

Diversos sectores productivos e industria

Las ventajas del leasing operativo para las empresas

Como una interesante y conveniente forma de financiamiento de una empresa, los contratos de leasing operativo cuentan con diversas ventajas sobre otras opciones, y por ello muchos negocios y grandes compañías lo utilizan, como también quienes buscan crecer. **Por: Germán Kreisel**



El leasing operativo es un sistema de arriendo a mediano y largo plazo (sobre 24 meses) que incluye una serie de servicios asociados a los bienes inmuebles o maquinarias que se requieren en una empresa. Su operación es simple: se paga una cuota mensual por concepto de arriendo de este bien inmueble o maquinaria.

¿Pero en qué se diferencia con el leasing financiero? En este último, el arriendo es con opción de compra, es decir, que se puede optar a que en la última cuota se incorpore el saldo insoluto del valor total del bien para adquirirlo. En cambio, con el leasing operativo no se puede optar al arrendamiento con opción de compra.

Mauricio Ortiz, director de la escuela de ingeniería industrial de la Universidad de Las Américas, indica que el leasing operativo es conveniente en el caso de un vehículo, ya que permite reducir la carga financiera en el corto plazo, con el objetivo de tener liquidez para financiar las operaciones de la empresa, como la compra

de materias primas, pago a proveedores, pago de remuneraciones, entre muchas otras.

También, en el caso de una flota de vehículos, por ejemplo, un rent a car. "El principio es el mismo, puedo optar a financiar más vehículos con este sistema, con una cuota relativamente baja que me permitirán una mayor oferta para los usuarios, por lo tanto, un ingreso potencialmente mayor de lo que me podría generar un vehículo", explica Ortiz.

De igual forma, el sector minero utiliza este

"Puedo optar a financiar más vehículos con este sistema, con una cuota relativamente baja que me permitirán una mayor oferta para los usuarios, por lo tanto, un ingreso potencialmente mayor de lo que me podría generar un vehículo". Mauricio Ortiz, director de la escuela de Ingeniería Industrial de la UDLA.

instrumento para el financiamiento de maquinarias o equipos de altísimos costos. "El leasing operativo les permite enfocarse en el core business o actividad central del negocio y no desgastarse en actividades secundarias que no son de interés de la organización, como las mantenencias, la adquisición de repuestos, servicio técnico o capacitaciones de operarios, entre muchos otros", dice el docente de la UDLA.

¿A quiénes les conviene?

El leasing operativo es un instrumento muy recomendable para la mediana y gran empresa productiva e industrial, ya que son sectores donde las operaciones se llevan a cabo con maquinaria específica de altos costos que requiere planes de mantención y técnicos especializados. "Algunos de ellos son el sector minero, forestal, la industria pesquera, entre otros. No obstante, este instrumento también es aplicable a otros negocios, tales como las flotas de vehículos, por ejemplo", dice Mauricio Ortiz.

VENTAJAS PARA MI NEGOCIO

- Enfocarse en la actividad central de la empresa.
- Reduce la carga financiera en el corto plazo.
- Incrementa la oferta de bienes y servicios.
- Beneficios tributarios, ya que la cuota se puede llevar a gasto, lo que permite rebajar impuestos.
- Renovación constante de bienes y/o maquinarias.
- Evita la obsolescencia de los bienes y/o maquinarias.
- Evita la gestión de la venta de activos.
- No se incluye en el historial financiero de la organización, manteniendo intacto su posibilidad de crédito.
- Disminuye los costos de gestión administrativa.