

ACTIVOS

Leasing
Bancolombia
Compañía de Financiamiento

Publicación para Pyme y Grandes empresas · Edición 21 · Marzo de 2012

**Ley Antitrámites,
más facilidades para
los empresarios
e impulso para la
competitividad**



**Leasing Bancolombia le apuesta a la
educación Financiera para**

su compañía

Arrendamiento Operativo
Concentrados en el uso del activo ●
y no en su tenencia
Una herramienta que soporta el ●
crecimiento de las Pymes

“Con talento y buen servicio hemos logrado dejar el nombre de Colombia lo suficientemente alto, como para tocar el cielo”

Ricardo Barrero - Gerente Financiero Desacol, cliente de Leasing Bancolombia.

Satisfacción y sentido de responsabilidad con el país, son otras cosas que su empresa puede alcanzar financiando los activos que necesita a través de **Leasing Bancolombia**. Cuando su empresa progresa también lo hace el país.

Hacer las cosas bien, siempre trae cosas buenas.

Leasing
Bancolombia
Compañía de Financiamiento

Consulte toda la información de sus obligaciones, derechos, tasas, tarifas, trámites, requisitos y características de todos nuestros productos y servicios a través de www.leasingbancolombia.com / Centro de Atención al Cliente 01 8000 515 556

Como parte de la estrategia de internacionalización, en 2012 fortaleceremos la presencia en el mercado peruano con Leasing Perú y trabajaremos con el Banco Agrícola para desarrollar el leasing en El Salvador y en Centro América.

Tratados de libre comercio, ley antitrámites, grandes obras de infraestructura, auge petrolero, expansión de grupos económicos y desempleo de un dígito son hechos que reflejan el gran momento que vive el país. Hacer parte de esta historia, un reto que en Leasing Bancolombia asumimos con el alma.

Con una visión de competitividad global, vemos como Colombia mantiene su propósito de alcanzar altos estándares de crecimiento. Así lo reflejan las cifras que registró Leasing Bancolombia al finalizar 2011 y terminar el año con cerca de 10 billones de pesos en activos financiados.

Este es un resultado que además de representar un voto de confianza de ustedes nuestros clientes, en la Compañía; se convierte en un claro indicador de que los empresarios del país, sin importar el tamaño de sus negocios, están comprometidos con la búsqueda de la competitividad y el desarrollo a través de la buena gestión financiera de las empresas, aspecto en el cual la utilización de mecanismos de financiación de activos a largo plazo como el leasing financiero y el arrendamiento operativo juegan un papel fundamental.

En las grandes obras de desarrollo nacional

Es precisamente este componente el que mejor se conecta con la filosofía empresarial de Leasing Bancolombia. Si bien, tenemos claro que el país debe seguir trabajando por un mejor desarrollo de su infraestructura, nos llena de satisfacción ver cómo nuestra financiación está llegando, entre otros proyectos, a las grandes obras viales y de puertos de Colombia; las mismas que permiten a nuestros clientes llegar oportunamente a

sus propios clientes locales y conectarse con las oportunidades del mercado global.

Para lograr estos resultados, en Leasing Bancolombia le estamos poniendo el alma a entender mejor los negocios de nuestros clientes, así como las particularidades de los sectores a los que pertenecen, con el interés de anticiparnos a sus necesidades en lo relacionado con la financiación de activos y atender sus necesidades con la mejor propuesta de valor.

Estamos seguros de que al contar con el mejor capital intelectual, conocer a nuestros clientes, y tener una amplia capacidad de financiación, acompañados de un profundo conocimiento del marco regulatorio y con la promesa de buscar cómo hacer los procesos más simples, podremos avanzar en nuestro objetivo de ser verdaderos aliados; ofreciendo asesoría integral y aportando nuestro mejor esfuerzo para construir relaciones de largo plazo.

Esta es la ruta en la que seguimos comprometidos para aportar a la consecución de una mayor competitividad de nuestros clientes, que al final redunde en una mejor Colombia.


Esteban Gaviria Vásquez
Presidente Leasing Bancolombia

Un país que vive, siente y contagia competitividad

Contenido

- 3** Editorial
Un país que vive, siente y contagia competitividad
- 5** Más Activos
ABC del Arrendamiento Operativo: concentrados en el uso del activo y no en su tenencia
- 6** Especiales
Las pymes buscan soportar su crecimiento en el arriendo
- 10** Siguiendo el Paso
Plan de expansión de Totto se apalanca con Leasing Bancolombia
- 12** Opinión
Ley Antitrámites, más facilidades para los empresarios e impulso para la competitividad
Por: Jorge Villegas, Vicepresidente Jurídico y Secretario General de la CCMA
- 13** Nuestros aliados
11% de las colocaciones de Leasing Bancolombia llegaron por alianzas
- 17** Educación Financiera
Educación Financiera para tener clientes más conocedores
- 18** Para Usted
Sabana Centro Ejecutivo llega para potencializar los negocios
Gecolsa, para los grandes proyectos de Infraestructura del país
- 20** Cifras
Resultados de Leasing Bancolombia en 2011: crecimiento del país, del mercado y de la compañía



Fuerte respaldo para las Mipymes Fondo Nacional de Garantías respalda créditos por más de \$8.3 billones

Un aliado de peso tendrán las Mipymes durante 2012, en el Fondo Nacional de Garantías FNG. Así lo relevó el presidente de la entidad, Juan Carlos Durán, al asegurar que dentro de sus proyecciones se encuentra avalar créditos por \$8.3 billones, casi un billón de pesos más que el presupuesto ejecutado en 2011.

La mayoría de estos recursos serán destinados a respaldar el crédito empresarial, facilitando las operaciones de las pequeñas y medianas empresas con el sector financiero, incluyendo las realizadas con las compañías de leasing.

Según el presidente del FNG, este apoyo es vital para promover el dinamismo, modernización, ensanche, innovación y desarrollo del sector Pyme, un gran generador de empleo el país.

Durante 2011 el crédito empresarial con garantía del FNG fue de 7 billones 390 mil 325 millones de pesos. De estos resultados Bancolombia fue la entidad financiera que otorgó más crédito respaldado por el FNG con una participación de 31%, seguida por el Banco de Bogotá, Banco de Occidente y Davivienda.

Leasing Bancolombia celebra estas buenas noticias y los resultados que le aportan al desarrollo y la competitividad del país. Estamos listos para financiar sus proyectos, verlo crecer y, de su mano, ponerle al alma al progreso de Colombia.

Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Dirección: Gerencia Mercadeo Leasing Bancolombia | **Coordinación y Edición:** Gerencia Mercadeo Leasing Bancolombia | **Edición:** Constanza Gómez B. | **Diseño gráfico:** Lina Orozco A. | **Fotografía:** Archivo Grupo Bancolombia | **Impresión:** Cadena S.A.
Se autoriza la reproducción total o parcial de los contenidos y fotografías de la revista Activos, previa autorización por escrito de la Gerencia Mercadeo Leasing Bancolombia.

Cuentenos su opinión sobre Activos y los temas que quisiera que tratáramos en próximas ediciones. Escribanos a anmameji@leasingbancolombia.com.co



ABC del Arrendamiento Operativo

Concentrados en el uso del activo y no en su tenencia

El apego a la propiedad de los activos productivos ha evolucionado hacia el concepto de utilizarlos para impulsar la competitividad y no para soportar su fortaleza en patrimonio.

Arrendamiento Operativo

Contrato en virtud del cual una compañía arrendadora entrega a otra la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio de un pago periódico, en el cual la propiedad del bien es de Leasing Bancolombia. Una vez finaliza la operación de arrendamiento el cliente tiene la opción de: rearrendar el activo, comprarlo por el valor comercial o restituirlo.

Contabilización del contrato

Como cualquier contrato de arrendamiento. El activo no se registra en balance y el canon se registra en el estado de pérdidas y ganancias como un gasto deducible del impuesto de renta.

Activos que pueden tomarse en Arrendamiento Operativo y plazos establecidos

- **Maquinaria y equipos**
5 años: equipo biomédico, equipo portuario, maquinaria agrícola.
7 años: montacargas, maquinaria de construcción, maquinaria industrial.
- **Vehículos**
5 años: automóviles, camperos y camionetas, vans, camiones y tractocamiones.
7 años: trailers.
- **Tecnología**
3 años: Pc's de escritorio, portátiles, impresoras, servidores, equipos de telecomunicaciones.
- **Inmuebles**
10 años: bodegas, plantas industriales, centros de distribución, grandes superficies, oficinas, locales comerciales.



Costos asociados que debe asumir directamente el cliente

- **Maquinaria y Equipos:** mantenimiento, seguros, traspasos (si aplica).
- **Vehículos:** mantenimiento, seguros, traspasos, impuestos y demás costos asociados a la operación del vehículo.
- **Tecnología:** seguros, rental right (si aplica).
- **Inmuebles:** administración, servicios públicos, mejoras locativas.

El cliente tiene acceso a las pólizas colectivas de seguros de Leasing Bancolombia, obteniendo condiciones preferenciales en costo y forma de pago.

Costos a cargo de Leasing Bancolombia en el arrendamiento de inmuebles

- 50% de los gastos de escrituración y registro en la compra inicial y la venta final.
- Predial, seguro del activo y reparaciones estructurales a lugar.

Rentback

Operación mediante la cual un cliente vende un activo a Leasing Bancolombia y lo vuelve a retomar en Arrendamiento Operativo.

Importación de activos para entregarlos en Arrendamiento Operativo.

El arrendatario recibe beneficios adicionales como:

- Leasing Bancolombia coordina los trámites de importación y nacionalización del activo con personal especializado. Así el cliente no requiere un área de importaciones en su empresa.
- El arrendatario no tiene que cubrir los costos del proceso, Leasing Bancolombia se encarga de hacer los pagos a los proveedores y los incluye en el valor del contrato.



Consulte toda la información de sus obligaciones, derechos, tasas, tarifas, trámites, requisitos y características de todos nuestros productos a través de www.leasingbancolombia.com



Edición No 21
Diciembre de 2011

Arrendamiento Operativo

Las Pymes buscan soportar su crecimiento en el arriendo

Una progresiva tendencia de apostarle al uso de los activos y no a su tenencia se empieza a marcar entre las Pymes del país. Así lo reflejan cifras registradas por Leasing Bancolombia en 2011 con un crecimiento del 833% en el uso del Arrendamiento Operativo, por parte de este segmento, frente al número de operaciones registradas en 2010.

Ser altamente competitivas es el mensaje que las grandes Pymes nacionales le están enviando al país, al registrarse cumbres regionales para buscar más apoyo del Gobierno Nacional, formación de clusters que les facilite generar cadenas de valor y cambios en la concepción estratégica de sus negocios, acudir con mayor frecuencia al sistema financiero en búsqueda de figuras como el Arrendamiento Operativo que les permita beneficiarse de sus activos productivos sin necesidad de ser propietarios de ellos.

Dentro de las razones por las que este tipo de pymes buscan ser más eficientes en sus procesos se encuentran que forman parte de la base del aparato productivo colombiano, necesitan transformar los retos que traen los TLC en verdaderas oportunidades y además, desean fortalecer sus negocios para avanzar. Es por ello que sistemas de apalancamiento, como el Arrendamiento Operativo, se vuelven de su interés, permitiéndoles:

- Disponer de los activos, hacer renovaciones tecnológicas, actualizarse a la par de sus similares de otros países o contar con

los últimos avances sin necesidad de tener grandes capitales.

- Contar con activos nuevos, más eficientes y con menos costos de mantenimiento sin comprometer el capital de trabajo y de inversión.
- En operaciones de Rentback (venderle activos a la compañía de leasing y volverlos a tomar en arriendo), liberando capital para proyectos de expansión, investigación, capacitación o adquisición de mayor stock en materia prima.
- Mantener los cupos de créditos de la empresa disponibles, pues la obligación no se registra en el balance, reflejando un menor endeudamiento.
- El bien no se refleja dentro de los activos de la empresa, por lo tanto el rendimiento sobre los activos no se ve afectado. Además mejora los indicadores ROE, ROA y EVA.
- Disminuir trámites internos al quedar registrado en presupuesto de gastos y no de inversión.
- Canon 100% deducible del impuesto de renta, sin importar el nivel de activos de la compañía, lo que representa un ahorro financiero.
- Programar a la empresa en ciclos planeados de renovación tecnológica.

En 2011 Leasing Bancolombia celebró negocios de Arrendamiento Operativo en el segmento Pyme por valor de \$56.062 millones de pesos correspondientes a 188 operaciones, 833% más que las efectuadas en 2010.



Las Pymes se preguntan... Leasing Bancolombia les responde.

¿Quién registra los activos en el balance?
La compañía arrendadora, en este caso Leasing Bancolombia, es la encargada de registrar los activos en el balance, no el arrendatario.

¿Se pueden realizar pagos anticipados, solicitar períodos de gracia y dar cuotas extraordinarias?
No, debido a que el arrendamiento no es un esquema de financiación.

¿Es posible adquirir el activo al finalizar el plazo?
Sí, al finalizar el contrato de arrendamiento el cliente puede adquirir el activo por su valor comercial. En el caso de Arrendamiento Operativo Inmobiliario se pacta desde el inicio una fórmula para comprar al final el inmueble, de manera que el cliente sea dueño al 100% de la valorización comercial real.

Amplíe la información técnica sobre el Arrendamiento Operativo en la sección Más Activos, pág 5.

GLESBY
C O L O M B I A S . A . S

DISUIZA

TSQ S.A. **TSQ** S.A.

Concentrados en el negocio y no en el inmueble

Disuiza, TSQ y Glesby, la precisión de un relojero aplicada al crecimiento

Utilizar el concepto corporativo de soportar su desarrollo empresarial en la calidad de sus procesos y no en la tenencia de los activos hace parte de la filosofía de este grupo familiar que encuentra en el Arrendamiento Operativo a una herramienta estratégica.

“Aplicarle exactitud y precisión a todos los proyectos que emprendan” es una constante que le ha permitido a este grupo empresarial familiar contar con un conjunto de tres empresas especializadas en comercialización de joyería y relojería en el país. Pymes que generan aproximadamente 100 empleos y están presentes en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

Crecimiento estratégico

De acuerdo con Andrés Glauser, gerente de TSQ, así ha sido su proceso de expansión nacional. “Desde hace algunos meses acudimos a la figura del Arrendamiento Operativo, pues nos permite disponer de los locales sin tener un capital estancado, el incremento de la tasa es por el IPC y al finalizar el contrato adquirimos los inmuebles por un valor calculado al iniciar la operación. Es decir nos ganamos el 100% de la valorización, como debe ser, pues es nuestro negocio el que está acreditando los locales”.

“Generalmente los proyectos de nuevos puntos de venta o marcas requieren altas inversiones en mercancía, allí está el negocio y no en el inmueble. Además al ser arrendamiento no se refleja en el endeudamiento de la empresa, un punto clave para compañías pequeñas como las nuestras, que requieren tener líneas de crédito disponibles”, afirma Glauser.

Basados en estos análisis el grupo de joyeros hoy posee bajo la figura de Arrendamiento Operativo con Leasing Bancolombia dos locales en los centros comerciales Santafé en Medellín y Titán Plaza en Bogotá, se encuentra en desarrollo de una operación más para Cartagena y están analizando otras posibilidades en la capital del país como parte de su estrategia de consolidación en su mercado más importante.

Contexto Urbano más Renta Urbana

Tras el crecimiento soportado en la calidad con rentabilidad

Voces a favor de la competitividad Pymes

“No hay un solo plan de desarrollo regional ni local que no tenga por lo menos una propuesta de promoción, desarrollo y fortalecimiento de las Mipymes”, le dijo al portal Latinpyme, el expresidente del Consejo Nacional de Planeación, Roberto Ortega Yañez.

“Queremos lograr que las pyme proyecten y visualicen sus empresas en el exterior y enseñarles cómo exportar cuando estén listas”, María Clara Lacouture, Presidenta de Proexport, en el panel económico del Innovation Day.



Ser reconocido como uno de los talleres de arquitectura y diseño urbano más grandes del país es sólo uno de los logros alcanzados por Contexto Urbano, compañía que en conjunto con su filial Renta Urbana proyecta su expansión inmobiliaria en el Arrendamiento Operativo.

Recorrer las instalaciones de la Fiscalía General de la Nación, los nuevos edificios del Aeropuerto El Dorado, la Central de Valores del Banco de la República, las grandes cadenas de almacenes como Homecenter, Éxito y Carulla y algunos proyectos de Concreto, Amarillo y Arquitectura y Concreto, entre otras obras de infraestructura del país es encontrarse con el sello arquitectónico de Contexto Urbano.

Grandes logros que sumados a los más de 10 premios de arquitectura son el reflejo, de acuerdo con la visión de la compañía, de apostar a la calidad, respaldada con la rentabilidad tanto propia como para sus clientes.

Es precisamente ese concepto de solidez económica el que los llevó a conformar la compañía Renta Urbana, buscando soporte patrimonial inmobiliario, tal y como lo explica Andrés Ortiz, el Gerente General de esta compañía: “A través de esta empresa hemos desarrollado negocios tan exitosos como el que hace poco realizamos al tomar en Arrendamiento Operativo un complejo de tres torres de edificios que posteriormente subarrendamos a una multinacional”.



Dentro de este proceso, asegura el Gerente General de Renta Urbana, se encontraron con una serie de beneficios que le suman a ese gran objetivo de buscar rentabilidad: “Primero, el edificio al estar a nombre de Leasing Bancolombia no nos incrementa el patrimonio y eso es clave en el tema tributario; segundo, en el momento en que deseamos adquirir el inmueble lo haremos por el precio que tenía el bien a la firma del contrato de arrendamiento, es decir que nos ganamos la valorización, y mantenemos los cupos de créditos disponibles, un punto clave para esta compañía que es sólo de inversión”.

“Como compañía tenemos muy clara la decisión de que los proyectos inmobiliarios en los que participemos de ahora en adelante, los haremos bajo la modalidad de Arrendamiento Operativo, buscando que cada inmueble sea autónomo financieramente”, concluye Andrés Ortiz. De manera que Renta Urbana sigue dándole solidez a Contexto Urbano, permitiéndole concentrarse no sólo en desarrollos nacionales, sino de otros países como Panamá, Venezuela, Ecuador y Guatemala.



Plan de expansión de **Totto** se apalanca con Leasing Bancolombia



La apertura de nuevos puntos de venta en centros comerciales le permite a esta compañía amortizar la inversión de capital y al final quedar con un activo que fortalece su infraestructura.

Corren buenos vientos para el sector del comercio de textiles y de confecciones en el país, no sólo por el ingreso de nuevas marcas sino porque empresas nacionales, como Totto, son cada vez más competitivas. A esto se suma la entrada en vigencia este año del TLC con los Estados Unidos, que abrirá nuevas oportunidades y retos.

El Gerente Corporativo de Administración y Finanzas de Totto, Juan Carlos Peña Díaz, destaca que el mercado colombiano muestra un gran dinamismo y que en el caso del comercio de textiles y de confecciones es atractivo para las marcas internacionales, las cuales encuentran a las principales empresas nacionales suficientemente competitivas en el mercado local y preparadas para salir también al exterior.

Sobre el TLC con los Estados Unidos considera que será una gran oportunidad para que muchas compañías realicen inversiones de capital en maquinaria para modernizar sus plantas y atender la demanda de ese mercado con una mayor competitividad. Asegura, además, que el menor valor que muestra el dólar es bueno para las empresas que están endeudadas en el exterior y para las que realizan inversiones en equipos, aunque afecta a los exportadores, pues la revaluación hará que reciban menos pesos por sus exportaciones.



Para hacer frente a los nuevos competidores, Totto adelanta un plan de expansión de sus puntos de venta, especialmente en los Centros Comerciales, de la mano de Leasing Bancolombia, gracias a que puede adquirir estos inmuebles amortizándolos en el tiempo, lo que le da un respiro financiero a la empresa, para al final del ejercicio quedarse con un activo que fortalece la infraestructura de la compañía. “Con este esquema de financiación tenemos presencia de marca en el país, hacemos una inversión, obtenemos un beneficio fiscal y nos vamos haciendo a unos activos importantes para la empresa”, afirmó Juan Carlos Peña Díaz.

Presencia nacional e internacional

El año pasado, mediante este instrumento de financiación de Leasing Bancolombia, Totto abrió cinco puntos de venta y este año espera hacer presencia en 6 proyectos inmobiliarios más en las principales ciudades del país, con una inversión promedio entre 2.000 y 3.000 millones de pesos por punto de venta.

En el exterior, esta compañía hace presencia en 22 países. Cuenta con cerca de 400 puntos de venta, de los cuales 162 están en el exterior. Actualmente, opera en toda América, desde México hasta el Sur, salvo en Uruguay, Brasil, Argentina y Paraguay, donde tiene proyectos para hacer presencia. También está en algunos países de Europa y en Islas del Caribe.

La operación en otros países es mediante la figura de franquicia. En Colombia es directamente y en algunas capitales con franquicia, pero la inversión inmobiliaria en los locales se hace en un 90% vía leasing.

La Mega de Totto

En un mercado cada vez más dinámico, Totto tiene como una mega meta para el 2015, contar con 700 puntos de venta en el país y en el exterior y colocar cerca de 15 millones de unidades de productos.

En 2012, afirma Juan Carlos Peña Díaz, el objetivo es crecer un 13% en ventas, con una igual proporción en beneficios. El año pasado sus ventas aumentaron un 23%, pero el incremento en este año será menor, pues se tomarán un respiro para enfrentar los años venideros con mayor fortaleza.

Actualmente, la empresa exporta una línea de cuero a Estados Unidos y algunas islas del Caribe. De la producción actual de la empresa, un 70% proviene de productores de Asia. También cuenta con una planta de producción propia para atender volúmenes locales y algunos pedidos de menor cuantía.

En 2011 Totto generó 120 empleos adicionales y este año estarán entre 150 y 200 en los puntos de venta. En total, genera cerca de 2.000 puestos de trabajo.



Ley Antitrámites, más facilidades para los empresarios e impulso para la competitividad

Sintonizar la ejecución de diligencias y trámites en el país con las tendencias internacionales son parte del objetivo que busca el Gobierno Nacional con el Decreto -Ley 19 de 2012 o Ley Antitrámites, que tiene además la buena intención de facilitar la realización de negocios y de otro tipo de relaciones comerciales y legales, partiendo del principio constitucional de la buena fe que tengan las personas naturales o jurídicas de obrar con probidad y transparencia.



Por: Jorge Villegas,
Vicepresidente Jurídico
y Secretario General de
la Cámara de Comercio
de Medellín para
Antioquia CCMA



Beneficios para el país

El espíritu de la norma facilita los negocios internos y favorece los compromisos adquiridos por el Estado frente a los tratados de libre comercio. Contempla cambios que buscan mejorar el índice de competitividad del Doing Business, como: la eliminación del registro de los libros de contabilidad y de actas de junta directiva (ahora sólo se registran los de socios o accionistas y el de actas de junta de socios o asamblea general); la disminución en el tiempo de afiliación a Cajas de Compensación y demás parafiscales; y la obligación de compartir bases de datos.

El Decreto crea el Registro Único Empresarial y Social (RUES), el más completo del país, que será administrado por las Cámaras de Comercio y estará integrado por los registros: Mercantil, Esales (entidades sin ánimo de lucro), vendedores de juegos de suerte y azar, veedurías ciudadanas, registro nacional de turismo, registro de entidades extranjeras de derecho privado sin ánimo de lucro con domicilio en el exterior que establezcan negocios permanentes en Colombia y el registro de la economía solidaria (incluye a las cooperativas y pre-cooperativas de trabajo asociado).

Precisamente, a partir del 1° de abril de 2012, las Cámaras de Comercio debemos incluir en nuestras páginas web información gratuita que permita consultar el nombre de las empresas registradas, la cámara donde están afiliadas, el estado de la matrícula y renovación, identificación tributaria, actividad económica, establecimientos, agencias y sucursales y representantes legales.

Apoyo para el empresariado

Otro aspecto de gran impacto será la optimización de trámites en la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE, agilizando, por ejemplo, las respuestas a las solicitudes de importación del régimen libre y de licencia previa.

Todos estos beneficios contribuirán al crecimiento empresarial, que se favorecerá con la búsqueda de la descentralización en la expedición de licencias de funcionamiento, operaciones y permisos, e incluso en la supresión de algunos, y ampliación de vigencias en favor de la disminución de costos.

Buena interpretación y aplicación

En este gran propósito de darle competitividad al país es fundamental que las entidades encargadas de aplicar las nuevas disposiciones hagan una buena interpretación de la norma y que los beneficiarios la utilicen.

El beneficio es para el cliente, la satisfacción y los resultados son para los aliados

11% de las colocaciones de Leasing Bancolombia llegaron por alianzas



Las alianzas estratégicas buscan ofrecer soluciones integrales, facilitar el acceso a los productos, sumar conocimientos y experiencias, alcanzar nuevos nichos de mercado, elevar los indicadores de comercialización y de fidelización.

Por calidad, tiempo, facilidad, servicio, valores agregados, beneficios preferenciales, respaldo, ventajas económicas y oportunidad, el que acabo de cerrar es un buen negocio; son expresiones que podrían denotar satisfacción, detrás de la cual existe un detallado proceso de planeación, investigación y desarrollo. Para lograrlo, Leasing Bancolombia cuenta con un área especializada en establecer convenios y alianzas con los principales proveedores de activos del país, incentivando sus ventas y contribuyendo al ofrecimiento de condiciones preferenciales para los clientes.

Esta apuesta que de acuerdo con las cifras y las experiencias de clientes y aliados toma cada vez más fuerza. Precisamente, en 2011 aproximadamente el 11% de las colocaciones de activos de Leasing Bancolombia se derivaron de negocios referidos por los proveedores o se cotizaron con condiciones especiales, gracias a los convenios establecidos con ellos.

Entre las principales fortalezas de las alianzas se encuentran el perfecto entendimiento del mercado que incluye: ciclo de vida económico del activo, cambios tecnológicos y su impacto, riesgos residuales y tendencia en la demanda de bienes de capital; el conocimiento del proveedor basado en los productos que vende, ventajas competitivas y competencia; y el entendimiento del cliente según su perfil de riesgo, usos y costumbres y estacionalidad de sus ventas.

Como resultado se obtienen propuestas de valor que contienen beneficios para el cliente, el aliado y Leasing Bancolombia.

Principales beneficios negociados con los aliados

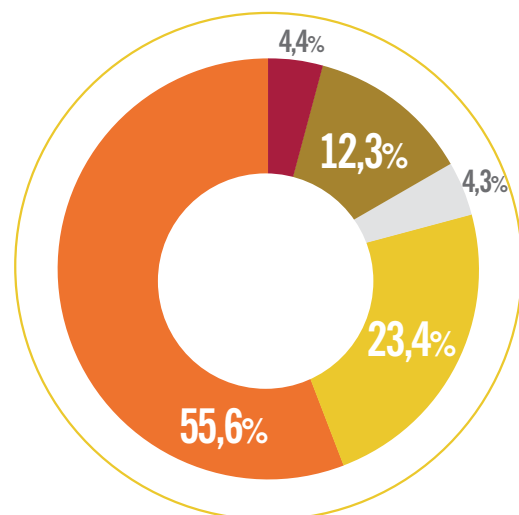
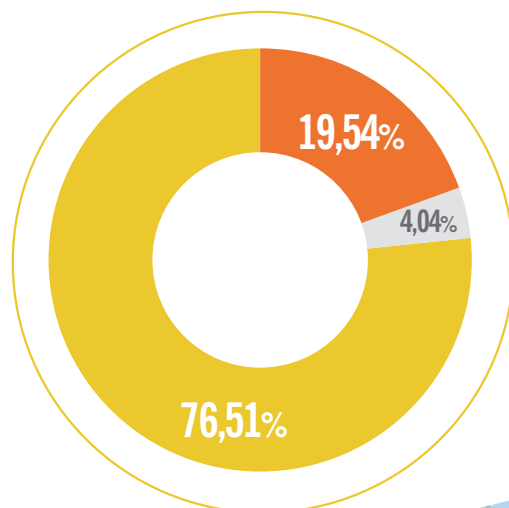
- **Descuentos:** pueden representar un menor valor del activo o una menor tasa de financiación.
- **Plazo:** es posible que el cliente tenga una menor tasa o tipo de amortización diferencial.
- **Licenciamiento:** permite el uso de ciertos desarrollos generando valor agregado a los clientes.
- **Garantías:** representa mayor respaldo y seguridad sobre el activo.
- **Referenciación:** atención directa de los clientes que referencian los proveedores.

Algunos proveedores con los que se han desarrollado convenios, alianzas o acciones

- **En maquinaria:** Gecolsa, Imocom, Rodríguez & Londoño, BBB Equipos, Aristizábal & Jinete, Chaneme Comercial, Ramonerre y Forsa.
- **En vehículos:** Praco Didacol, Navitrans, Kenworth Mexicana, Daewoo Trucks, Chaneme Comercial y Ramonerre.
- **En tecnología:** Dell, Lenovo y Sap Andina.
- **En inmuebles:** Coninsa Ramón H, Alberto Álvarez, Amarilo, Arquitectura y Concreto, Londoño Gómez, Pedro Gómez y Promocon.

Participación por producto de los negocios referidos por proveedores

- Leasing financiero
- Arrendamiento operativo
- Leasing habitacional



Participación por activo de los negocios referidos por proveedores

- Maquinaria
- Tecnología informática
- Vehículos
- Leasing habitacional
- Inmuebles

Cifras Leasing Bancolombia 2011



Gecolsa, una visión clara para entender el giro del mercado

Ser una de las compañías colombianas más destacadas en la comercialización de soluciones integrales para la industria de la construcción, minería, generación y sector petrolero, hace parte de la historia de Gecolsa, a través de su maquinaria y completos planes de servicio, los cuales se adaptan a las más altas exigencias del mercado nacional e internacional.

Conocer profundamente el negocio es quizá el activo más valioso de Gecolsa, una compañía que se acerca a nueve décadas de operaciones, con aproximadamente 4.000 empleados entre directos e indirectos y registra en su historial que su maquinaria ha estado presente en las obras más importantes del país, como las hidroeléctricas Porce I, II y III, la explotación de carbón en el Cerrejón, operaciones de Ecopetrol, los ingenios vallecaucanos y las arroceras del Tolima, por nombrar sólo algunos.

Un cambio que viene desde hace dos años

Es precisamente esa presencia continua en los escenarios de progreso nacional la que le permite a Gecolsa identificar oportunamente los giros del mercado. Tal y como lo afirma el Gerente de Ventas de esta Compañía, “hasta hace dos años el 70% de las compras de maquinaria en Colombia eran realizadas con recursos propios. La relación se ha invertido y ahora el 70% de nuestras ventas son vía financiamiento, con una fuerte presencia del leasing”.

De acuerdo con los análisis, el fenómeno se presenta por las nuevas políticas que tiene la contratación de obras de infraestructura, las cuales exigen mayor respaldo financiero para las empresas contratistas, que garantice el cumplimiento total de las obras, y reduzca los anticipos.



Fortalecimiento alianzas con el sector financiero

Ante esta nueva realidad, Gecolsa refuerza las buenas relaciones que tiene con el sistema financiero buscando mayores beneficios para sus clientes, así lo expresan sus directivos: “Desde hace varios años trabajamos en una alianza con Leasing Bancolombia. El conocimiento de ambas compañías hace que las aprobaciones y trámites de financiación sean muy rápidos, tenemos un único canal de comunicación y el cliente casi que encuentra en un mismo sitio maquinaria y financiación. En operaciones de importación Leasing Bancolombia es la compañía más ágil”.

En cuanto a los sistemas de financiación que prefieren sus clientes, señalan los registros de la comercializadora que existe una tendencia hacia el leasing financiero, dice su equipo gerencial que seguramente esta preferencia rotará hacia el arrendamiento operativo, teniendo en cuenta que las compañías buscan la figura que más beneficio les aporte al flujo de caja.

Los resultados de esta alianza se hacen visibles en el proyecto más grande de infraestructura vial que se desarrolla en el país: la Ruta del Sol en sus tramos I y II.



40 años construyendo bienestar

Sumando conocimientos y trayectorias en **beneficio del cliente**

Ser una compañía enfocada en el consumidor le permite a Coninsa Ramón H. optimizar permanentemente su estrategia de ofrecer soluciones integrales, las cuales, aparte de contribuir al desarrollo del país, se convierten en historias llenas de progreso y satisfacción.

Establecer alianzas estratégicas para hacer realidad los sueños de sus clientes con soluciones creativas, competitivas e integrales en materia de diseño, construcción y bienes raíces, hace parte del ADN empresarial de Coninsa Ramón H. Una compañía que en 1999 recogió la experiencia de Coninsa S.A. y de Ramón H. Londoño S.A., dos jugadores de grandes ligas en el mercado colombiano.

Así lo sustenta su participación en innumerables obras, que además se destacan por los premios recibidos: los escenarios deportivos de los IX Juegos Suramericanos Medellín 2010, el Edificio Inteligente de Empresas Públicas de Medellín, la Ciudadela Suramérica, el Centro de Distribución de Argos y la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales San Fernando, entre otros.

Resultados que surgen de la suma de conocimientos

De acuerdo con su filosofía empresarial, los proyectos de esta compañía resultan de sumar conocimientos en diferentes áreas y buscar mayores beneficios para sus clientes a través de decisiones estratégicas. Precisamente, María Antonieta Valencia, Directora de Proyectos de Coninsa Ramón H., se refiere a la relación establecida con Leasing Bancolombia: "Desde hace varios años trabajamos en equipo, ofreciéndole a nuestros clientes una solución integral que incluye un proyecto inmobiliario que se acomode a sus necesidades y la opción de utilizar una figura financiera que les permita disfrutar del bien sin apretar el flujo de caja".

De acuerdo con las cifras y proyecciones de esta compañía, la estrecha relación comercial con Leasing Bancolombia se reflejó directamente durante 2011 en negocios por \$11.952 millones de pesos y para este año tienen planeado llegar a los \$15.000 millones de pesos.

Un prometedor 2012

Las buenas perspectivas para 2012, según el análisis realizado por la Directora Valencia, se deben a los atractivos proyectos que la compañía tiene planeados, entre los que se destaca el Centro Ejecutivo Sabana a construirse en Sabaneta, Antioquia, y la sincronía que tienen con el equipo de Leasing Bancolombia. "Esta entidad financiera nos asignó un canal directo de comunicación, lo que permite que todo el proceso con el cliente desde la asesoría financiera y legal hasta los trámites de aprobación del Leasing o el Arrendamiento Operativo se realice en muy pocos días. Así el cliente recibe un excelente servicio y nuestra compañía desembolsos oportunos".



Educación Financiera para tener clientes **más conocedores**

Como parte esencial de nuestro Manual de Atención al Consumidor Financiero, en Leasing Bancolombia hemos creado acciones que nos permiten promover la Educación Financiera con las cuales queremos llegar a clientes y proveedores con contenidos claros y didácticos sobre las figuras de financiación que conforman nuestro portafolio de productos y servicios.



Lección 1, Comencemos por lo básico

Leasing

Alternativa para financiar activos fijos. Consiste en un contrato de arrendamiento financiero, por el cual una compañía de financiación le entrega al arrendatario (locatario) los activos para su uso, a cambio del pago de un canon periódico durante un plazo establecido. Al finalizar el contrato, el locatario tiene derecho a adquirir el (los) activo (s) por un porcentaje del valor del activo pactado desde el principio, denominado opción de compra.

Renting

Contrato por el cual el arrendador entrega a un arrendatario, determinados bienes para que sean usados en un plazo previamente determinado, a cambio del pago de un valor llamado canon de arrendamiento. El canon de arrendamiento incluye, además del activo, servicios adicionales como por ejemplo en vehículos, el mantenimiento preventivo y/o correctivo, el seguro, el SOAT, los trámites asociados al vehículo, impuestos, entre otros.

Arrendamiento operativo

Contrato por el cual una compañía arrendadora entrega a otra empresa la tenencia de un activo para su uso y goce en un plazo previamente determinado, a cambio de un pago periódico denominado canon de arrendamiento. El canon de arrendamiento que paga el arrendatario es por el uso del activo, el cual es propiedad de la compañía arrendadora.

Diferencia entre leasing y arrendamiento

La opción de compra, el leasing tiene opción de compra, mientras que el arrendamiento no.

Diferencias entre arrendamiento y renting

Los servicios que se incluyen en el renting como parte de la operación. El leasing no incluye servicios asociados a los activos.

Con las acciones de Educación Financiera de Leasing Bancolombia buscamos que nuestros clientes y proveedores se familiaricen con los conceptos más importantes del mundo financiero y por qué no, permitir que éstos hagan parte de su lenguaje cotidiano.

Bajo esta premisa, publicaremos en cada edición de la revista Activos y en nuestro nuevo sitio ubicado en la página web www.leasingbancolombia.com, información relacionada con el leasing, el renting y el arrendamiento operativo, que le ayudarán a complementar de una manera clara y sencilla sus conocimientos financieros. También, tendremos temas de interés relacionados con el leasing en aspectos como: normatividad, actualidad, tendencias en Colombia y en el mundo, entre otros.

Para profundizar más sobre estos conceptos y cómo funcionan, [ingrese a www.leasingbancolombia.com](http://www.leasingbancolombia.com)

Contribuir con el desarrollo de Colombia siempre trae cosas buenas

Sabana Centro Ejecutivo llega para potencializar los negocios



En el sur del Valle de Aburrá, en Antioquia, se construye el uno de los más novedosos complejos empresariales que se ofrecen en el mercado del sector. Así lo dicen las cifras de ventas de la etapa 1, las cuales llegaron al 70%, aproximadamente en 7 meses.

Con una economía interna en crecimiento y en un momento en el que el país tiene varios tratados de libre comercio que entrarán en vigencia en los próximos años; tener una ubicación estratégica para satisfacer los requerimientos del sector productivo colombiano y del comercio internacional, que además exigen espacios modernos y confortables, toma vital importancia para los nuevos centros de negocios que se desarrollan en Colombia.

El nuevo complejo empresarial, Sabana Centro Ejecutivo, reúne estas exigencias. Contará con 21.000 m² en tres etapas-edificios, compuestos por 16 locales de servicio o multipropósito, 80 oficinas con enfoque corporativo, locales de comida, 450 parqueaderos (94 para motos) y auditorio para eventos y reuniones.

Dentro de los aspectos más destacados del proyecto se encuentra el precio, desde \$3´100.000 m², y la disposición de los espacios con oficinas corporativas flexibles desde 158 m², pisos completos de 1.000 m² y locales de servicio con áreas de 120 m². El uso del lugar según la tendencia que marcan los primeros propietarios estará enfocado a compañías prestadoras de servicio, desarrolladores de software, y call center, entre otros.

De acuerdo con las proyecciones de Coninsa Ramón H., compañía desarrolladora del centro empresarial, las entregas de la primera etapa comenzarán entre octubre y noviembre de 2012, mientras que la segunda ya inició el proceso de preventa.

Encuentre los detalles del proyecto en www.coninsaramonh.com
Leasing Bancolombia está listo para ser su aliado en Sabana Centro Ejecutivo

Proyecciones de la zona

- Sabaneta es el nuevo polo de desarrollo del Valle de Aburrá. El crecimiento en el sector de proyectos inmobiliarios, empresariales y comerciales así lo demuestra.
- Este municipio tiene una población aproximada de 50 mil habitantes. De acuerdo con el Dane, se espera que la población entre 2010 y 2015 aumente en 7.47%.
- El transporte público apoyado con la nueva estación Sabaneta del Metro, se verá beneficiado por nuevos proyectos de movilidad como la concesión "Autopistas de la Montaña" que facilitará la interconexión con la región y el país.



Para los grandes proyectos de Infraestructura del país

Gecolsa es una de las compañías comercializadoras de maquinaria más grandes de Colombia, que respalda marcas como Metso y Shwing, con su experiencia y respaldo en disponibilidad de partes y repuestos, servicio técnico, soporte al producto y asesoría profesional. Leasing Bancolombia es su apalancamiento financiero para adquirir este tipo de activos.



Trituradora primaria LT106 de Mesto

Elevando la capacidad de trituración a un nuevo nivel Metso es la empresa líder mundial en el diseño y fabricación de equipos de trituración y cribado con la más amplia gama. Cuenta con alimentadores, mandíbulas, conos y cribas.

La trituradora primaria LT106 es el equipo de trituración de mandíbulas sobre orugas más versátil del mercado, combina una alta producción, con una excelente movilidad para acceder a los frentes de obra más difíciles.

La LT106 junto con un cono secundario y una criba, también sobre orugas, conforma un tren de trituración capaz de producir 200 Ton/h en las diferentes gradaciones de materiales requeridos en los proyectos de infraestructura vial y fue la solución eficiente para grandes contratistas del país durante 2011.

Cuenta con un motor diesel Caterpillar C9 de 300hp, que acciona motores hidráulicos, tanto para la tracción sobre orugas como para la mandíbula de boca de alimentación de 28" x 42".

Nota: La disponibilidad, calidad, respaldo y descripción de los productos promovidos en esta sección son responsabilidad del proveedor y no comprometen a Leasing Bancolombia, entidad que proporciona los medios para promocionarlos.

Bomba Estacionaria SP500 de Schwing Moviendo el concreto en todo el mundo

Schwing es la marca líder mundial en soluciones de producción, transporte, colocación y reciclaje de concreto.

La Bomba Estacionaria SP500 es la solución más eficiente para la colocación de concreto y uno de los equipos más vendidos en Colombia para proyectos que requieran caudales hasta de 35 M³/H, alcances de 100 m verticales o 354 m horizontales.

Equipada con un potente motor diesel Caterpillar de 75 hp y un cerebro totalmente hidráulico para el control y manejo de todo el sistema de bombeo, que genera mayor confiabilidad.

La SP500 es utilizada en proyectos de infraestructura vial y en todo tipo de proyectos de construcción desarrollados en el país.



Metso y Shwing cuentan con la experiencia y respaldo en disponibilidad de partes y repuestos, servicio técnico, soporte al producto y asesoría profesional de Gecolsa, su comercializador exclusivo en el país. Más información de estos productos en www.gecols.com Leasing Bancolombia es su apalancamiento con este tipo de activos.





Resultados de Leasing Bancolombia en 2011

Crecimiento del país, del mercado y de la compañía

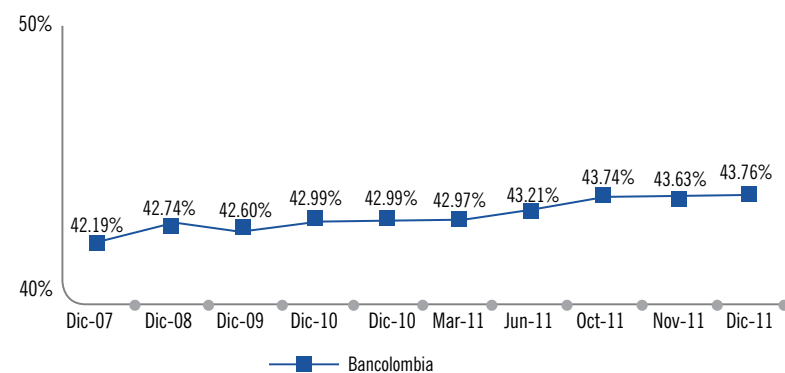
Colombia registró un incremento de 43% en sus exportaciones, según la Organización Mundial del Comercio, el tercer mayor aumento mundial exportador en 2011; la cifra de desempleo según el Dane, para diciembre pasado fue de 9.8%; el crecimiento de la industria local llegó a 5,9%, el mayor de América Latina, de acuerdo con la Andi. Leasing Bancolombia hace parte del desarrollo nacional.

El año 2011 puede considerarse como un período de relevancia para la economía colombiana y de plataforma impulsadora para el mediano y corto plazo. Así lo revelan los principales indicadores nacionales, entre los que destacamos el crecimiento de 31.91% del mercado de leasing en el país, pasando de \$16.97 billones de pesos a \$22.39 billones de pesos en activos financiados, según estadísticas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

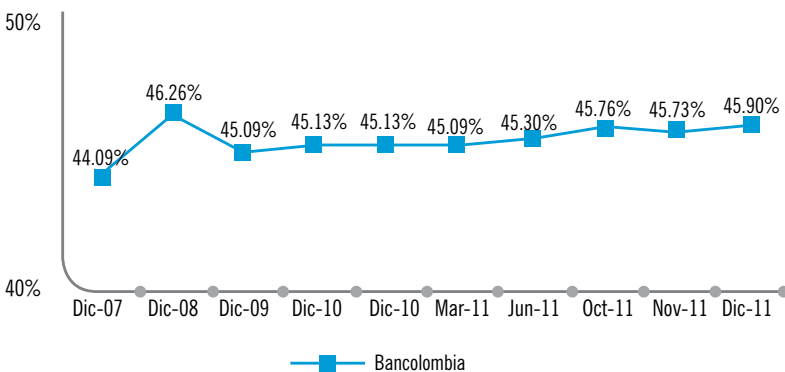
Leasing Bancolombia conserva el liderazgo del mercado

La participación de Leasing Bancolombia dentro de estos destacados resultados, cerró el año con un 43.76% del mercado y con un 45.90% incluyendo las operaciones de Leasing Internacional. Estas cifras ratifican el liderazgo de la compañía en el país, fruto del buen comportamiento de productos como el Arrendamiento Operativo, el Leasing Habitacional y el incremento de colocaciones en Banca Empresas, Gobierno, Personas y Pyme, entre otras razones.

Activo Productivo sin Leasing Internacional



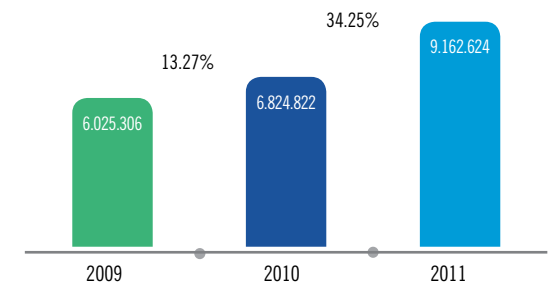
Activo Productivo con Leasing Internacional



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia diciembre de 2011.

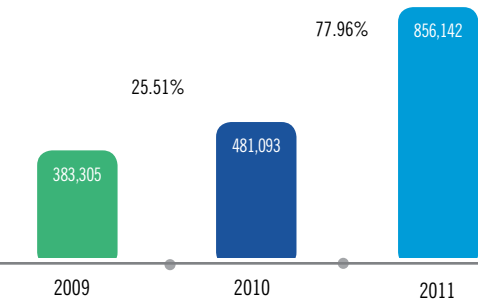
Activos productivos crecen un 34.25%

La compañía registró un total de cartera y arriendo de \$9.16 billones de pesos, con un crecimiento de 34.25% anual, esto representado en colocaciones de \$4.18 billones de pesos.



Con la filial Renting Colombia y las operaciones de Leasing internacional, que son registradas en Bancolombia Panamá y Agencia Miami, en 2011 se realizaron colocaciones por \$4.62 billones de pesos, para una cartera total en leasing y arriendo de \$10.4 billones de pesos.

Fuente: informe anual de accionistas 2011



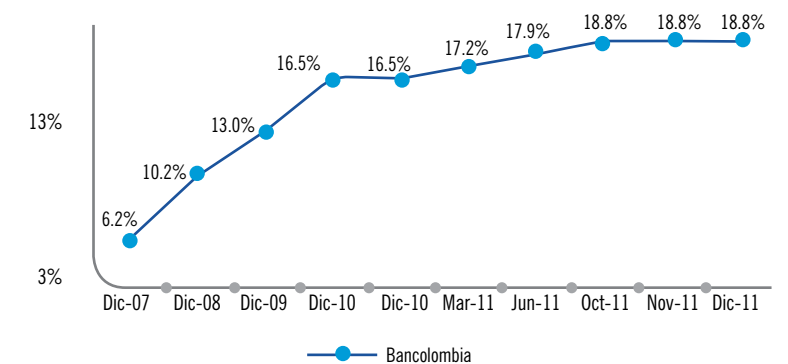
Un 77.96% creció el Arrendamiento Operativo

El Arrendamiento Operativo se consolidó en todas las zonas del país. Leasing Bancolombia desembolsó en total \$872.116 millones de pesos, logrando un crecimiento de cartera en este producto de 77.96%. Estas cifras le permitieron crecer a la compañía en el mercado de Arrendamiento Operativo de 68.41% a 72.12%.

Fuente: informe anual de accionistas 2011

Leasing Habitacional creció un 18,8%

Leasing Habitacional



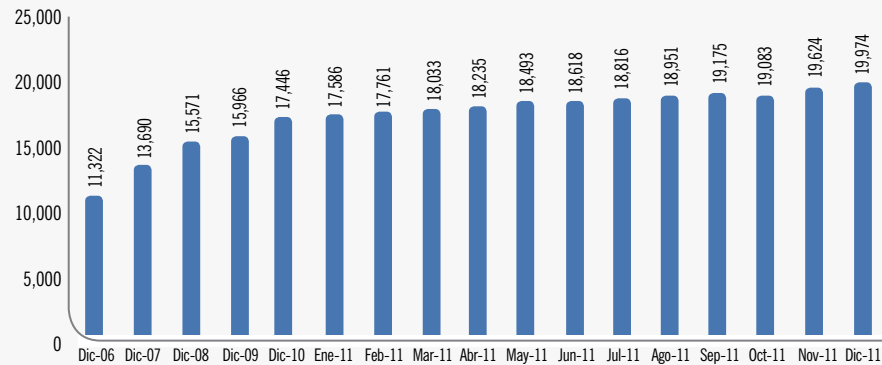
El Leasing Habitacional alcanzó una participación de mercado de 18,8%, correspondiente a un crecimiento en cartera habitacional de 53,09% y desembolsos por \$318.836 millones de pesos.

Fuente: informe anual de accionistas 2011

El incremento con respecto a 2010 fue de 14.5%. Resultados que se lograron gracias al mejoramiento en el esquema de atención a clientes especialmente en el segmento pyme pequeño y persona natural.

2.528
nuevos
clientes

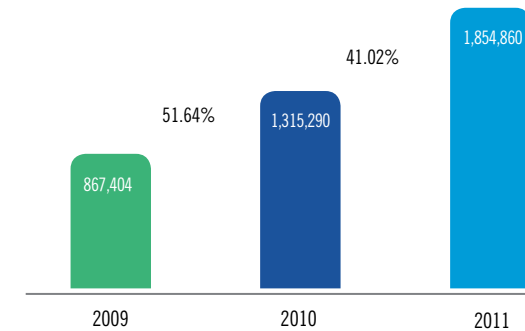
Número de clientes Leasing Bancolombia



Fuente: Informe base de datos clientes Activos Mercadeo Leasing Bancolombia

Destacados resultados en Banca Personas y Pyme

Leasing Bancolombia desembolsó 1,8 billones de pesos en los segmentos Banca Personas y Pyme representado en un crecimiento de cartera de 31,8 %.

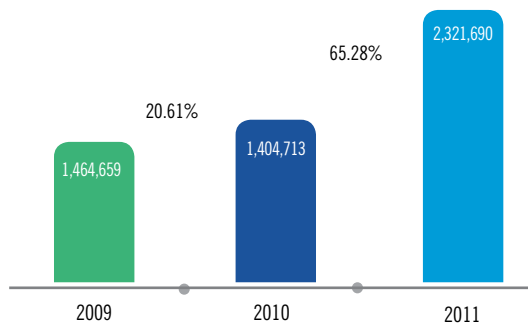


Desembolsos Leasing Bancolombia en Banca Personas y Pyme

Cifra récord en Banca Empresas y Gobierno

En los segmentos Banca Empresas y Gobierno, la compañía tuvo un incremento en las colocaciones de 65% frente a lo obtenido en 2010. El volumen de colocaciones alcanzó los \$2,3 billones de pesos, cifra récord en la historia de la compañía y del mercado.

Desembolsos Leasing Bancolombia en Banca Empresas y Gobierno



Fuente: informe anual de accionistas 2011

» Perspectivas 2012

- **Consolidar** las estrategias de masificación de CPT Leasing - Leasing Habitacional - y Leasing de Vehículos para ser comercializados a través de los diferentes canales del Grupo Bancolombia y ofrecerle a los clientes propuestas integrales.
- **Profundizar** en las definiciones de Arrendamiento Operativo para dar respuesta a las necesidades de los clientes y ajustar la Compañía a las exigencias de las normas contables internacionales.
- **Analizar** la propuesta de valor del producto Renting para que sea cada vez más competitivo.
- **Desarrollar** estrategias que nos permitan ser cada vez más expertos en la administración de los activos que se financien.
- **Fortalecer** las relaciones con proveedores y aliados estratégicos en las operaciones de Leasing.
- **Avanzar** en la estrategia de prestación de servicios alrededor de los activos.



“Con calidad, talento humano, y orientación al cliente hemos construido una empresa sólida, transparente y sostenible, que hace que miles de colombianos den pasos firmes”.

Jorge Andrés Zuluaga Sierra. Gerente General
Venus Colombiana S.A.
Cliente de Leasing Bancolombia.

El trabajo comprometido y la satisfacción de sus clientes, son otras cosas que su empresa puede alcanzar financiando los activos que necesita a través de **Leasing Bancolombia**.

Avanzar con pasos firmes, **siempre trae cosas buenas**.

Leasing
Bancolombia
Compañía de Financiamiento

Consulte toda la información de sus obligaciones, derechos, tasas, tarifas, trámites, requisitos y características de todos nuestros productos y servicios a través de www.leasingbancolombia.com / Centro de Atención al Cliente 01 8000 515 556.