	\$ 99.303,09	14%
15	ABN AMRO (FUSIONADO SANTANDER)	\$ -	\$ 537.618,00	\$ 354.522,42	-100%
TOTAL MULTINACIONALES		\$ 28.998.343,58	\$ 8.011.818,24	\$ 5.285.598,09	
TOTAL ACTIVOS EN LEASING REGION		\$ 61.375.403,02	\$ 33.829.927,79	\$ 23.216.032,07	
PARTICIPACION MERCADO		47,2%	23,7%	22,8%	

Cuadro Comparativo 3.2 Expresa los crecimientos porcentuales de las principales compañías multinacionales de la región Latinoamérica, año 2006-2007, Fuente: Presentación Rafael Castillo, V conferencia de Leasing Latinoamericano, 2008.

Para finalizar, la base de análisis comparativo, podemos señalar que nuestro país no se ha quedado ajeno a la nueva tendencia de cómo financiar sus activos, Leasing, que hoy en día se vuelve una alternativa cada vez más viable y conveniente a la hora de decidir invertir o aventurarse en nuevos proyectos, tanto a nivel nacional como internacional. Además es interesante señalar que las tasas de morosidad o de cartera vencida siguen siendo extremadamente bajas y que a pesar del vaticinio de que la crisis de los Estados Unidos hubiera podido proyectar aumento en los porcentajes de cartera vencida durante 2008, esto afortunadamente no se ha visto aún de manera dramática. Por otra parte, es claro que las tendencias producidas por el alza en los precios de algunos commodities

como el petróleo y los alimentos, contribuyen a ejercer presiones inflacionarias que necesariamente se van a proyectar en incrementos de costos, impactos negativos sobre la generación de caja de las empresas, y por lo tanto incremento en deudas y mayor morosidad.

CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES

Para finalizar el presente informe, es interesante develar y haber demostrado como ha evolucionado el área del Leasing en Chile y el resto de los países de Latinoamérica, tal como el autor se plantea en un inicio que el Leasing es una herramienta importante de financiamiento, podemos concluir lo siguiente:

- Las empresas de los principales países activos en materia de Leasing de la región han sabido adoptar a esta actividad como una herramienta viable de financiamiento en el mediano y largo plazo ya sea para bienes inmuebles como muebles.
- Uno de los sectores mayormente favorecidos en la región, ha sido el del transporte, que representa casi un 30% de la cartera total de la región, lo que se traduce en mejores alternativas y que impulsa a los países a mejorar sus carreteras y obras viales.
- El leasing ha influido en mejorar las condiciones para invertir en países pequeños.
- Los pequeños empresarios pueden optar por continuar con el arriendo de los bienes o elegir la opción de compra al momento de tomar la decisión de optar por Leasing.

- Gracias a las nuevas posibilidades de inversión a pequeña, mediana y gran escala, países como Brasil, Chile y otros de la región han podido mejorar enormemente la competitividad con respecto a sus pares de otros continentes.
- Es efectivo que el leasing ha crecido en más de diez años a una tasa promedio de 100% en 5 años plazo a la fecha en los países estudiados de la región.
- Que las grandes compañías que ofrecen el Leasing, hoy pueden respirar tranquilas y sentir que están en una actividad consolidada y con alta tasa de retornos por sobre las provisiones. Esto se refleja en el enorme crecimiento de la cartera de ITAU-Leasing con un porcentaje de 2017% debe ser el más claro ejemplo de lo dinámico de la industria.
- Que Brasil es el país que lidera la actividad del sector y que Chile lo sigue en cuanto a la actividad, aunque de forma más conservadora y a menor ritmo de crecimiento dadas las condiciones de volumen y tamaño del mercado.
- El leasing se verá afectado por la crisis financiera internacional, pero se prevé que no dejará de crecer, esto se refleja en algunos países donde aún continúa creciendo a importantes tasas.

Bibliografía

- El Contrato de Leasing o Arrendamiento Financiero, José Leiva Saavedra, Editorial UNAM, México, 1995, Páginas 100-153, biblioteca SBIF.
- El Leasing una práctica forma de financiamiento, Roberto I, Patricio Q.L., U. de Talca, 2007, Páginas 13-90.
- Presentación: “El sector leasing en Colombia”, Danilo Gómez, BANCOLDEX, 2008, VI Conferencia de Leasing en Latinoamérica.
- Presentación: “Leasing en Bolivia”, presentación corporativa BISA Leasing, 2006.
- Presentación: “El sector leasing en Colombia”, Danilo Gómez, BANCOLDEX, 2008, VI Conferencia de Leasing en Latinoamérica.
- Presentación: “Riesgo de Crédito, Manejo de Impagos y Recuperaciones”, Mario Ventura Verme, América Leasing S.A., Lima – Perú, mventura@alsa.com.pe, 2007, V conferencia de Leasing en Latinoamérica.
- Presentación: “Asociación de Leasing de Argentina”, Alberto R. Beunza, Directivo de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), Presidente - CGM Leasing Argentina, abeunza@cgmleasing.com.ar, 2008, VI Conferencia de Leasing en Latinoamérica.
- Memoria Anual, Servicios Financieros Progreso, Páginas 1-45, 2008.
- Presentación: “Unificación de las Leyes de Leasing”, Rafael Castillo, 2007, V Conferencia de Leasing en Latinoamérica.
- El Leasing financiero internacional en el tratado UNIDROIT, Maria De La Sierra Flores Doña, 2002, Publicación Digital, Universidad de Madrid.
- Presentación: “El Leasing en Chile y la labor de ACHEL”, Germán Ilabaca, 2007, V Conferencia de Leasing en Latinoamérica.

- THE ALTA GROUP LAR 100 – 2006, “La industria latinoamericana de leasing reporta un crecimiento del 46.5% en el año 2006”, Publicación electrónica, extraído desde el sitio web de THE ALTA GROUP, http://global.thealtagroup.com/doc_files/310_ALTA%20GROUP%20LAR%20100-2006%20Final%20Espanol.pdf, el 28 de Noviembre de 2008, a las 18:00 PM.
- Diario El Comercio, <http://www.elcomercio.com.pe/ediciononline/html/2008-09-02/el-peru-tendra-pib-151672-millones-dolares-proximo-ano.html>, visitado el día Domingo 04-05-2009 a las 20:59.
- Bolivian Market Review, Anthoulla Andreou, Directory Research Manager, World Leasing Yearbook, 2007. Editorial Euromoney Yearbooks.
- THE ALTA GROUP LAR 100 – 2005, “Las TOP 100 compañías de Leasing de Latinoamérica”, Publicación electrónica, extraído desde el sitio Web de THE ALTA GROUP, <http://www.thealtagroup.com/files/AltaLAR100%20englishintro.pdf>, el 17 de Noviembre de 2008, a las 14:00 PM.
- Detalle Activos Financieros BISA Leasing (Bolivia), http://www.bisa.com/bisa_leasing/ileasing.htm?pagina=indices.htm , consultado el día jueves 23 de abril de 2009 a las 10:12 AM.
- Presentación: “Actualización y avances en jurisprudencia internacional acerca del leasing”, I Foro Legal Latinoamericano de Leasing, Miami, 2008.
- Presentación “Industria del leasing a nivel mundial: De donde viene, donde está y hacia dónde va...”, extraída el 22 de Abril de 2008 a las 22:05 PM desde www.thealtagrouplar.com/Teleseminars/Industria%20del%20leasing%20a%20nivel%20mundial.ppt, esta presentación fue creada por miembros de The Alta Group y la FTAA consulting.

4.- Anexos

1. Top 100 empresas Latinoamérica.
2. Extracto Memoria Progreso 2007, Misión, Visión y Valores.
3. Ejemplo de contrato de Leasing.
4. Evolución del PIB de las principales economías Americanas.

1. Top 100 empresas Latinoamérica.

Latin America: Experiencing an equipment leasing boom

By Rafael Castillo-Triana, The Alta Group

Equipment leasing volume in Latin American countries increased by more than 50% on average in 2005, according to a report by The Alta Group Latin American Region (LAR), which provides consulting, legal and research services.

The latest *Alta LAR 100* report also highlights the second annual ranking of the top 100 leasing companies in Latin America, and new data revealing the region's fastest-growing businesses, key multinationals and growth in each country.

As in the previous report, the latest findings are based on data from regulatory agencies, central banks and voluntarily disclosed information by several individual leasing companies and national leasing associations. There are some limitations because certain data could not be obtained. But the report nonetheless represents a robust compilation of available data.

Country growth. The report shows impressive gains in leasing throughout most of Latin America in 2005. But some countries are especially worth noting.

Brazil, which has the largest leasing industry in the region, experienced tremendous growth and almost doubled in size. Argentina's leasing industry also

nearly doubled, a clear indicator that it is making a comeback following the country's economic crisis of 2002.

Table 1 is a ranking of Latin American countries with the highest leasing volumes in 2005, followed by their percentage of growth that year.

Alta believes equipment leasing has grown in Latin America because it has proven to be an effective tool to funnel capital investment into emerging economies, and because the prevailing macroeconomic conditions in Latin America have favoured the increasing demand of capital investment.

However, the industry still needs to be prepared to be sustainable and continue growing, even in periods of macroeconomic downturns. Alta's sense is that most of the large players are intending to do so, but this requires a lot of adjustments and a willingness to abide by best management practices for the leasing industry.

Top companies. The report's ranking of the top 100 leasing operations in Latin America is based on each company's reported portfolio of leased assets in 2005.

Alta developed the rankings from data published by the corresponding country leasing associations, central

banks of regulatory entities, rating agencies and in some cases from data provided by individual companies.

The 10 leading companies in the *Alta LAR 100* for 2005 are, in order:

1. Cia Itauleasing de Arrendamento Mercantil (Brazil).
2. Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil (Brazil).
3. Banco Santander-Santiago leasing portfolio (Chile).
4. Leasing Colombia CFC + Suleasing (Colombia).
5. Bradesco Leasing S/A Arrendamento Mercantil (Brazil).
6. Banco de Chile leasing portfolio (Chile).
7. Popular Auto (Puerto Rico).
8. Leasing de Occidente CFC (Colombia).
9. Banco IBM S/A Arrendamento Mercantil (Brazil).
10. Banco Itaú S/A Arrendamento Mercantil (Brazil).

The full report provides details on all 100 largest companies, businesses experiencing the highest growth, top multinationals operating in more than one Latin American country and notable merger and acquisition activity.

Some key findings:

- Leasing Colombia (No. 11 on the 2004 list) merged with Suleasing S.A. (No. 7 on the 2004 list) and now ranks No. 4 in the entire region.
- Dibens Leasing (45 in 2004) merged with UNIBANCO Brasil (25 in 2004) and now ranks No. 13. The merger also created the region's fastest-growing business, with a 446% increase in volume.
- European and US leasing multinationals represent more than a fifth of all reported leased assets in Latin America.
- The top multinationals operating in

Table 1: Leasing volume and growth in 2005

Country	Volume (US\$)	% growth
Brazil	10,213,311.24	+95.81
Chile	4,243,099.53	+28.11
Mexico	2,677,086.70	+54.64
Colombia	2,670,007.28	+54.05
Peru	1,460,563.79	+4.30
Puerto Rico	1,193,429.00	+40.36
Argentina	450,353.89	+97.84
Costa Rica	156,433.97	+28.66
Honduras	99,437.73	-1.09
Region's total leasing growth		+55.61

Table 2: The Alta LAR 100 – 2005

Position 2004	Position 2005	Company	US\$(000)	Country
1	1	Cia Itau Leasing de Arrendamiento Mercantil	3,469,024.40	Brazil
3	2	Safra Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	1,707,860.16	Brazil
2	3	Banco Santander-Santiago	1,286,959.73	Chile
7	4	Leasing Colombia CFC + Suleasing	1,052,209.02	Colombia
6	5	Bradesco Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	900,270.69	Brazil
5	6	Banco de Chile	884,266.91	Chile
4	7	Popular Auto	702,418.00	Puerto Rico
12	8	Leasing de Occidente CFC	529,073.88	Colombia
8	9	Banco IBM S/A Arrendamiento Mercantil	445,140.04	Brazil
NA	10	Banco Itaú S/A Arrendamiento Mercantil	418,728.50	Brazil
10	11	Corpbanca – Chile	408,152.35	Chile
9	12	Banco Credito e Inversiones BCI – Chile	384,581.88	Chile
45	13	Dibens Leasing S/A Arrendamiento Mercantil/Unitanco Leasing S/A	373,592.51	Brazil
24	14	ABN Amro Arrendamiento Mercantil S/A	354,522.42	Brazil
22	15	Banco Credito del Peru	335,326.73	Peru
17	16	Leasing de Credito CFC	333,039.00	Colombia
23	17	BB Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	313,050.24	Brazil
14	18	Caterpillar Arrendadora Financiera	296,547.41	Mexico
16	19	First Leasing	282,287.00	Puerto Rico
28	20	BBVA – Banco Continental – Peru	274,828.62	Peru
57	21	Banco Finasa S/A – Cartera Arrendamiento Mercantil	266,293.63	Brazil
15	22	Banco BBVA – Chile	260,958.92	Chile
18	23	Arrendadora Banorte	259,538.38	Mexico
19	24	BankBoston Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	252,805.67	Brazil
20	25	Banco Estado – Chile	241,539.48	Chile
13	26	Credileasing – Peru	240,135.24	Peru
21	27	GE Capital Leasing	229,906.96	Mexico
37	28	HSBC Bank Brasil S/A Arrendamiento Mercantil	209,570.20	Brazil
NA	29	BBVA Bancomer Mexico	207,787.66	Mexico
31	30	HP Financial Services Arrendamiento Mercantil S/A	190,200.33	Brazil
27	31	Arrendadora Banamex	188,561.24	Mexico
40	32	DaimlerChrysler DC Leasing Arrendamiento Mercantil S/A	180,633.31	Brazil
32	33	Leasing del Valle CFC	177,418.40	Colombia
26	34	Banco Security – Chile	175,889.02	Chile
30	35	Banco Bice – Chile	174,716.62	Chile
35	36	Banco del Desarrollo(+Sudameris) – Chile	166,379.56	Chile
38	37	Arrendadora Financiera Navistar	161,623.42	Mexico
29	38	Sudameris Arrendamiento Mercantil S/A	156,180.39	Brazil
33	39	Arrendadora Comercial America	156,018.53	Mexico
36	40	PACCAR Arrendadora Financiera	151,354.37	Mexico
60	41	Panamericano Arrendamiento Mercantil S/A	136,041.79	Brazil
34	42	CIT – The Capita Corporation de Mex.	133,830.76	Mexico
43	43	Leasing Bolivar CFC	123,635.33	Colombia
48	44	Alfa Arrendamiento Mercantil S/A	122,924.82	Brazil
53	45	Arrendadora Alfme	108,786.36	Mexico
58	46	Bank Boston – Chile	108,305.95	Chile
47	47	Volkswagen Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	102,908.92	Brazil
41	48	Interbank – Peru	102,494.90	Peru
46	49	Arrendadora John Deere	98,640.11	Mexico
54	50	Cit – Brasil Arrendamiento Mercantil	94,547.14	Brazil
51	51	Santander Brasil Arrendamiento Mercantil S/A	93,244.86	Brazil
65	52	Cibank – Peru	86,378.32	Peru
59	53	Santander Banespa Cia. de Arrendamiento Mercantil	86,303.20	Brazil
49	54	Banco Wiese Sudameris – Peru	85,993.00	Peru
39	55	Wiese Sudameris Leasing – Peru	85,187.99	Peru
42	56	Banco HNS – Chile	84,820.77	Chile
44	57	Arrendadora Banobras	82,573.94	Mexico
NA	58	CSI Leasing Mexico S.R.L. de C.V.	75,729.07	Mexico
50	59	América Leasing – Peru	72,044.59	Peru
55	60	Xerox Corp FR	69,009.00	Puerto Rico
64	61	Arrendadora Banregio	69,046.47	Mexico
62	62	Leasing Bancoldex CFC	66,110.83	Colombia
NA	63	Surenting	65,541.30	Colombia
61	64	Banco Sudamericano – Peru	65,349.75	Peru
71	65	Banco de Galicia y B.A.	63,052.77	Argentina
79	66	Finandina CFC	57,977.54	Colombia
72	67	Value Arrendadora	57,077.70	Mexico
85	68	Banco Rio de la Plata	56,782.65	Argentina
NA	69	CIT – Arrendadora Capita Corporation	55,381.00	Mexico
NA	70	Caterpillar Financial S/A Conglomerado Financiero	54,674.13	Brazil
82	71	HSBC Bank Argentina	48,847.96	Argentina
69	72	Leasing Popular CFC	48,559.38	Colombia
83	73	Leasing Bogota CFC	47,206.69	Colombia
68	74	Arrendadora Atlas	46,660.49	Mexico
70	75	Credi Q-Honduras	44,230.16	Honduras
66	76	Arrendadora Interfin, S.A.	44,019.21	Costa Rica
88	77	BBVA Banco Francés	41,421.50	Argentina
77	78	Banco Interamericano de Fin. – Peru	41,410.96	Peru
76	79	Arrendadora Valmax	39,756.26	Mexico

Table 2: The Alta LAR 100-2005 (continued)

Position 2004	Position 2005	Company	US\$(000)	Country
74	80	Arrendadora Agil	39,708.56	Mexico
NA	81	Progreso - Chile	38,928.31	Chile
NA	82	Arrendadora Financiera Imbursa	35,144.97	Mexico
86	83	Banco Macro Bansud	34,604.26	Argentina
94	84	IXE Arrendadora	34,182.97	Mexico
52	85	Citibank Leasing S/A Arrendamiento Mercantil	31,448.37	Brazil
113	86	GMAC Colombia	30,934.54	Colombia
NA	87	Banco Popular (Republica Dominicana)	30,814.99	RD
136	88	Banco COMAR	30,085.09	Argentina
67	89	Banco Financiero - Peru	29,729.23	Peru
132	90	Inversora Pichincha	28,291.57	Colombia
NA	91	Banco Volvo S/A Arrendamiento Mercantil	27,905.13	Brazil
92	92	Arrendadora Financiera MIFEL	27,457.01	Mexico
81	93	BAC San José Leasing, S.A.	25,616.52	Costa Rica
108	94	Sufinanciamiento CFC	24,799.21	Colombia
129	95	Bank Boston NA	23,041.23	Argentina
142	96	Banco Supervielle	22,415.90	Argentina
101	97	Toyota Leasing do Brasil S/A Arrendamiento Mercantil	22,344.87	Brazil
NA	98	CIT Global Vendor Services S.A.	22,132.75	Colombia
111	99	Financiera Internacional CFC	21,839.51	Colombia
103	100	Arrendadora Ve por Mas	21,167.73	Mexico

the region are headed by: (1) Santander, in Chile, Brazil and Argentina; (2) BBVA, in Chile, Brazil and Argentina; (3) IBM, in Brazil and Puerto Rico, though data were unavailable for IBM's holdings in Colombia, Mexico and Central America.

- There is a lot of movement with market entries and exits. For example, Fleet BankBoston, under the recent control of Bank of America, divested its leased assets during 2005 (selling its Mexican lease portfolio to CSI Latina, Inc.) and in 2006 (through the sale of its Brazil and Uruguay portfolios to the Brazilian Banco Itau). Expect more deals for 2006-2007.
- The formidable growth of the Brazilian leasing industry has been fuelled by the outstanding performance of car leasing offerings, though leasing of information technology equipment has also contributed to such growth.
- In Argentina, control of the leasing industry returned to domestic groups following the massive exit of multinationals from the marketplace, created by the Argentine Government's handling of the post-crisis period. There is considerable growth of the leasing industry, in particular where banks are players, while independent leasing companies have been successful in growing, funded by placing their debt papers in the capital markets.

Consolidation concerns. While 2005 was a positive year overall for leasing industries in Latin American countries, the report also revealed consolidation trends

that may be cause for concern.

A total of 196 companies reported information by the end of 2005 compared with 204 companies in 2004. Though lack of reporting accounted for some of this decrease, the main cause was the disappearance of some companies due to mergers and acquisitions.

Alta is particularly concerned about the consolidation of leasing portfolios in the banks in Chile, which needs to maintain a competitive and dynamic environment for leasing businesses.

Alta believes Latin America as a whole must learn from the experiences of the leasing industries in Venezuela and Ecuador, which virtually disappeared as a result of the consolidation of companies and the emergence of universal banking.

This is not a conviction of universal banking as a killer of leasing industries. As a matter of fact, healthy leasing industries coexist in universal banking environments in Mexico and Brazil, due mainly to the fact that such countries favoured competition in the industry. This never happened in Venezuela or Ecuador.

But, in general terms, consolidation is negative if it is not accompanied by the advent of new players into the marketplace - which seems to be the case for most of Latin America's consolidation activity in 2005.

For more information:

The complete *Alta LAR 100* report for 2005 can be downloaded free of charge, in both English and Spanish, from the group's website, www.thealtagroup.com.

Alta also plans to offer an in-depth database to accompany the report, for a fee.

The Alta Group is a global consultancy serving equipment leasing and finance companies, investment professionals, manufacturers, banks and government organisations.

Its services include: strategic consulting and planning; captive finance and vendor programme development; market intelligence and competitive benchmarking; professional development, training and education; market entry analysis and services; portfolio development and management; merger, acquisition, restructuring and disposal services; litigation support; mediation and dispute resolution; and operations review and analysis.

Founded in 1992, the group supports clients in North America; Latin America; Western, Central and Eastern Europe; Australia and China.

For more information, visit www.thealtagroup.com, or email rcastillotriana@thealtagroup.com

This article was prepared by Rafael Castillo-Triana, Principal to The Alta Group Latin American Region, 1920 Lakeshore Drive, Fort Lauderdale, Florida 33326, US. Tel: +1 954 816 4446, Fax: +1 954 389 3610, Email: rcastillotriana@thealtagroup.com, Website: www.thealtagroup.com

2.- Extracto Memoria Progreso 2007, Misión, Visión y Valores.

› **Misión**

La Misión de Servicios Financieros Progreso S.A. es proporcionar las mejores alternativas de financiamiento a nuestros clientes para estimular el crecimiento y desarrollo de las personas y las pequeñas y medianas empresas.

› **Visión**

Ser la mejor empresa de servicios financieros no bancarios, reconocida por su agilidad, calidad de servicio y variedad de productos; convertirnos en una empresa capaz de generar los mejores retornos para sus accionistas y que sea el mejor lugar de trabajo para sus empleados.

› **Valores Corporativos**

La naturaleza financiera de nuestras operaciones obliga el cumplimiento de un estricto código de conducta que se sustenta en los siguientes Valores Corporativos:

Integridad • Agilidad • Excelencia

3.- Modelo contrato de Leasing.

CONTRATO DE LEASING DE BIENES MUEBLES

En la ciudad de..... A.....de 200.... Comparecen

por una parte y como arrendadora y, por la otra y como arrendataria y exponen que han convenido en la celebración de un contrato de arrendamiento sujeto a las siguientes estipulaciones:

Primero. Por instrucciones de la arrendataria, la arrendadora procederá a adquirir para sí a, en adelante el proveedor, los siguientes : bienes (muebles)..... Segundo. Por el presente instrumento, la arrendadora da en arrendamiento a la arrendataria los bienes descritos en la cláusula primera, quien los toma para destinarlos a sus propias actividades comerciales consistentes en

Tercero. La arrendadora instruirá al proveedor para que entregue los bienes directamente a la arrendataria en..... y la arrendataria estará obligada a mantenerlos en ese lugar, salvo autorización escrita previa de la arrendadora en contrario.

Cuarto. El presente contrato tendrá un plazo fijo de vigencia de contado desde que se entreguen los bienes a la arrendataria.

Quinto. La arrendataria pagará por concepto de renta de arrendamiento las siguientes cantidades: a) el equivalente en moneda nacional a..... unidades de fomento, más IVA., que se paga en este acto en dinero efectivo a la arrendadora, quien declara haberlo recibido a su entera satisfacción; b).....cuotas iguales, mensuales y sucesivas, equivalentes a..... unidades de fomento, más IVA., cada una de ellas, que se pagarán todos los días de cada mes a partir del de 200....

Para facilitar el cobro de las cuotas, la arrendataria acepta en este acto letras de cambio por unidades de fomento, cada una de ellas, y con los mismos vencimientos indicados. El monto de las letras incluye el Impuesto al Valor Agregado con la tasa actual del 19%. Si dicha tasa fuere modificada, se aplicará la nueva tasa vigente. Si dejare de existir una fijación oficial de la unidad de fomento, las cuotas pendientes de vencimiento serán iguales a la última suma pagada bajo el régimen de dicha unidad de fomento y se reajustarán en igual porcentaje a la variación experimentada por el Índice de Precios al Consumidor que determine el Instituto Nacional de Estadísticas o el organismo que haga las veces, entre la fecha de pago de la citada suma y la fecha de pago efectiva de cada una de las cuotas.

Sexto. Una vez entregados los bienes, la arrendataria deberá dirigir una comunicación a la arrendadora indicando la fecha en que se efectuó dicha entrega, bajo su firma o la de su representante legal. Dicha comunicación deberá remitirse dentro de un plazo máximo de cinco días contados desde la fecha de la entrega; en caso contrario, se entenderá suficiente la

comunicación que al respecto entregue el proveedor. Lo anterior es sin perjuicio de lo pactado en la cláusula.

Séptimo. Atendida la circunstancia de haber sido seleccionados libremente por la arrendataria tanto los bienes como su proveedor y por haber sido adquiridos éstos por la arrendadora por instrucciones de la arrendataria y con el único objeto de entregárselos en arrendamiento, aquélla declara que se exime de toda responsabilidad por la falta de entrega oportuna, por defectos de fabricación o funcionamiento o por ineptitud de los bienes para el objeto a que estén destinados. Cualquiera reclamación en este sentido será formulada directamente al proveedor. Con tal finalidad, la arrendadora cede a la arrendataria cuantos derechos le correspondan para exigir al fabricante o proveedor el cumplimiento de la garantía y/o los servicios de mantención adecuados, subrogando la arrendataria a la arrendadora para estos efectos.

Octavo. La arrendataria deberá mantener los bienes en perfecto estado de funcionamiento, efectuando las reparaciones que fuesen necesarias, debiendo reemplazar los repuestos y accesorios a su propio cargo, realizando las inspecciones necesarias y ordenar los servicios de mantención adecuados para ellos, utilizando en todo caso los servicios, elementos y repuestos recomendados o autorizados por el fabricante o proveedor. La arrendataria no tendrá derecho a reembolso ni indemnización alguna por las reparaciones y/o mantenciones que efectúe, ni por los repuestos, accesorios y cualquier otro elemento que reemplazo o incorpore a los bienes arrendados, los que pertenecerán a la arrendadora desde el momento de su incorporación y no podrán ser retirados al término del arriendo.

Noveno. Sin el consentimiento escrito de la arrendadora, la arrendataria no podrá hacer modificaciones o alteraciones a los bienes, ni introducirle cambios en su funcionamiento.

Décimo. Sin el consentimiento escrito de la arrendadora, la arrendataria no podrá adherir los bienes u un inmueble ni mantenerlos en un inmueble de propiedad de terceros. En el evento que la arrendataria solicite este consentimiento, debe entregar la arrendadora una declaración del dueño del inmueble reconociendo el dominio de la arrendadora sobre los bienes y señalando que no considerará los mismos como inmuebles por adherencia ni destinación y comprometiéndose a. no ejercer ningún tipo de derecho sobre ellos. Undécimo. La arrendadora estará facultada para adherir a los bienes placas, etiquetas u otras marcas que indiquen que ellos son de su propiedad y la arrendataria no podrá retirarlos bajo ninguna circunstancia. La arrendataria deberá utilizar los bienes de acuerdo a las aptitudes de los mismos, cumpliendo estrictamente las disposiciones de las autoridades pertinentes y las reglas generales relativas al uso. Conservación, transporte o destino de ellos. La arrendataria se obliga a permitir el acceso de la arrendadora, sus agentes o dependientes a cualquiera hora razonable, para que inspeccionen los bienes y el lugar en que se encuentran ubicados.

Duodécimo. La arrendataria reconoce que el dominio de los bienes pertenece a la arrendadora y, por tanto, se compromete a no transferirlos, venderlos, enajenarlos ni ejecutar acto alguno que pueda alterar la titularidad del dominio. La arrendataria no podrá subarrendar ni constituir ningún derecho sobre los bienes en favor de terceros. Tampoco podrá ceder bajo ningún título el uso de los bienes o la mera tenencia de ellos, salvo consentimiento escrito de la

arrendadora. Si se impugnare o desconociere el título de dominio de la arrendadora, la arrendataria deberá darle aviso inmediato, debiendo ejercitar a su, propio cargo cuantas acciones, excepciones o reclamaciones fueren necesarias para acreditar el dominio de los bienes por parte de la arrendadora.

Decimotercero. La arrendataria asume y soporta los riesgos de pérdida o daño de los bienes, cualquiera que sea la causa a que respondan y sin limitación alguna, incluido el caso fortuito y aun cuando ellos provengan de defectos de fabricación o funcionamiento de los mismos. La arrendataria asume también los riesgos de cualquier accidente producido por la posesión, utilización u operación de los bienes arrendados que ocasione daño en personas o en bienes de terceros, los que serán de su entera responsabilidad. Los bienes arrendados serán entregados a la arrendataria asegurados, obligándose la arrendadora a mantener dicho seguro por toda la vigencia del contrato, por las siguientes coberturas, según las condiciones particulares y generales correspondientes: incendio ordinario, daños materiales causados por rotura de cañerías y/o desbordamiento de estanques; incendio y daños materiales a consecuencia de huelga, sin incluir gastos de protección; pérdida y daños materiales por actos terroristas y/o maliciosos; riesgos de la naturaleza, excluyendo terremoto; incendio causado por terremoto y daños materiales causados por conmoción terrestre, en conjunto y daños materiales causados por explosión. El monto asegurado será siempre igual al valor real de los bienes, valor que a esta fecha las partes están de acuerdo que es el equivalente a unidades de fomento, quedando la arrendadora facultada expresamente por la arrendataria para ajustar dicha cantidad si variaren las actuales condiciones. El seguro será contratado con una franquicia por la cobertura de terremoto de 2% con un, mínimo de 50 unidades de fomento por toda y cada pérdida, la cual será cubierta por la arrendataria. Las partes dejan expresa constancia que las señaladas coberturas fueron acordadas por ellas y que, aun cuando el seguro será tomado por la arrendadora y a su nombre, ésta obra con expreso consentimiento de la arrendataria en la materia, sin perjuicio de que dichas coberturas o las condiciones generales de los seguros sean modificadas por determinación de la autoridad correspondiente. La arrendataria podrá, a su propio cargo, asegurar los bienes contra cualquier otro riesgo. Sin embargo, el hecho de no hacerlo no la liberará de la responsabilidad establecida en la cláusula octava. Será de cargo de la arrendataria cualquier otro seguro que se tome como consecuencia de la aplicación del presente contrato o que pudiera establecerse en carácter de obligatorio y que no esté comprendido dentro de lo estipulado en la presente cláusula. Asimismo, la rehabilitación de todos los seguros en caso de siniestro será de cargo de la arrendataria.

Decimocuarto. En caso de siniestro, daños o pérdida de los bienes, cualquiera sea su causa y su gravedad, la arrendataria deberá informar a la arrendadora, sin demora, del accidente sobrevenido, indicando su fecha, lugar y circunstancias, así como la naturaleza y monto estimado de los daños. Si el siniestro fuere parcial, la arrendataria continuará pagando las rentas de arrendamiento, sin descuento alguno. Si el siniestro fuere total, la arrendataria

deberá continuar pagando a la arrendadora las mismas cantidades estipuladas en la cláusula quinta y en las mismas oportunidades allí señaladas, hasta la fecha en que el asegurador pague a la arrendadora la correspondiente indemnización. Producido dicho pago la arrendataria podrá optar, dentro de un plazo de 30 días, a que la arrendadora le ceda la correspondiente indemnización. El precio de la cesión será igual a la suma de las siguientes cantidades: lo pagado desde la fecha del siniestro, el equivalente de las cuotas pendientes de vencimiento hasta el término inicialmente pactado y el precio indicado en la cláusula decimosexta. Si la arrendataria no optare por la señalada cesión dentro del plazo indicado, la arrendadora le restituirá, sin intereses, los montos pagados desde la fecha del siniestro, previa deducción de toda cantidad que la arrendataria le adeude, por cualquier concepto.

Decimoquinto. Atendido que las partes han acordado las coberturas y montos que se contratarán con la compañía aseguradora, si la indemnización que ésta pague por un siniestro cualquiera, total o parcial, fuere insuficiente para reparar íntegramente o sustituir los bienes arrendados, la arrendataria deberá hacerlo a sus expensas, en cuyo caso continuarán aplicándose las normas del presente contrato o completar a la arrendadora una indemnización equivalente a las cuotas de pago más el precio indicado en la cláusula decimosexta.

Decimosesto. El presente contrato finalizará irrevocablemente al término del plazo que se estipula en la cláusula cuarta, sin necesidad de requerimiento previo alguno. Al término del plazo, si la arrendataria hubiera cumplido con todas las obligaciones que para ella emanan del presente contrato, podrá optar por alguna de las siguientes alternativas: a) Devolver los bienes a la arrendadora, en el lugar que ésta le indique, en perfecto estado de mantención y funcionamiento, sin más desgaste que el normal de su propio uso; b) Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento, el que se registrará por las estipulaciones que oportunamente se acuerden entre las partes, o c) Adquirirlos bienes arrendados. En este caso, el precio de la compraventa será U. F., más el impuesto al Valor Agregado y cualquier otro impuesto que corresponda y su pago se hará al contado dentro de los cinco días siguientes al término del arrendamiento. La arrendataria deberá comunicar su decisión a la arrendadora, dentro de los últimos 30 días de vigencia del contrato. Si no lo hiciere, se entenderá que ha optado por la alternativa indicada en la letra a), por lo que deberá restituir los bienes en la forma y condiciones que se señalan en esta cláusula para ese supuesto. Asimismo, la falta de pago oportuno del precio de la compraventa extinguirá el derecho - a adquirir los bienes arrendados, los que, por lo tanto, deberán ser restituidos en la forma ya indicada.

Decimoséptimo. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones asumidas por la arrendataria en el presente contrato y especialmente la falta de pago oportuno de una de cualquiera de las cuotas pactadas en la cláusula quinta, facultará a la arrendadora para ejercer, a su opción, uno de cualquiera de los siguientes derechos: a) Dar por terminado ipso facto el contrato, sin necesidad de trámite ni declaración judicial alguna y, por lo tanto, exigir la inmediata devolución de los bienes arrendados, el pago de la totalidad de las cuotas vencidas y, en concepto de cláusula penal, un 25% de las cuotas que se encontraban pendientes de vencimiento a la fecha del incumplimiento. En este caso, la arrendadora estará facultada para entrar a los lugares en que se encontraren los bienes a fin de hacerse cargo de los mismos y

retirarlos, sin autorización judicial ni intervención de autoridad alguna, ya que la arrendataria le presta desde ya su autorización para tal efecto, en términos irrevocables, o bien, b) Exigir de inmediato y sin sujeción a trámite ni declaración alguna, el pago de todas las cuotas vencidas y el pago anticipado de todas las cuotas pendientes de vencimiento hasta la terminación del contrato, todas las cuales se considerarán de plazo vencido.

Decimoctavo. En caso que se solicite la quiebra de la arrendataria o de alguno de sus deudores solidarios, aun cuando ella no hubiere sido declarada, o si alguno de ellos propusiera convenios preventivos, la arrendadora podrá optar por declarar la caducidad del presente contrato y exigir la devolución de bienes, efectuando su retiro, o por exigir el pago anticipado de todas las cuotas pactadas en la cláusula quinta, sin necesidad de declaración judicial alguna, bastando una comunicación en tal sentido dirigida a la arrendataria por carta certificada.

Decimonoveno. Cualquier pago que la arrendataria realice con posterioridad a la fecha pactada en el presente contrato, dará derecho a la arrendadora para cobrar el interés máximo que la ley permite estipular, sobre el total de la obligación insoluta y hasta la fecha de su pago efectivo. Igual regla se aplicará al reembolso de cualquier gasto que la arrendadora deba realizar por cuenta de la arrendataria.

Vigésimo. La arrendadora se reserva la facultad de ceder a terceros el derecho de cobrar las cuotas pactadas en la cláusula quinta y/o los demás derechos que para ella emanan del presente contrato, ya sea en dominio o en garantía, o bien, para designar un diputado para su cobro. Las partes convienen expresamente que, si en virtud del derecho que se le otorga en la presente cláusula, la arrendadora prenda a favor de un tercero los créditos que este contrato le otorga en contra de la arrendataria, será notificación suficiente para ésta el aviso que se le enviare por carta certificada.

Vigésimo primero. Serán de cargo de la arrendadora los gastos, derechos e impuestos de celebración del presente contrato, incluido el correspondiente a las letras de cambio a que se refiere la cláusula quinta. Los demás gastos e impuestos que tengan su origen en el contrato serán de cargo de la arrendataria, así como también los que tengan su causa en el incumplimiento de las obligaciones que para ella emanan del mismo, incluidas las costas procesales y personales.

Vigésimo segundo. Para todos los efectos del presente contrato, las partes fijan domicilio en la ciudad y dentro de la comuna de.....sometiéndose a la jurisdicción de sus tribunales. La personería de don.....por “.....” Consta de escritura pública de fecha..... de..... de 200..... ante don.....

.....el Notario de.....

4.- Evolución del PIB de las principales economías Americanas.

