



Leasing, una verdadera
herramienta para
el crecimiento de
su negocio.

Su proyecto, nuestro objetivo.


CGMleasing



Bienvenidos a CGM Leasing

Bienvenido a CGM Leasing Argentina SA

Para que una compañía pueda liderar, las personas que la integran deben sentir pasión por los desafíos y ser gestoras del cambio. Estamos convencidos de esto desde el momento en que nos desafiamos a nosotros mismos a crear CGM Leasing y hacerla partícipe de un mercado tan dinámico como el nuestro.

CGM Leasing es el resultado de entender nuestro negocio como un servicio a nuestros clientes. Por ello, vamos mas allá de ofrecer las mejores y más variadas estructuras de leasing, sino que además, incluimos la mejor prestación de servicios a nuestros Clientes y Vendors. Tiempo respuesta, flexibilidad y adaptabilidad son parte de nuestro vocabulario.

La filosofía de CGM Leasing es la de adaptarnos permanentemente al cambio que impone el mercado, entendiendo este cambio no solo como un desafío, sino también como una oportunidad de crecimiento.

Es nuestro objetivo que CGM Leasing agregue todo este valor a nuestros Clientes y Vendors y que podamos seguir compartiendo juntos este camino.

Alberto Beunza

Presidente de CGM Leasing Argentina

Especialistas en leasing

Somos una compañía especializada en leasing. Ponemos al alcance de personas y empresas los bienes que desean adquirir mediante la flexibilidad y la variedad de nuestras Soluciones, convirtiendo al leasing en una verdadera herramienta para el crecimiento en cualquier industria.

CGM Leasing es la única compañía argentina de leasing no bancaria del mercado. Nuestra experiencia reúne a profesionales que conocen sobre Leasing , sumado a ello el respaldo del Grupo Financiero Cohen, con más de 30 años de trayectoria en el mercado.

Grandes soluciones. Pequeños desembolsos.

CGM Leasing adquiere un bien por Ud. y le permite acceder a su uso -de forma inmediata- a través de un desembolso inicial reducido, con un esquema de pago de cánones personalizado, y con la posibilidad de adquirirlo en un determinado plazo.

Resguarde el capital de trabajo y minimice el desembolso inicial adquiriendo bienes a través de CGM Leasing. Opere con flexibilidad y encuentre su solución entre nuestra variada oferta. Aumente su competitividad adquiriendo hoy los bienes que desea.

Más rapidez. Menos burocracia.

Más rápido: sabemos qué herramientas necesitamos para responder eficientemente en tiempo y forma. Otorgamos mayor calidad en la prestación del servicio.

Menos trámites: Hacemos del leasing una herramienta verdaderamente ágil, sin demoras burocráticas.

Soluciones a la medida de nuestros clientes

Variedad de soluciones en leasing para clientes y vendors

LEASING FINANCIERO

Contrato por el cual CGM Leasing le confiere el uso y goce de un bien por un tiempo determinado a cambio del pago de determinados cánones, y cuenta con una opción de compra al final del contrato equivalente al monto de un canon.

LEASING OPERATIVO

Contrato en el cual la opción de compra del bien guarda una relación con el valor estimado de éste al final del Leasing. Implica cánones menores con una Opción de Compra más elevada. Este servicio es la solución ideal para bienes de alta obsolescencia en donde el Tomador posee gran interés en la renovación constante de tecnología

SALE & LEASE BACK

Contrato de asistencia financiera, mediante el cual CGM Leasing adquiere su bien de capital, mueble o inmueble, asegurando que Ud. lo conserve bajo la modalidad de Leasing. Así, el cliente conserva la posibilidad de recomprar el bien al final del contrato. De esta manera, el contrato de Sale & Lease Back le permite hacerse de liquidez sin perder el bien que requiere para el desarrollo de su actividad, ni interrumpir el proceso productivo de su empresa.

RENOVACION

Contrato de ampliación de un Leasing ya existente, para la renovación o ampliación de bienes, con esquemas de pagos similares a los ya vigentes.

LEASING DE SOFTWARE

Contrato en el cual CGM Leasing brinda la posibilidad de utilizar licencias de software mediante la financiación vía Leasing. Justamente el bien objeto de los contratos son las mismas Licencias de Software

Oportunidades para incrementar el crecimiento de nuestros vendors.

CGM Leasing es un socio para incrementar sus ventas. Colaboramos con el desarrollo de estrategias comerciales a través del Leasing maximizando los ingresos de nuestros vendors. Ofrecemos mayor velocidad en la respuesta y menos trámites

Cuente con:

- a. Soporte comercial.
- b. Cotizaciones a medida.
- c. Asistencia en el cierre de transacciones.
- d. Renovación estratégica de equipos (end of lease)

Beneficios

Beneficios financieros

- » Financiamiento del 100% del valor del bien, incluyendo adicionales de los gastos relacionados con la adquisición.
- » Posibilidad de acceso a equipos como a nueva tecnología sin inmovilizar capital de trabajo.
- » Diferimiento del IVA, generando ahorro financiero al calcular los cánones sobre el valor de adquisición del bien sin considerar su IVA.
- » Mejores índices de endeudamiento y liquidez, sin generar pasivos por la financiación obtenida.
- » Financiamiento de mediano y largo plazo basado en el cashflow esperado por el uso del bien financiado.
- » Disminución de las salidas de caja.
- » Fácil acceso a la renovación de bienes y equipos a través del Leasing Operativo

Beneficios impositivos

- » Impuesto a las Ganancias: la totalidad del canon puede ser deducido del Impuesto a las Ganancias.
- » Impuesto al Valor Agregado: el impuesto se abona a medida que se pagan los cánones y no íntegramente al momento de la compra del bien; asimismo puede optarse por esta última opción, de acuerdo a la situación que más favorezca a las partes.
- » Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: al tratarse de un bien que permanece impositivamente en el Balance del Dador, queda fuera del alcance del impuesto.
- » Límite a la deducibilidad de Intereses: el límite establecido por la Ley de Impuesto a las Ganancias para la deducción de intereses no toma en cuenta los cánones por operaciones de Leasing.

Beneficios operativos

- » La elección del bien, proveedor y plazo de entrega quedan a criterio del cliente.
- » Fácil acceso a actualizaciones tecnológicas vía el Leasing Operativo.
- » La opción del Leasing no afecta el presupuesto de inversiones en Activo Fijo.
- » Manejo administrativo simplificado en virtud del servicio integral otorgado por CGM Leasing (importación y nacionalización, contratación del seguro, flete, y entrega de los bienes).
- » Las garantías brindadas por el proveedor permanecen vigentes bajo la figura del Leasing.

Beneficios del servicio integral

SERVICIO DE REMARKETING: Mediante acuerdos celebrados con Vendors, CGM Leasing facilita el acceso a nueva tecnología, permitiendo reemplazar equipos ya obsoletos por nuevos. Se ocupa de recolocar en el mercado el bien usado, dando en Leasing un nuevo equipo y renovando la posibilidad para el cliente de seguir creciendo minimizando la interrupción en su proceso productivo.

La confianza y el know how que le reconocen sus proveedores permiten a CGM Leasing lograr rapidez en la adquisición de los equipos que requieren sus clientes.

SERVICIO DE COMERCIO EXTERIOR: CGM Leasing cuenta con personal especializado en trámites y servicios vinculados a la importación de bienes de capital a entregar en lease. El beneficio de delegar la gestión de adquisición en CGM Leasing conlleva una rápida apertura de crédito para con el exterior y menores comisiones bancarias. A esto se suma el asesoramiento en materia aduanera que garantiza la seguridad jurídica e impositiva en los trámites que se efectúen.

SERVICIO DE SEGUROS: CGM Leasing evalúa la cobertura de los bienes de acuerdo a las opciones disponibles en el mercado, operando con compañías de Seguro de primer nivel internacional, lo cual mejora el servicio y asegura mejores costos debido al volumen de bienes entregados en lease.

SERVICIO DE ADMINISTRACION DE ACTIVOS: Celebrar un contrato con CGM Leasing terceriza la administración de los seguros, patentes, infracciones, multas y transferencias, la cual será gestionada por CGM Leasing.

El equipo

Alberto R. Beunza

Contador Público y Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Católica Argentina. Postgrado en Administración Financiera de la UBA y cursos de especialización en Estrategia de Columbia University. Profesor Universitario en la Universidad Católica Argentina. Desempeñó diversas tareas en el área de Finanzas de IBM Argentina, llevando a cabo una capacitación en IBM Credit Corporation (Compañía de Leasing IBM USA), y teniendo a su cargo el gerenciamiento de IBM Customer Financing, unidad de financiación a clientes cautiva de IBM Argentina. Luego fue Director Comercial de The Capita Corporation de Argentina (compañía de CIT - USA) y posteriormente Presidente de la misma firma. Asimismo, durante dos años y en forma simultánea, se desempeñó como Presidente de CIT Brasil (San Pablo). En el año 2004 inicia CGM Leasing Argentina donde ocupa el cargo de Presidente. Asimismo, durante los últimos años, ocupó cargos en la Asociación de Leasing de Argentina, siendo hoy el Presidente de la misma Asociación, la cual nuclea a todos los Dadores de Leasing del país.

Jorge Hugo Cohen

Realizó sus estudios en el New York Institute of Finance para convertirse en broker del New York Stock Exchange (1969 - 1973), aunque su carrera se inició en el mercado financiero local en 1962, con Adolfo Casal y Cía., Agentes de Bolsa y con Hirsch & Co. Su perfil profesional se vio enriquecido a partir de 1968, gracias a su paso por Nueva York, donde trabajó para du Pont Glore Forgan, como Representante Registrado a cargo del Departamento Internacional. Luego, fue trasladado por du Pont para ser el Director de sus oficinas en Londres, y posteriormente contratado como Vicepresidente de Bache & Co. Inc. a cargo de la división Euro-dólares y Opciones. Desde 1975 es el Presidente de Cohen S.A. Sociedad de Bolsa. Es Director de CGM Leasing.

Martín J. Rubiero

Abogado, egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Belgrano, especialización en Corporate Law, Boston University, Boston, MA. Se desempeñó profesionalmente como apoderado de diferentes empresas nacionales e internacionales vinculadas al sector seguros y financiero y dentro de Estudios Jurídicos de primer nivel. Desarrolló parte de su carrera -hasta mediados de 2004- como Gerente de Legales y Operaciones de The Capita Corporation de Argentina (ex - miembro de CITGroup, Inc) empresa estrechamente ligada a la actividad del leasing en Argentina. En el año 2004 inicia CGM Leasing Argentina donde ocupa el cargo de Vicepresidente.

Carlos A. Luc

Contador Público, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Desarrolló la mayor parte su carrera en el Banco de Galicia y Buenos Aires donde desempeñó diferentes tareas gerenciales egresando en 2001 como Gerente de Área de Banca Privada y Administración de Patrimonios. Fue Vicepresidente de Consolidar AFJP, Director de Galicia Vida SA, Sub-Gerente General Cofirene Banco de Inversión S.A.. Asimismo fue profesor universitario en diferentes Facultades Nacionales. Actualmente es Director de CGM Leasing Argentina SA y ejerce su profesión en tareas de asesoramiento.

Juan Antonio López

Contador Público, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Belgrano, Master en Finanzas -Finanzas Corporativas- de la Universidad del CEMA. Se desempeñó profesionalmente como consultor financiero de empresas nacionales e internacionales dentro de Deloitte -Corporate Finance-, donde se especializó en el área de financiamiento estructurado. En el año 2005 se incorpora a CGM Leasing Argentina donde ocupa el cargo de Gerente Financiero.

www.cgmleasing.com.ar

CGM Leasing Argentina SA

25 de Mayo 195 - 8° Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
(C1002ABC)
Tel. (5411) 5237 4076
Fax (5411) 5237 4076 Ext. 521

Su proyecto, nuestro objetivo.



©2006 CGM leasing. Todos los derechos reservados.