



ACTA Nº 33 SESION EXTRAORD. H. CONCEJO I. MUNICIPALIDAD DE HUALAÑÉ.-

LUNES 25 DE AGOSTO DEL 2.003.-

1.- Audiencia Ejecutivos BancoEstado Exposición Sistema leasing.-

En Hualañé a veinticinco días del mes de Agosto del año 2.003 y siendo las once hrs. con treinta y cinco minutos, entra en Sesión Extraordinaria el H. Concejo Municipal bajo la presidencia del Sr. Alcalde Dn. Samuel Baeza Reyes y la asistencia de los Srs. Concejales Dn. Sergio Meza Manríquez, Dn. José Miguel Alvarez Fuenzalida, Dn. Sergio Ramírez Núñez, Dn. Carlos Rubén Ruz Aguilera y Dn. Luis H. Hernández Alvarado, más la presencia del Sr. Secretario Municipal Dn. Luis Arturo Flores Cabrera, quien actúa como Ministro de Fe.-

La Tabla del día considera:

1.- Audiencia Ejecutivos BancoEstado, Exposición Sistema Leasing.-.

El Sr. Alcalde da a conocer a los ejecutivos Dn. Fernando Navarro, Agente BancoEstado Curicó y al Sr. Marcelo Navarrete Encargado zonal de créditos Leasing de la entidad bancaria, que la idea de esta reunión nace como consecuencia de una presentación que realizó el Sr. Jaime Estévez, Presidente del Banco en la ciudad de Iquique, quien ofreció para los municipios un nuevo Sistema de Leasing, para la compra de propiedades y con el propósito de tener una información más técnica y fidedigna se ha generado este encuentro.-

El Sr. Marcelo Navarrete experto en la materia da a conocer que efectivamente el banco ha creado este nuevo sistema que permite la inversión tanto de las personas naturales como entidades públicas, como es el caso de las municipalidades, para ello existen tres tipos de Leasing:

- a.- Leasing Inmobiliaria con duración mínima de un año.-*
- b.- Leasing para Bienes Muebles.-*
- c.- Leaseback.-*

Señala el ejecutivo que por conceptualización el Leasing es un mecanismo de financiamiento a más de un año plazo destinado a la adquisición de bienes de Capitales, y bienes muebles. Consistente en un arrendamiento con opción de compra, mediante el cual el BancoEstado, entrega a su cliente traspassa un bien por un período determinado a cambio de una renta. Terminado el período de arrendamiento, el cliente se transforma en propietario mediante un contrato preestablecido.

El Leasing posee características tales como:

- a.- Se financia hasta el 100 % de los bienes.-*
- b.- El financiamiento no se encuentra afecto a Impuesto de Timbre y Estampilla.-*
- c.- Posee Flexibilidad de tasas y monedas.-*
- d.- Permite rentas diferenciadas, mensuales, trimestrales o semestrales.-*
- e.- Permite hacer líquidos activos fijos (Leaseback).-*

El Leasing Inmobiliario es el contrato de arriendo de un bien raíz, con duración mínima de cinco años, destinado a la compra de edificios, terrenos y construcción.-

El Leasing Bienes Muebles destinados a la adquisición de vehículos, maquinarias, equipos computacionales, con contrato mínimo de un año.-

El Leaseback, es una modalidad que se utiliza para hacer líquidos activos, reprogramando pasivos. Es decir la venta de un activo sin que el cliente pierda el uso de éste, mediante un contrato de arrendamiento.-

Mediante el Leasing inmobiliaria el banco puede comprar un edificio, bienes o terrenos. Por ejemplo adquirir un edificio municipal (escuela en desuso) y cubrir hasta el 90 %.

Para la obtención de un leasing se requiere de :

- a.- Acuerdo de Concejo Municipal.-*
- b.- Autorización del Ministerio de Hacienda.-*
- c.- Presupuesto Municipal ejecutado. Tres últimos años.-*
- d.- Presupuesto Actual.-*
- e.- Cotización o tasación del bien.-*

Concluida la presentación el Sr. Alcalde ofrece ronda de consulta, agregando que la intención del municipio es la compra de terreno urbano para posible Liceo. El Sr. Navarrete informa que el banco puede comprar tanto el terreno, como incluso pactar un paquete completo, es decir terreno y construcción.-

Sr. Ruz, consulta por los compromisos de endeudamiento de los municipios. Se le responde al Sr. Concejal que predomina el acuerdo del concejo, porque es un sistema que se encuentra autorizado por el Ministerio de Hacienda.-

Sr. Meza consulta si el banco respeta la tasación o precio que da el particular. Se le indica al Sr. Concejal que el banco realiza una tasación con sus profesionales y no compra terrenos sobregirados.-

El Sr. Alvarez, consulta por los intereses que cobra el banco. Se le informa que siempre va a ser un interés preferencial y la deuda se pacta de acuerdo aflujo de caja del municipio y de acuerdo a lo que se ha dicho puede cancelarse mensual,

Trimestral o Semestral, con un plazo máximo de 12 años. Se deja en claro que la cuota de pago siempre va a ser más bajo que cualquier arrendamiento.-

El SR. Alcalde manifiesta que el municipio por sus propios medios no puede comprar una propiedad de 60 o 70 millones de pesos, es por eso que se pretende hacerlo vía leasing de tal manera que no se altere el normal desarrollo del municipio.-

El Sr. Sugiere ver la forma como comprar terreno y postularlos a fondos concursables.-

En otro tema el Sr. Meza consulta por convenios de cancelación de sueldos de los profesores. Se le explica al Sr. Concejal que es por medio de un convenio el cual presenta ventajas y desventajas. Ello tampoco significa que para accionar este mecanismo se va a instalar un cajero automático. El Sr. Alcalde agrega que la única solución que acepta como Alcalde es la instalación de una sucursal del Banco.-

Cumplida la tabla de citación se levanta la sesión a las doce horas con treinta y cinco minutos.-

*Luis Arturo Flores Cabrera.-
Secretario Municipal.-
Ministro de fe.-*

*(Samuel Baeza Reyes.-
Alcalde.-
Presidente.-*