

LEASING: HERRAMIENTA ESTRATEGICA PARA LA RECUPERACION PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS

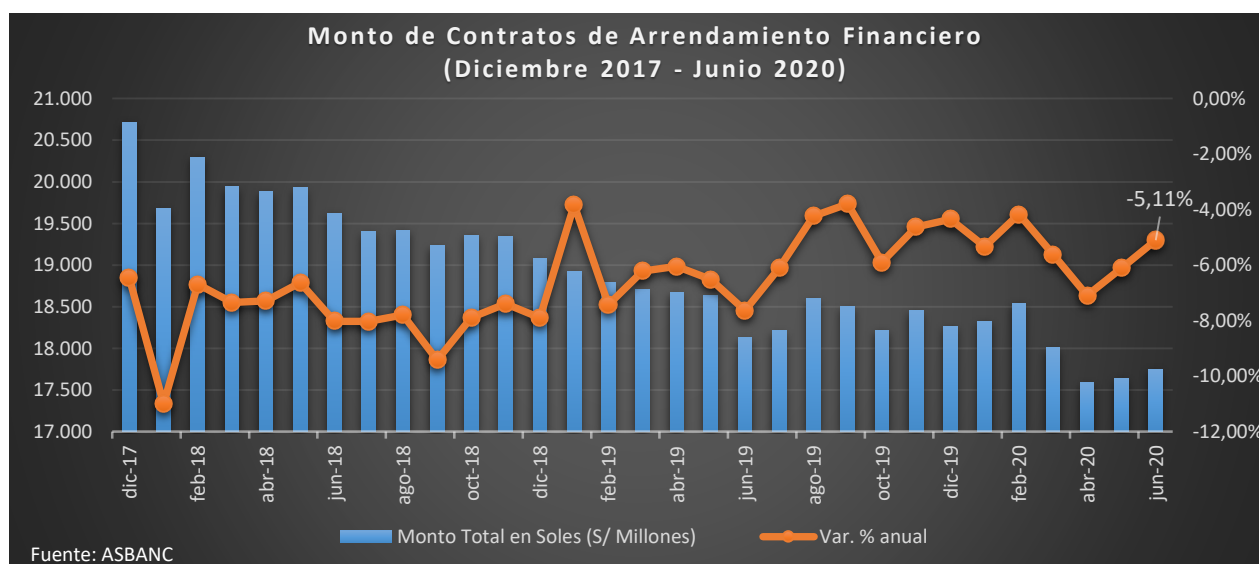
Documento elaborado con el aporte del Grupo de Trabajo de Arrendamiento Financiero de ASBANC

En una realidad distinta y sin precedentes, con un impacto enorme en la economía en la actual coyuntura, el mayor énfasis de las políticas públicas en el país se concentra en el control de la pandemia y la reactivación económica. A nivel empresarial, es notable el esfuerzo por retomar las actividades comerciales, así como por prepararse para una siguiente etapa de recuperación.

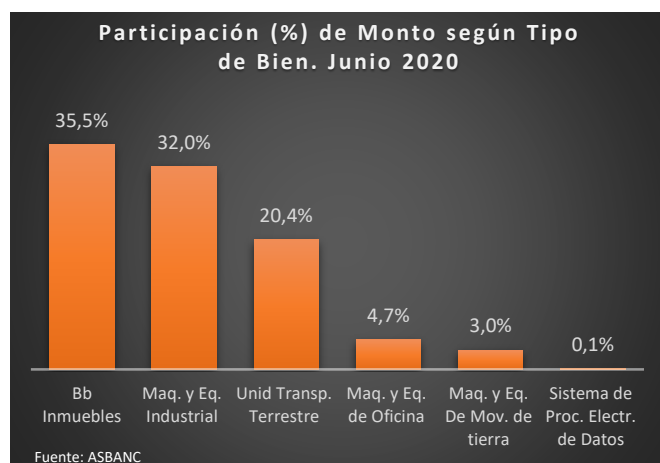
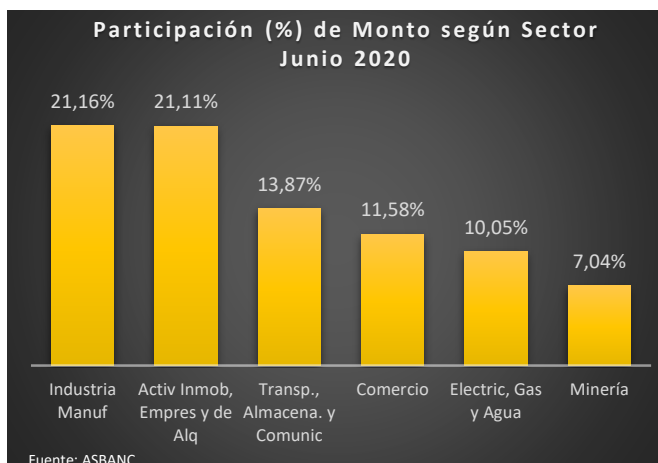
Múltiples sectores económicos se han visto impactados con una contracción importante, y el mercado de arrendamiento financiero evidencia también dicho impacto. De acuerdo con las perspectivas macroeconómicas del país, luego de una fuerte caída en los indicadores en el presente año, se prevé un escenario de recuperación importante para el 2021.

Mientras tanto, las empresas están enfocadas en la gestión del corto plazo, preservando la continuidad de sus negocios, gestionando su liquidez, la cadena de pagos y sus obligaciones. En virtud de ello, sus decisiones de inversión y adquisiciones de activos fijos productivos han sido diferidas, lo cual se refleja en una significativa menor demanda de nuevas operaciones de arrendamiento financiero, en proporción con el impacto que se evidencia en la economía del país.

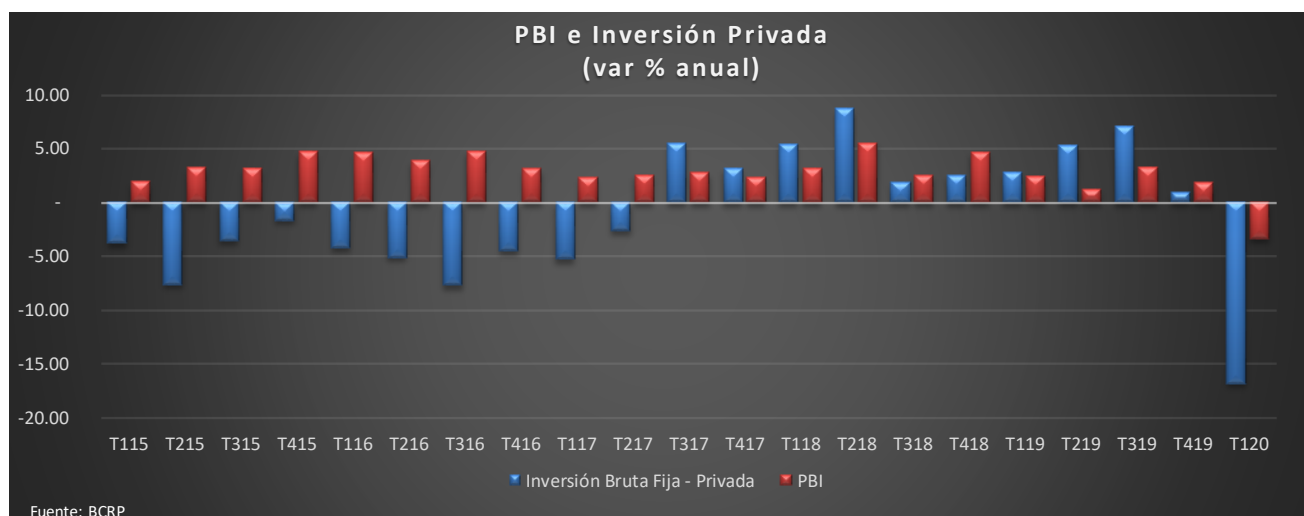
Es importante precisar que desde mediados del 2019 (junio) hasta febrero del presente año, el saldo de colocaciones del mercado de leasing financiero se estabilizó y mostró una ligera tendencia al alza. Sin embargo, desde el inicio del estado de emergencia se registra una menor demanda y volumen de nuevas operaciones, debido a que las empresas enfocan sus esfuerzos en necesidades de corto plazo. Para el mes de junio de 2020, el mercado de leasing gestionó un saldo de colocaciones de más S/. 17,750 millones, con una caída interanual de 5.11%.



La mayor participación según sector económico se dio por parte de la industria manufacturera con un 21.16% seguido por las actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler con 21.11%. Las empresas de estos dos sectores suelen necesitar financiamiento para ampliar plantas de producción, adquirir locales comerciales e industriales, así como oficinas y terrenos. Según tipo de bien, la mayor participación fue registrada por los bienes inmuebles con un 35.5%, seguido por las maquinarias y equipos industriales con un 32%, y en tercer lugar las unidades de transporte terrestre con el 20.4%. Estos tres tipos de bien concentran el 87.9% del total.



Cabe señalar que la inversión privada es un *driver* importante en la evolución del financiamiento a través de arrendamiento financiero. El bajo dinamismo en las operaciones de leasing en los últimos años se explica, en parte, por una ausencia de proyectos de inversión de gran dimensión en el país, tales como centrales de energía o ampliaciones de plantas mineras e industriales. Otro factor que ha influido ha sido la consolidación de pasivos de parte de empresas del segmento corporativo. Y es que, en los últimos años, estas unidades empresariales optaron por usar fondos captados en emisiones en los mercados de capitales para pre-pagar un volumen importante de operaciones de leasing financiero, lo que se tradujo en una reducción de los saldos observados. A ello se sumó, finalmente, que el marco normativo previo hacía que se asignara injustamente responsabilidades civiles, administrativas y penales a empresas de leasing por la operación de los bienes arrendados, lo que impactaba negativamente en la oferta del producto.



Todo ello dificultó que la recuperación observada en los flujos de inversión privada en los últimos años sea acompañada por un mayor dinamismo en las operaciones de leasing. Sin embargo, con las nuevas normas establecidas en el DU 013-2020, se corrigieron estas deficiencias, dando además el marco para alcanzar más fácilmente a las mypes, lo que permite perfilar al leasing como un instrumento-incentivo para la formalización de dicho segmento empresarial.

Desempeño en la actual coyuntura

Hoy en día, las acciones desplegadas por las arrendadoras financieras están orientadas a brindar apoyo y soporte cercano a las empresas, brindándoles alternativas para el manejo de la compleja situación financiera, adecuando el perfil de repago del servicio de deuda (mediante reprogramación de cuotas), ampliando el plazo de las operaciones o extendiendo el inicio de la etapa operativa de las operaciones de leasing, de acuerdo a las necesidades de los clientes.

También ha tomado relevancia el leaseback (retro arrendamiento financiero) como alternativa de financiamiento para obtener liquidez en las empresas a partir de sus propios activos fijos. Una operación de leaseback consiste en la transferencia de los bienes (documentariamente) de la empresa al arrendador. A cambio, la entidad financiera desembolsa el valor del activo a la empresa, y el activo fijo retorna legalmente a la empresa al pagarse íntegramente las cuotas en el plazo acordado para el financiamiento y tras la ejecución de la opción de compra respectiva.

Cabe destacar la plena disponibilidad de los servicios, asesoría y procesos de las entidades financieras de manera constante, lo que ha permitido continuar atendiendo de manera ininterrumpida los requerimientos de los clientes tanto de las operaciones en curso (formalización, pago de facturas, trámites aduaneros, etc.), como de los nuevos contratos de leasing, los que se estima se irán incrementando en función a la recuperación de la actividad económica del país.

Perspectivas y Oportunidades

Es importante recalcar que el leasing es una alternativa de financiamiento de mediano plazo, el cual permite a las empresas adquirir activos fijos (tangibles, asegurables e identificables) optimizando el manejo tributario y financiero de estos. Mediante esta modalidad el arrendador (entidad financiera) adquiere o construye ciertos bienes para darlos en arrendamiento financiero a su cliente (arrendatario), quien pagará cuotas por un plazo determinado al final del cual tendrá el derecho de ejercer la opción de compra.

Asimismo, cuenta con un muy importante estímulo fiscal (beneficio tributario por la depreciación acelerada de los bienes: plazo mínimo de 2 años para bienes muebles y 5 años para bienes inmuebles) y ventajas financieras (menor monto y costo del financiamiento al no considerar el IGV en el capital financiado), lo cual impacta en una menor deuda, mayor flujo de caja disponible y retorno de la inversión en un plazo más corto.

Visto en perspectiva, la actual coyuntura es propicia para el desarrollo estratégico del producto leasing financiero, potenciando sus atributos y su aporte en la actividad empresarial del país en múltiples dimensiones:

1. **Incentivo a la inversión privada.** El leasing financiero es una alternativa de financiamiento cuyo propósito es incentivar la inversión privada. Así, posibilita la realización de planes de inversión de diversa dimensión y volumen, que van desde proyectos de gran envergadura (infraestructura, megaproyectos, líneas de producción) hasta las necesidades recurrentes de activos fijos.

Las empresas deben identificar al leasing financiero como un aliado estratégico para su crecimiento y recuperación, usándolo para la adquisición de sus activos fijos (tales como: maquinaria, equipos, unidades de transporte, obras civiles e inmuebles) en los diversos sectores de la actividad económica de nuestro país (energía, minería, transportes, construcción, retail, industrial, servicios, almacenes, educación, hoteles e inmobiliario).

2. **Alternativa para disponer de liquidez.** Las empresas pueden obtener fondos de capital de trabajo a través de las operaciones de retro arrendamiento financiero (o lease-back) con sus propios activos fijos. La transferencia de los bienes en estas operaciones es de índole legal, no física ni contable.

3. **Transformación digital de la experiencia del cliente.** Son múltiples los criterios que convergen y hacen propicia la digitalización de la cadena de valor del producto leasing financiero (su comercialización, contratación y gestión operativa), entre los cuales podemos resaltar:

- Un marco regulatorio vigente que promueve el financiamiento en activos, mediante el uso de medios electrónicos y digitales para su contratación y la utilización de la firma digital (con plena validez jurídica) con mérito ejecutivo. Esta es una ventaja distintiva que potenciará el producto y beneficiará a las empresas.
- Mayor nivel de seguridad sanitaria, llevándose a cabo la interacción y gestión de las operaciones a través de medios virtuales.
- Ahorro en tiempos y costos de oportunidad para las empresas y sus directivos.
- Contribución con la sostenibilidad medioambiental (no se incurre en uso de papel, no requiere de movilización, entre otros).

4. **Necesidades priorizadas por la situación de emergencia.** La nueva normalidad exige condiciones particulares para la operación de las empresas, como, por ejemplo, el teletrabajo, la atención remota, el delivery masivo. Y todo esto deber seguir estrictas medidas sanitarias, para lo cual se requieren activos fijos tales como equipos procesamiento más potente, laptops, vehículos para logística, almacenamiento, equipamiento médico y otros.

5. **Impulsar el ecosistema del financiamiento basado en activos.** Son múltiples los actores que se involucran para hacer posible que las empresas dispongan de activos fijos –tanto muebles como inmuebles- que potencien su capacidad productiva. Entre ellos están el proveedor de los bienes, la compañía de seguros, de transporte, de logística, de ingeniería, la constructora, agentes aduaneros, supervisión técnica, servicios legales, registrales y notariales, etc. Cada uno de ellos contribuye con la generación de valor económico, siendo el leasing financiero quien articula dicho ecosistema.

Cabe comentar que el leasing financiero también tiene un impacto e influencia en otros ecosistemas basados en disponibilidad de activos para las empresas, tales como el arrendamiento operativo o renting (alquiler de activos fijos) lo cual representa una oportunidad complementaria para el financiamiento de activos fijos, pues los bienes que se requieren deben ser adquiridos previamente para su puesta en disponibilidad.

El producto leasing financiero debiera tener un rol protagónico, orquestando toda esta dinámica y ofreciendo un servicio integrado que impacte favorablemente en la productividad de las empresas.

6. **Mayor oferta gracias al incremento de empresas en el mercado de leasing.** El ente regulador se encuentra en proceso de establecer normas reglamentarias para el Registro de Empresas de Arrendamiento Financiero no comprendidas en el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero. Asimismo, está en proceso la emisión de criterios mínimos para que una empresa de arrendamiento financiero se encuentre en el ámbito de la Ley General en función al volumen de sus operaciones y/o respecto al riesgo que estas empresas puedan representar para la estabilidad del sistema financiero, lo cual ampliará la oferta del producto leasing para financiar la adquisición de diversos activos fijos y sectores.

ESTUDIOS ECONÓMICOS

Sergio Urday
Jefe de información económica y del
sistema financiero

Lourdes Cruz – Analista
Sonia González – Practicante
Diana Ordóñez – Practicante
Santiago Vásquez – Practicante
Jorge Luis Castillo - Practicante