



Masterlease

Arrendamiento de
automotores como
esquema de negocios



Masterlease

Agenda



¿Quién es Masterlease?

Cambios en el mundo, clientes, sector leasing y autos

Masterlease México

Arrendamiento Puro

Oferta Masterlease

Aspectos fiscales

Beneficios al Distribuidor

Conclusiones



Masterlease

¿Quién es Masterlease?

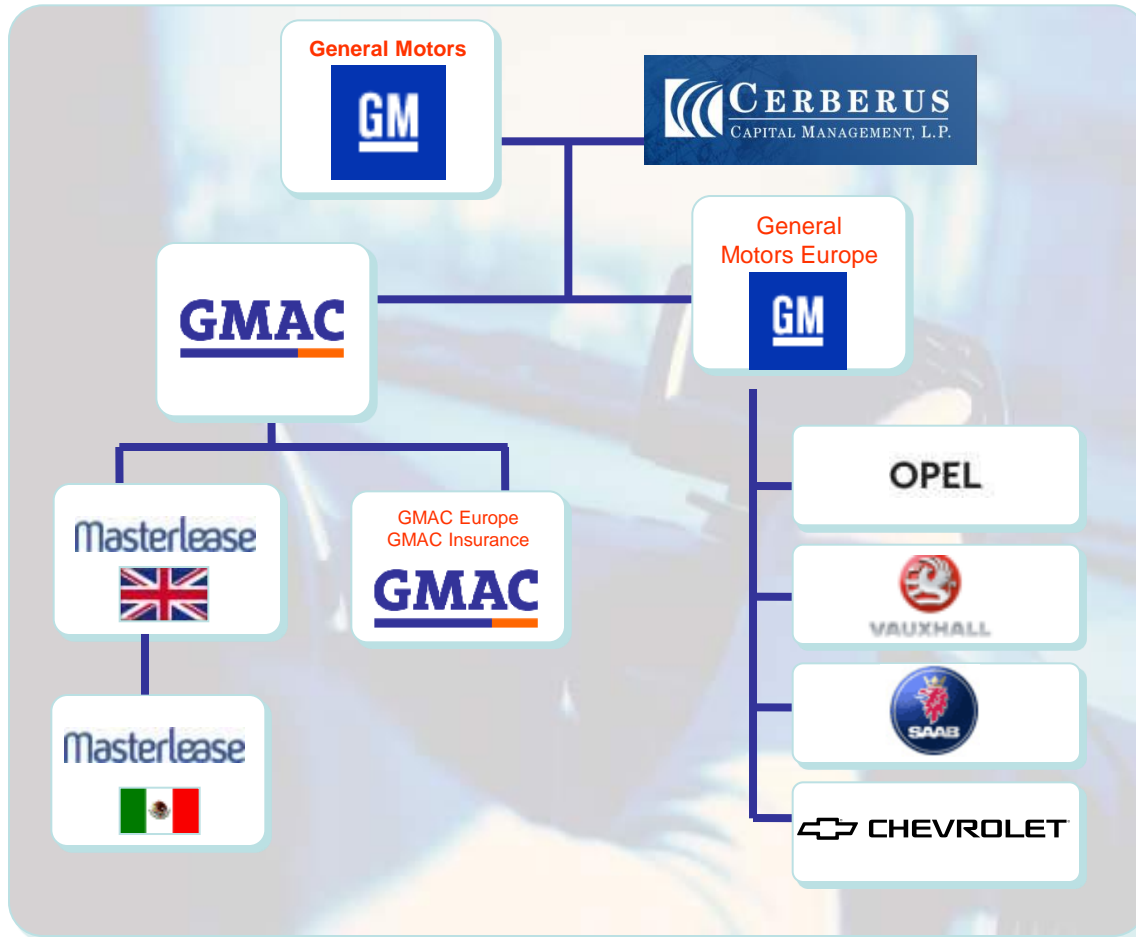


Somos una empresa que se dedica al arrendamiento puro de automóviles, ofreciendo soluciones integrales de administración de flotillas a compañías que tienen la necesidad de satisfacer sus requerimientos de automóviles y equipo de transporte para su operación



Masterlease

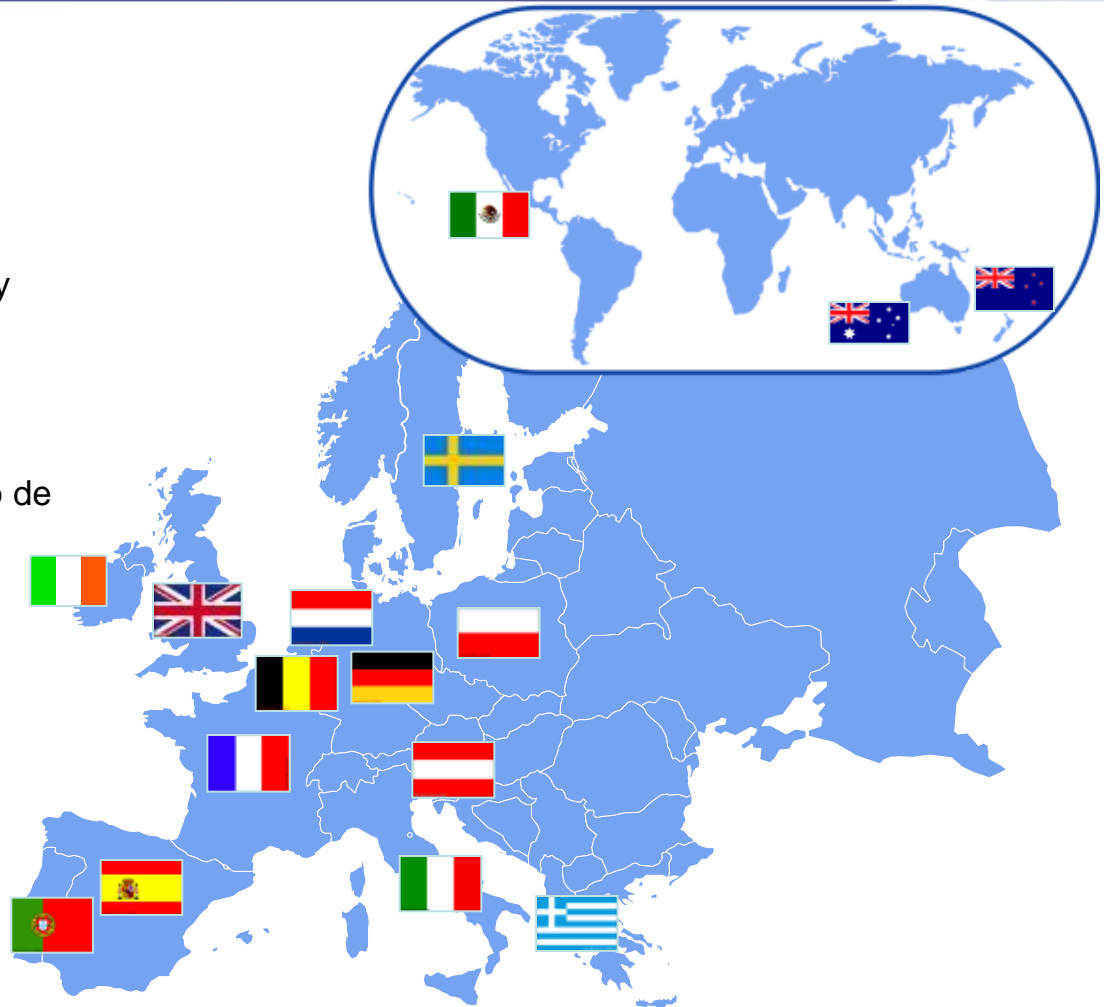
Estructura Corporativa



Presencia Internacional



- Operaciones en 16 países
- Tamaño de flotilla de 200mil unidades
- Servicios de administración de flotilla y Full service leasing (FSL) a empresas del sector público y privado
- 40 años de experiencia en el mercado de arrendamiento
- Alrededor de 1,800 Empleados
- Cartera de 16,000 Clientes
- Venta de autos usados (remarketing)



Masterlease

México. Significativos cambios Financieros



1996

- Crisis Económica
- Alta inflación
- Fuerte cultura financiera
- Cultura compra
- Valores residuales muy altos
- Volatilidad tasas de interés

2007

- Economía sólida
- Baja inflación
- Tasas muy competitivas
- Mercado atractivo para multinacionales
- Cambio en la cultura compra.(best practice)
- Valores Residuales de mercado



Cambio Industria Leasing



- 1996
 - Industria de leasing quebrada
 - Poca actividad de leasing
 - Altas tasas de interés
 - Volatilidad Valores residuales
 - No había condiciones para ofrecer paquetes de leasing seguros a largo plazo.
 - No había presencia de clientes sofisticados
- 2007
 - Crecimiento leasing operativo últimos años.
 - Leasing financiero migra Leasing puro
 - Estabilidad tasas y inflación
 - Valores residuales estables y predecibles
 - Condiciones optimas para ofrecer paquetes de leasing. FSL
 - Demanda de productos sofisticados de clientes.
 - Cadena de Valor. (Fabricante, financiera, leasing y distribuidores)



Cambio en industria automotriz



- 1996
 - Mercado automotriz deprimido. Ventas anuales de 325,00 carros
 - Solamente había 9 marcas en el mercado
 - Comenzaba crecimiento de sofoles financieras (fabricante)
 - Cadena de valor (fabricante/ dealers).
 - Poca presencia de clientes sofisticados
 - Dueños de agencias fieles a una sola marcas
- 2007
 - Mercado automotriz muy competido con ventas anuales superior a 1.1 millones de carros
 - Hay mas de 40 marcas en el mercado
 - Cadena de Valor muy consolidadas (Fabricante, financiera casa y red de distribuidores)
 - Clientes sofisticados
 - Grupos de agencias



Masterlease México



Enero 2002

Se constituye la compañía

Mayo 2002

Arranca la operación en ciudad de México

Sept 2002

Inicia operaciones la oficina de Guadalajara

Nov 2004

Masterlease alcanza 6,000 unidades en cartera

Mayo 2006

Cartera de 1,500 Clientes

Marzo 2008

Masterlease alcanza 14,000 unidades arrendadas y 2200 Clientes

*Buscamos soluciones en Arrendamiento Puro,
hacer trajes a la medida de los Clientes*



Masterlease

Mercado



Mercado de Masterlease:

- Industrial
- Comercial
- De servicios
- Profesionistas independientes
- Empresas públicas



Existen diversos tipos de flotillas automotrices

EJECUTIVAS

- ✓ Directivos
- ✓ Gerencias

UTILITARIAS O DE VENTAS

- ✓ Vendedores
- ✓ Comisionistas
- ✓ Servicio al cliente

REPARTIDORAS

- ✓ Soporte
- ✓ Entregas
- ✓ Mercancía



Masterlease

Presencia Nacional



**OFICINA
CENTRAL
MONTERREY**
(norte del país)

**OFICINA
GUADALAJARA**
(occidente y bajo)

OFICINA MÉXICO
(centro y sureste)

Algunos de nuestros clientes



Masterlease

Principales Arrendadoras en México



Arrendadoras Puras

- CSI Leasing México
- Masterlease
- Arrendadora Capital Corporation
- HP Arrendadora
- Facileasing
- Unirental Arrendamiento
- Arrendadora Comercial de Celaya

Arrendadoras Financieras

- Caterpillar
- Banorte
- GE Capital
- Banamex
- Comercial America
- Paccar
- Navistar





“El uso del activo fijo y no la propiedad es lo que genera rentabilidad y productividad a una empresa”



Masterlease

Definición de Arrendamiento Puro



Contrato entre dos partes (Arrendador y Arrendatario) en el cual el arrendador otorga el derecho temporal del uso de un vehículo durante un periodo previamente convenido y en contraparte, el arrendatario se compromete al pago de una renta mensual y a dar un uso apropiado al vehículo durante la duración del contrato.

Al final del Plazo:

- Devolución del carro a Masterlease
- Rearrendamiento
- Venta a un tercero referenciado o al cliente



Beneficios del Arrendamiento Puro



FINANCIEROS

- No requiere una inversión en estructura administrativa, logística y personal para administrar los activos
- Presupuestos precisos
- No se considera un activo fijo para el cliente
- No se considera un pasivo fijo para el cliente
- Renta mensual 100% deducible (hasta \$250 diarios^a)
- Gastos de arrendamiento 100% deducible (sin límite)
- Liberación de flujos de efectivo y capital de trabajo
- Sale and Lease Back

^aDecreto publicado el 23 abril 2008, Diario oficial del Federación (SHCP)

OPERACIONALES

- Óptima administración de su flota (Pago único)
- Disminución de costo de operación
- Concentrarse en el núcleo del negocio
- Vehículos de reemplazo
- Opción de venta a usuarios



Masterlease

Implicación de comprar en lugar de arrendar



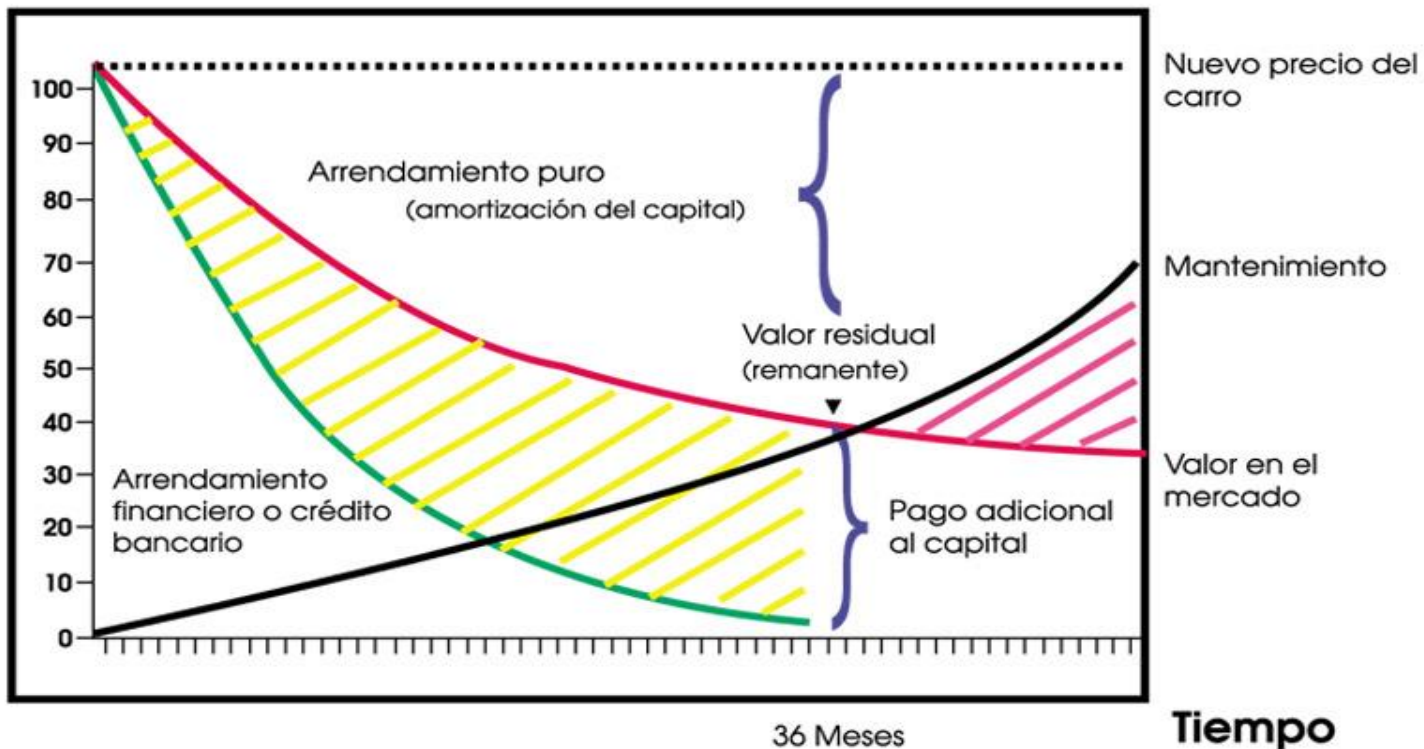
- Desembolso considerable para adquirir el activo fijo
- Administración de mantenimientos correctivos
- Riesgos por siniestros automotrices
- Alta inversión en estructura administrativa, logística y personal
- Costo de oportunidad por no tener los recursos disponibles en la operación
- Pérdidas importantes en la venta de las unidades
- Límite para deducción hasta por \$175,000 (Art. 42, II, Ley de ISR)



Arrendamiento Puro Gráfico



\$Miles



Masterlease

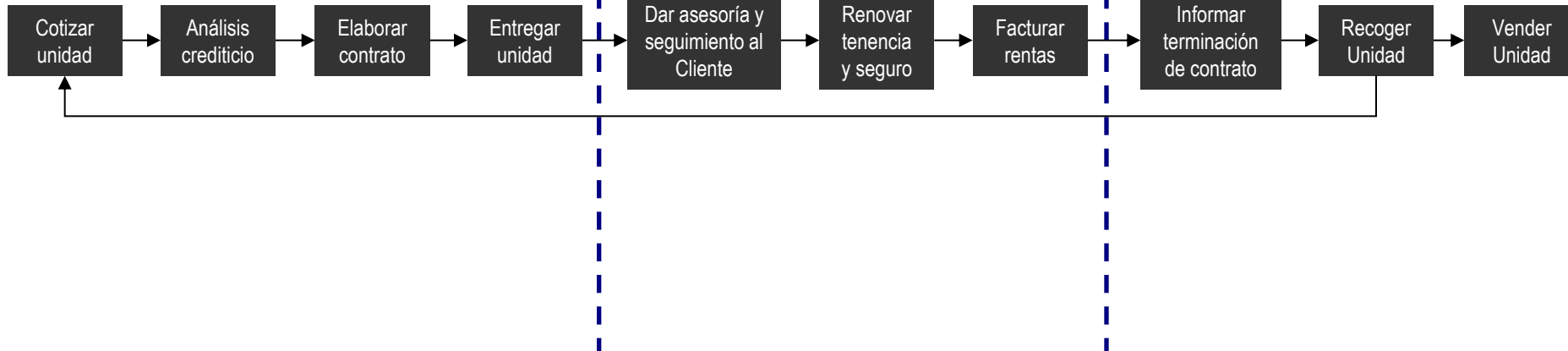
Flujo del arrendamiento ML



NCA

CS&D

RMK



Masterlease

¿Que buscan nuestros clientes?



Liberación de flujos de efectivo

Administración de Flotillas

Enfocarse en su negocio

Servicio de Calidad

Administración del Riesgo

Masterlease

Arrendamiento Puro

Full Service Leasing

Administración de flotillas



Masterlease

Arrendamiento puro



Pago de una renta mensual fija por el uso o goce de un vehículo por un plazo definido. Se le llama puro debido a que la renta no incluye el mantenimiento.

- Seguro y Tenencias incluidos durante la vigencia del contrato
- Seguros y Tenencias cobrados anualmente
- Seguros y tenencias por cuenta del Cliente



Masterlease

Full Service Leasing



Servicios y mantenimientos incluidos a través de la red de distribuidores.
Seguro incluido durante la vigencia del contrato o de forma anual.
Tenencias incluidas en la renta o de forma anual .

Es un nuevo concepto de arrendamiento puro en México enfocado a la administración de flotillas automotrices, ofreciendo los siguientes servicios:

Servicios de mantenimiento incluidos a través de la red de distribuidores

- Seguro y Tenencias incluidos durante la vigencia del contrato
- Seguros y Tenencias cobrados anualmente
- Seguros y tenencias por cuenta del Cliente



Administración de Flotillas



Es un programa con las mismos beneficios del arrendamiento puro, incluye además la ventaja de que Masterlease toma la administración de los mantenimientos de la flotilla. El cliente paga a masterlease mensualmente los mantenimientos realizados durante cada mes.

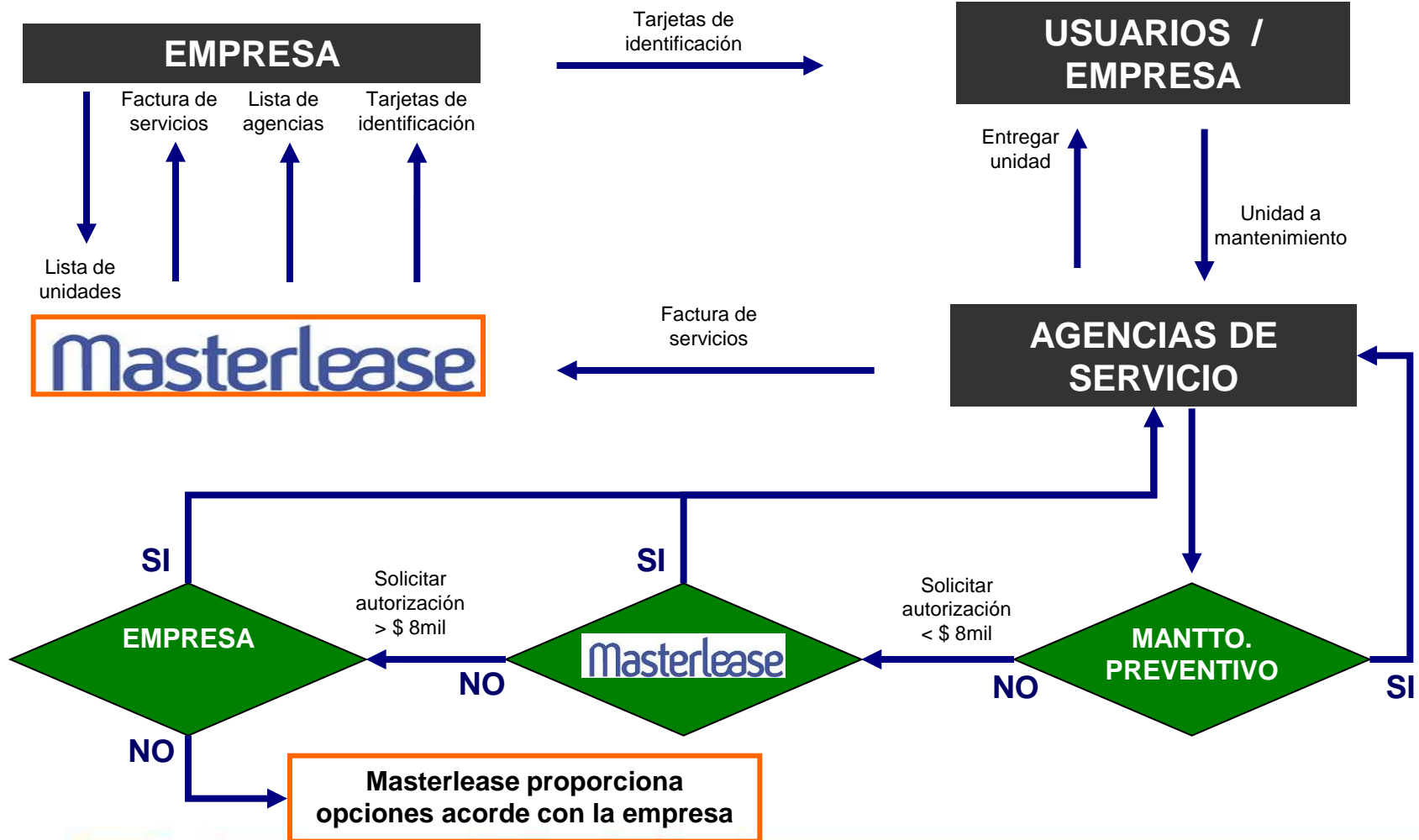
Servicios de mantenimiento incluidos a través de la red de distribuidores

- Seguro y Tenencias incluidos durante la vigencia del contrato
- Seguros y Tenencias cobrados anualmente
- Seguros y tenencias por cuenta del Cliente



Masterlease

Administración de Flotillas



Ventajas Competitivas



- Paquete completo de servicios: FULL SERVICE LEASING
- Arrendamiento a la medida del cliente
- Mensualidades FIJAS
- Relación estrecha con el cliente

Características de arrendamiento Masterlease

- ✓ Plazos: 12, 24, 36 o 48 Meses
- ✓ Tasas: Pesos
- ✓ Forma de Pago: Mensual Vencido
- ✓ Monto a Arrendar: Valor del equipo sin IVA
- ✓ Accesorios, se pueden arrendar equipos adicionales como cajas cerradas, refrigeradas, termokings.
- ✓ Seguros y Tenencias, se pueden incluir dentro del contrato de arrendamiento o pagar en forma anual



Masterlease

Riesgos que Masterlease administra



- Costo del capital
- La obsolescencia del vehículo
- Flujo de efectivo
- Beneficios fiscales
- Riesgos de Balance
- Contar con equipo productivo



Servicios de Masterlease



- Reportes en WEB
 - Facturación electrónica y anticipada
 - Pago de tenencia
 - Estado de cuenta
- Contacto directo vía e-mail con departamento de customer service
- Servicio de GPS disponible
- Subastas en línea



Masterlease

Usuario pilar: esta en sesión


[Inicio](#) [Mi Registro](#) [Terminar sesión](#) en

Estás en: AUTOS > HISSAH

Categorías

- AUTOS (11)
- ALFA ROMEO (0)
- ASTON MARTIN (0)
- AUDI (0)
- BMW (0)
- CADILLAC (0)
- CHEVROLET (6)
- CHRYSLER (3)
- DODGE (0)
- FERRARI (0)
- FIAT (0)
- FORD (0)
- HONDA (0)
- INFINITI (0)
- JAGUAR (0)
- LAMBORGHINI (0)
- LINCOLN (0)
- LOTUS (0)
- MASERATI (0)
- MERCEDES BENZ (0)
- MG (0)
- MINI (0)
- MITSUBISHI (0)
- HISSAH (2)
- OLDSMOBILE (0)
- PEUGEOT (0)
- PONTIAC (0)

SENTRA XE 4PUERTAS T/M A/AC



Descripción:
UNIDAD SEMINUEVA, EXELENTE CONDICIONES DE USO, COLOR ROJO
DOCUMENTOS EN REGLA
ENTREGA INMEDIATA EN MONTERREY

No. Serie: 3N1CB51S22L077028
Modelo: 2002
Kilometraje: 74000
Ubicación: MONTERREY

Subasta inició:	9 de abril, 2007 11:46
Subasta termina:	11 de abril, 2007 11:46 (00d 20h 19m)
Precio inicial:	\$ 60000 Pesos
Ofertas recibidas:	0
Formas de pago aceptadas:	Depósito ó Transferencia
Forma de envío:	Los gastos de envío corren por cuenta del comprador



Beneficio fiscal (ISR) Arrendamiento Puro vs otras opciones



ARRENDAMIENTO PURO

Total Ingresos	\$1,000,000
Deducción:	
Valor vehículo sin IVA	\$ 320,000
Plazo (años)	4
Monto de Renta Mensual	\$ 7,492
Monto Deducible Mensual	\$ 7,500
Deducción Anual	\$ 89,904
Deducción Rentas	\$ 359,616

GASTOS RELACIONADOS CON EL VEHICULO	
Tenencia (anual)	\$ 8,000
Seguro (anual)	\$ 9,000
Mantenimiento (anual)	\$ 6,000
Total de gastos en el plazo (4 años)	\$ 92,000
Porcentaje deducible	100%
Deducción de gastos	\$ 92,000
Total deducción en 4 años	\$ 451,616

Base gravable \$ 548,384

Tasa ISR 28%

TOTAL ISR \$ 153,548

¹ Art. 40, VI, Ley ISR (2008)

² Art. 42, II, Ley ISR (2008)

³ Art. 10 1er párrafo Ley ISR (2008)

⁴ 55% = 175,000/320,000

COMPRA DE CONTADO / ARR. FINANCIERO / FINANCIAMIENTO

Total Ingresos	\$1,000,000
Deducción:	
Deducción en años (25% anual ¹)	4
Límite deducible del vehículo ²	\$ 175,000
Deducción anual por depreciación	\$ 43,750
Deducción Activo	\$ 175,000

Tenencia (anual)	\$ 8,000
Seguro (anual)	\$ 9,000
Mantenimiento (anual)	\$ 6,000
Total de gastos en el plazo (4 años)	\$ 92,000
Porcentaje deducible	55 % ⁴
Deducción de gastos	\$ 50,600
Total deducción en 4 años	\$ 225,600

Base gravable \$ 774,400

Tasa ISR 28%

TOTAL ISR \$ 216,832

\$63,284
Ahorro



Masterlease

IETU - Efecto comparativo



Valor Vehículo sin IVA	\$ 320,000	Depreciación Anual	\$ 43,750
Plazo (años)	4	Mantenimiento (4 años)	\$ 24,000
Tasa Depreciación	25%	Gastos de Porcentaje Deducible	55% ¹

	ARRENDAMIENTO PURO	FINANCIAMIENTO ⁽²⁾	ARRENDAMIENTO FINANCIERO ⁽³⁾	COMPRA DE CONTADO
INGRESOS:	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000
DEDUCCION:				
AÑO 1	89,904	43,750	43,750	175,000
AÑO 2	89,904	43,750	43,750	
AÑO 3	89,904	43,750	43,750	
AÑO 4	89,904	43,750	43,750	
TOTAL	\$ 359,616	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000
GASTOS MANTTO. DED.	24,000	13,200	13,200	13,200
TOTAL A DEDUCIR	\$ 383,616	\$ 188,200	\$ 188,200	\$ 188,200
BASE GRAVABLE	\$ 616,384	\$ 811,800	\$ 811,800	\$ 811,800
IETU 17.5% ⁽⁴⁾	\$ 107,867	Ahorro \$34,198	\$ 142,065	\$ 142,065

(1) 55% = 175,000/320,000

(2)(3) Para estos esquemas, los intereses NO son deducibles para efectos de IETU y el límite deducible para inversión en automóviles es de \$175,000.

(3) Se podrá deducir la proporción del monto original de la inversión que pague, esta deducción será efectiva en la proporción en que sea deducible para ISR el monto original de la inversión. (4) Proyección 2009, Ley IETU (2008), Cap. 1



Masterlease

Beneficios para distribuidor



- Mayor volumen de venta
- Garantía de mantenimiento dentro de la agencia
- Compra de vehículo al final del arrendamiento
- Mayor rotación de unidades
- Diversificar la oferta en canales de venta sin realizar inversión



Masterlease

Conclusiones



- Tenemos que abrirnos a nuevos mecanismos financieros antes de que otros lo hagan.....
- Hay que ser innovadores en la forma de vender los productos y servicios en las agencias....
- La capacitación y retención de los empleados con alto desempeño será la clave de las agencias exitosas.
- Outsourcing jugará un papel importante de cambio.
- Tecnología y herramientas de IT serán factores claves en el liderazgo de las agencias.
- El leasing seguirá jugando un papel fundamental en nuestra industria.
- Finalmente lo más contante es el **cambio**

