

3
Ray



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"

PLANEACION FISCAL FINANCIERA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN SOCIEDADES MERCANTILES

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A N :

MARIA ELENA DE ANDA URIBE
MARGARITA GARCIA HERNANDEZ

DIRECTOR DE TESIS:

DR. RAUL MUY Y MENDOZA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO, JULIO DE 1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

INTRODUCCION

6

CAPITULO I

TEORIA GENERAL IMPOSITIVA

1. MARCO JURIDICO DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.
 - 1.1 Antecedentes Históricos. 8
 - 1.2 Organización del Gobierno Federal. 10
 - 1.3 Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 13
Antecedentes y Atribuciones.
2. JERARQUIA Y SUPLETORIEDAD DE LAS LEYES.
 - 2.1 Jerarquía. 17
 - 2.2 Supletoriedad. 17
3. INTERPRETACION ESTRICTA DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.
 - 3.1 Conceptos y Fines. 18
 - 3.2 Escuelas y Métodos de Interpretación 18

CAPITULO II

PLANEACION FISCAL FINANCIERA

1. GENERALIDADES. 20
2. PLANEACION FISCAL FINANCIERA.
 - 2.1 Concepto e Importancia. 20

2.2	Cualidades Profesionales del Especialista.	21
2.3	Metodología de la Planeación Fiscal Financiera.	22
2.4	Factores a considerar.	23
2.5	Estructura Financiera de una Sociedad Mercantil para la Elaboración de su Planeación Fiscal Financiera.	
2.5.1	Estados Financieros.	23
2.5.2	Razones Financieras.	29
2.5.3	Análisis Financiero.	32
3.	REPERCUSION DE LA CARGA FISCAL EN LOS RESULTADOS DE LA SOCIEDAD MERCANTIL POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES.	
3.1	Características Generales de las Sociedades Mercantiles.	33
3.2	La Carga Fiscal de la Sociedad Mercantil en comparación con otros tipos de Contribuyentes.	35
4.	OBLIGACIONES FISCALES DEL MODELO ECONOMICO.	36

CAPITULO III

ESTRUCTURA DEL CAPITAL PARA LOGRAR EL MAXIMO RENDIMIENTO

1.	GENERALIDADES.	
1.1	Concepto.	39
1.2	Concepto y Objetivos del Análisis del Costo de Capital.	40
1.3	Efectos Fiscales del Costo de Capital.	40
2.	RECURSOS PROPIOS, CARACTERISTICAS GENERALES, VENTAJAS Y DESVENTAJES FINANCIERAS.	
2.1	Utilidades Retenidas.	41

3.	RECURSOS AJENOS, CARACTERISTICAS GENERALES, VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS.	
3.1	Emisión y Suscripción de Acciones.	42
3.2	Emisión y Suscripción de Obligaciones.	43
3.3	Préstamos	45
4.	ANALISIS PRACTICO.	46

CAPITULO IV
ARRENDAMIENTO

1.	GENERALIDADES.	
1.1	Concepto.	54
1.2	Importancia.	54
2.	TIPOS DE ARRENDAMIENTO.	
2.1	Arrendamiento Puro.	55
2.2	Arrendamiento Financiero.	56
3.	COMPARACION DEL ARRENDAMIENTO Y LA ADQUISICION DEL BIEN.	58
4.	ANALISIS PRACTICO.	59

CAPITULO V
OTRAS ALTERNATIVAS FISCALES - FINANCIERAS

Parte I
I N V E N T A R I O S

1. METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.	65
2. SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS.	68
3. ANALISIS PRACTICO.	70

Parte II
PLAN DE PRESTACIONES A TRABAJADORES

1. GENERALIDADES.	79
2. TIPOS DE PRESTACIONES.	79
3. DISPOSICIONES FISCALES.	80
4. EFECTOS FISCALES.	
4.1 Seguros.	82
4.2 Fondo de Ahorro.	82
4.3 Pensiones o Jubilaciones.	82
4.4 Automóviles.	83
4.5 Diversas Prestaciones.	

4.5.1	Despensas	83
4.5.2	Becas	83
4.5.3	Préstamos	84
4.5.4	Gastos de Representación y Viáticos	84
5.	ANALISIS PRACTICO.	84

E P I L O G O

1.	CONCLUSIONES.	88
2.	BIBLIOGRAFIA.	90

I N T R O D U C C I O N

Desde épocas remotas en que la humanidad se ha constituido en comunidades o grupos, existen los tributos. Inicialmente como un medio de demostrar la superioridad de una clase sobre otra. Actualmente el Estado Mexicano ha creado, a través del Poder Ejecutivo, un marco de contribuciones federales, dentro de las cuales, destaca el Impuesto Sobre la Renta por constituir uno de los renglones de donde obtiene sus mayores ingresos, necesarios para dar efectos a planes y programas de desarrollo en los distintos sectores que constituyen la economía nacional, así como, dar atención a las necesidades colectivas.

Es por ello que un gran porcentaje de los ingresos que obtienen las empresas y las personas físicas son destinados al pago de impuestos, por lo que el administrador financiero debe estar conciente del papel que éstos juegan en las finanzas de las empresas; conocer a fondo las alternativas que se derivan de un estudio profundo de la ley, alternativas como: comprar o arrendar activos, financiarse con recursos propios o ajenos, cambios en los métodos de valuación de inventarios, decretar o no dividendos, Etc., son algunas decisiones en las que influyen factores impositivos.

De acuerdo a lo anterior, en esta investigación se establece en el capítulo I, el marco general impositivo que rige a la Nación. En el capítulo II, se describe el procedimiento que debe seguirse para desarrollar la planeación fiscal financiera, así como las condiciones y preparación técnica de la persona que pretenda desarrollar esta actividad. Los capítulos III, IV y V, muestran la aplicación práctica de la metodología de la planeación fiscal financiera.

El propósito primordial de desarrollar este tema es - que el contribuyente dé cumplimiento a la obligación fiscal aprovechando aquellos casos en que las disposiciones fiscales los ayuden en su liquidez, en una época en que la situación económica que se observa es cada día más difícil.

CAPITULO I
TEORIA GENERAL IMPOSITIVA

1. MARCO JURIDICO DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.

La voz TRIBUTO prevalece adjetivada, para designar el conjunto de impuestos que existen en un país o en una época, así como, el de principios a que obedecen (Sistema Tributario).

1.1 Antecedentes Históricos.

El Derecho Fiscal, materia tan antigua, es a su vez joven, en virtud de que la teoría de la obligación tributaria y su terminología están en constante evolución, como puede observarse en el siguiente cuadro:

Antigüedad

- La materia impositiva estaba basada en los caprichos de los soberanos.
- Existían tributos que consistían en trabajo físico, en especie e incluso en vidas humanas.
- Se consideraban a los impuestos como signos de sujeción y de dominio de los pueblos vencedores sobre los vencidos.

Edad Media

- Sistema financiero anárquico, arbitrario e injusto.
- Establecido por la clase religiosa.
- Es antecedente de impuestos y aún de sistemas fiscales actuales.
- Obligaciones de dos clases: personales y de naturaleza económica.

México Colonial

- Sistema tributario a favor de España que empobrecía y obstaculizaba el desarrollo de sus colonias.
- Comercio cerrado, únicamente con España, estableciendo impuestos tales como: el "quinto real", "avería", "almirantazgo", etc.

El Sistema Tributario se ha venido desarrollando de - - acuerdo a las modificaciones y variantes de las diversas épocas basadas en las nuevas necesidades económicas de la sociedad y del Estado; así como, en el avance técnico del Derecho Fiscal y Financiero.

México Actual

- El impuesto es la aportación obligatoria que exige el poder público a los ciudadanos.
- Tiene como fin atender la subsistencias, los gastos y servicios de carácter público.
- Se funda en obligaciones bilaterales o recíprocas del poder público y de los ciudadanos.
- La diferencia básica entre esta época con respecto a las anteriores, radica en las características que - - identifican a los impuestos, como son:
 - a) Ser general: para todos los ciudadanos.
 - b) Armónico con las condiciones y poder económico del contribuyente.
 - c) Moral: no establecido sobre actos especulativos o inmorales.
 - d) Cierto: no arbitrario o caprichoso.
 - e) Legal: decretado por autoridad competente.
 - f) Pago en dinero o en especie y debe ser definitivo.

En nuestro país el Sistema Tributario está fundamentado en el Artículo 31 fracción IV Constitucional, que establece:

"Son obligaciones de los mexicanos..."

IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, así como del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las Le yes."

1.2 Organización del Gobierno Federal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene gran importancia dentro del marco jurídico de las disposiciones fiscales, para lo cual se explicará brevemente la Organización del Gobierno Mexicano, con el propósito de ubicar dicha Secretaría.

"La forma del Estado Mexicano es una República representativa, democrática, federal, compuesta de Estados libres y soberanos en todo lo concerniente a su régimen interior; pero unidos en una sola federación." (Art. 40 Constitucional)

El pueblo ejerce su soberanía a través de la división de la Federación en tres poderes que son: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. (Art. 49 Constitucional)

El Poder Ejecutivo desempeñado por un individuo, que es el Presidente de la República, quien se encarga de hacer cumplir las leyes y de administrar los nombramientos de todos los funcionarios, las fuerzas armadas y los bienes de la Nación.

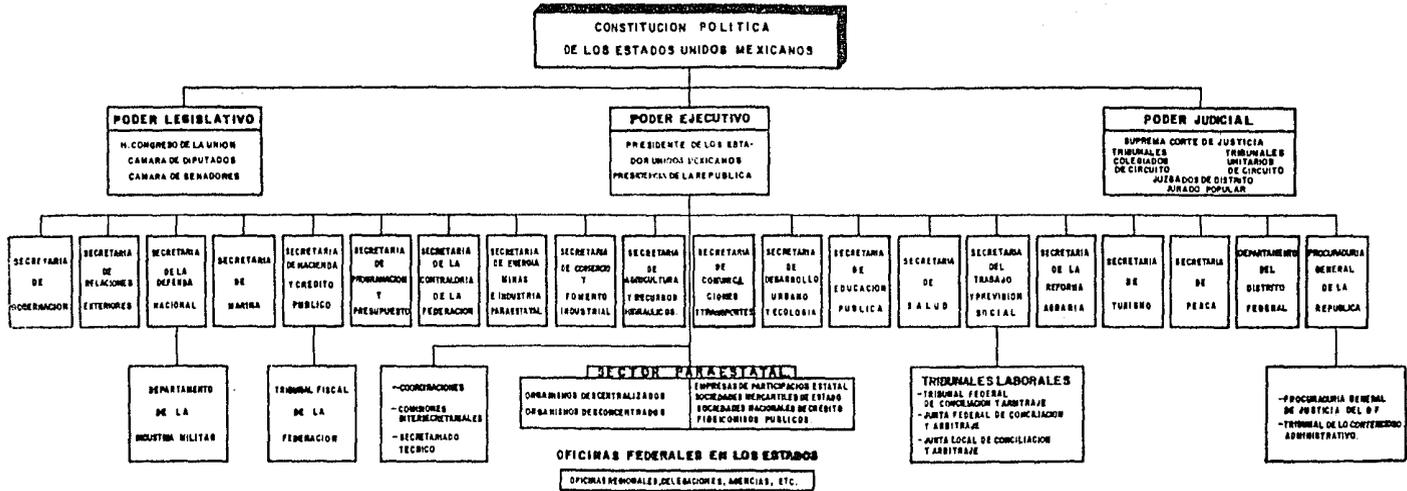
El Poder Legislativo es el ejercido por el Congreso de la Unión, el cual se divide en dos Cámaras, la de Diputados y la de Senadores; su función primordial es expedir leyes.

El poder Judicial se encarga de resolver las controversias o pleitos entre particulares, entre las propias autoridades

dades, o entre particulares y autoridades. Su máximo representante es el Ministerio de la Suprema Corte de Justicia.

El Presidente de la República se auxilia de la Secretaría de Estado, que es un órgano superior para el despacho de los asuntos administrativos correspondientes al Poder Ejecutivo.

ORGANIZACION DEL GOBIERNO FEDERAL



1.3 Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Antecedentes y Atribuciones.

A raíz de la consumación de la independencia, el 4 de octubre de 1821, se creó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como órgano de la actividad financiera federal. Posteriormente cambió su denominación por la Secretaría de Hacienda, Crédito Público y Comercio. Este agregado "Comercio" le fue suprimido denominándose actualmente Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La actividad financiera del Estado se encamina a tres momentos:

- a) Obtención de ingresos.
- b) Manejo y administración de los recursos.
- c) Realización de erogaciones para el sostén de las funciones públicas.

El primer momento que es la obtención de ingresos, le corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. De acuerdo al Artículo 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, se le atribuye el despacho de los siguiente asuntos:

"I. Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones impositivas, y las leyes de ingresos federales y del Departamento del Distrito Federal;

II. Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes;

III. Cobrar los derechos, impuestos, productos y aprovechamientos del Distrito Federal, en los términos de la Ley de Ingresos del Departamento del Distrito Federal y las leyes fiscales correspondientes;

IV. Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales; estudiar y proyectar sus efectos en los ingresos de la Federación y evaluar sus resultados conforme

a sus objetivos, escuchando para ello a las dependencias responsables de los sectores correspondientes; administrar su - aplicación en los casos en que no compete a otra Secretaría; así como comprobar el cumplimiento de las obligaciones de -- los beneficiarios, a fin de ejercer las facultades fiscales que le confieran las leyes cuando los particulares se beneficien sin derecho de un subsidio o estímulo fiscal;

V. Projectar y calcular los ingresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de las entidades de la administración pública federal, considerando las necesidades del gasto público federal que prevea la Secretaría de - Programación y Presupuesto, la utilización razonable del crédito público y la sanidad financiera de la administración pública federal;

VI. Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema - bancario del país que comprende al Banco Central, a las So-- ciedades Nacionales de Crédito y las demás instituciones en-- cargadas de prestar el servicio público de banca y crédito;

VII. Practicar inspecciones y reconocimientos de exis-- tencias en almacenes, con objeto de asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales.

VIII. Realizar o autorizar todas las operaciones en que se haga uso del crédito público;

IX. Manejar la deuda pública de la Federación y del De-- partamento del Distrito Federal;

X. Dirigir la política monetaria y crediticia;

XI. Administrar las casas de moneda y ensaye;

XII. Ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.

XIII. Representar el interés de la Federación en controversias fiscales;

XIV. Establecer y revisar los precios y tarifas de los bienes y servicios de la administración pública federal, o bien, las bases para fijarlos, escuchando a las Secretarías de Programación y Presupuesto y de Comercio y Fomento Industrial y con la participación de las dependencias que corres--

ponda, y

XV. Los demás que le atribuyan expresamente las leyes y reglamento."

En el Diario Oficial del lunes 19 de agosto de 1985, se publicó el decreto por el cual se reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones del reglamento interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para quedar como sigue:

Secretario

Subsecretario de Hacienda y Crédito Público
 Subsecretario de Ingresos
 Subsecretario de la Banca Nacional
 Oficial Mayor
 Procurador Fiscal de la Federación
 Tesorero de la Federación

Dirección General de Asuntos Hacendarios Internacionales

Dirección de Política Económica Internacional
 Dirección de Inversión Extranjera y Comercio Exterior

Dirección General de Promoción Fiscal

Dirección de Estímulos Fiscales
 Dirección de Asuntos Fronterizos y de Comercio Exterior

Dirección General de Informática y Evaluación Hacendaria

Dirección de Estadística Hacendaria
 Dirección de Análisis y Evaluación Hacendaria
 Unidad de Sistemas Estadísticos

Dirección General de Fiscalización

Dirección de Revisión de Declaraciones
 Dirección de Revisión de Dictámenes
 Dirección de Auditoría Fiscal "A"
 Dirección de Auditoría Fiscal "B"

Coordinación de Operación Administrativa

Dirección General de Banca de Desarrollo
 Dirección de Banca Agropecuaria y Pesquera
 Dirección de Banca Industrial y Comercio Interior
 Dirección de Banca de Comercio Exterior, Servicios y Obras Públicas

Dirección General de Banca Múltiple

Dirección Programación de Banca Múltiple
 Dirección de Análisis y Control de Banca Múltiple
 Dirección de Regulación de Banca Múltiple
 Dirección General de Seguros y Valores

Dirección General de Aduanas
 Dirección de Política Aduanera
 Dirección de Inspección Aduanera
 Dirección del Resguardo Aduanal
 Dirección de Operación Aduanera
 Dirección de Procedimientos Legales
 Dirección de Registro y Control de Almacenes y Vehículos
 Unidad de Informática, Contabilidad y Glose

Dirección de Informática
 Dirección General de Personal
 Dirección de Planeación y Normatividad
 Dirección de Operación
 Unidad de Relaciones Laborales
 Dirección General de Servicios y Recursos Materiales
 Dirección de Adquisiciones
 Dirección de Conservación y Mantenimiento
 Dirección de Servicios Generales
 Dirección de Servicios Sociales
 Dirección de Laboratorio Central
 Dirección General de Talleres de Impresión de Estampillas y Valores *:
 Dirección General de Casa de Moneda
 Primera Subprocuraduría Fiscal

Subprocuraduría Fiscal de Investigaciones
 Unidad de Investigaciones
 Unidad Jurídica
 Subtesorería de Operación

UNIDADES ADMINISTRATIVAS REGIONALES

Oficinas Federales de Hacienda
 Aduanas
 Jefaturas de Zona del Resguardo Aduanal
 Administraciones Regionales de Oficialía Mayor
 Subprocuradurías Fiscales Regionales
 Delegaciones Regionales de la Contraloría Interna

2. JERARQUIA Y SUPLETORIEDAD DE LAS LEYES.

Al hablar de Derecho Tributario es referirnos a leyes que son normas de conducta dictadas por el Poder Legislativo, de carácter general, abstractas, obligatorias y sancionadas por la fuerza. Cabe mencionar que la ley no prevé determinadas situaciones de interpretación, ejecución y - - aplicación; de aquí la importancia al tratar la jerarquía y supletoriedad de las leyes.

2.1 Jerarquía.

El orden jerárquico normativo funciona así:

a) Constitución Federal. Ley Suprema del país, de la cual emanan todas las demás leyes y tratados.

b) Leyes federales y tratados internacionales. Son reglamentaciones de los preceptos constitucionales creados por el Congreso de la Unión, y cuyo cumplimiento es obligatorio en todo el territorio de la República.

c) Leyes ordinarias y locales. Tienen características similares a las de las leyes federales, pero sus vigencias - sólo son en la entidad federativa para la cual fueron elaboradas.

2.2 Supletoriedad.

Es una situación de derecho que no siempre tiene las características de generalidad y abstracción que se le reconocen a la ley, a través de la cual se resuelven conflictos no previstos en la ley o cuando van más allá de los alcances de ésta. La propia ley señala cuales serán las fuentes de interpretación o aplicación supletoria a que deberá acudir.

El Código Fiscal de la Federación en su Artículo 5º,

párrafo II, señala:

"... A falta de norma fiscal expresa, se aplicarán supletoriamente las disposiciones del derecho federal común - cuando su aplicación no sea contraria a la naturaleza propia del derecho fiscal."

3. INTERPRETACION ESTRICTA DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.

3.1 Concepto y fin.

"Interpretar una norma jurídica significa establecer su verdadero sentido y alcance." (García Belsunce)

"Interpretar es delimitar la significación de una expresión." (Sánchez Piña)

La finalidad de la interpretación no es nunca de la letra de la ley; la ley no tiene interpretación, lo que es objeto de la interpretación es la realidad y el problema reside en encuadrar los hechos en determinada norma jurídica.

3.2 Escuelas y métodos de interpretación.

La técnica jurídica ha creado a través del tiempo, escuelas y métodos para interpretar las normas jurídicas, como son:

- | | | |
|----------|---|--|
| Escuelas | { | <ul style="list-style-type: none"> a) Absolutista.- Su alcance sólo es literal. b) Subjetiva.- Busca la voluntad del Legislador. c) Objetiva.- Separa la voluntad del Legislador -- del propio texto legal. d) Libre.- Ante las imperfecciones de la ley crea la norma adecuada. |
|----------|---|--|

En cuanto a normas de Derecho Tributario generalmente

siguen los lineamientos de la escuela absolutista, quien - niega la posibilidad de interpretar las leyes, a la cual no debe darse más alcance que el literal.

- Métodos {
- a) Exegético. Sentido literal de las palabras.
 - b) Histórico. Sentido de la ley basado en la evolución de la norma jurídica.
 - c) Sistemático. Relación con los demás preceptos de la misma ley.
 - d) Significación económica. Atiende a su fin y significado económico.

Considerando que no hay impuesto sin ley expresa que lo establezca, el método exegético es el seguido en materia fiscal, en virtud de que utiliza el sentido literal de las palabras y se basa en el principio de legalidad, que tiene más - importancia en el Derecho Tributario que en otras ramas del Derecho.

La interpretación estricta es aplicable a todo el Derecho Financiero y a todo el Derecho Tributario, así lo dispone el Artículo 5° del Código Fiscal de la Federación, - que establece:

"Las disposiciones fiscales que establezcan cargas a - los particulares y las que señalan excepciones a las mismas, así como, las que fijan las infracciones y sanciones, son de aplicación estricta. Se considera que establecen cargas a los particulares las normas que se refieren al sujeto, objeto, base, tasa o tarifa..."

CAPITULO II
PLANEACION FISCAL FINANCIERA

1. GENERALIDADES.

La planeación forma parte del proceso administrativo. Existen diferentes divisiones, según el criterio de cada autor que lo estudia; en nuestro caso, citaremos la división propuesta por Agustín Reyes Ponce, basado en las clasificaciones de Terry y de Koontz y O'Donnell, que consta de los siguientes elementos:

- | | | |
|-----------------|---|---------------|
| a) Previsión | } | FASE MECANICA |
| b) Planeación | | |
| c) Organización | | |
| d) Integración | } | FASE DINAMICA |
| e) Dirección | | |
| f) Control | | |

La planeación requiere de una base o fundamento para trazar su acción, esto lo constituyen los principios de la planeación, asimismo, se auxilia de técnicas para formular, presentar, explicar y discutir planes.

2. PLANEACION FISCAL FINANCIERA

2.1 Concepto e importancia.

Planeación fiscal financiera es el curso concreto de acción, cuyo fin, es el estudio de las operaciones del contribuyente, tendiente a determinar los efectos financieros que producen dichas operaciones, con el objeto de optar por las situaciones jurídicas más convenientes y evitar aquellas que generen créditos fiscales, todo dentro de un ámbito estrictamente legal para minimizar el costo fiscal.

No debe ser objeto de la planeación fiscal financiera: evadir impuestos, correr riesgos o hacer impráctica la operación.

Los impuestos constituyen uno de los conceptos de -- egresos más importantes en las empresas, así como, uno de los factores para la generación de fondos, por lo que, -- obviamente, es materia de una detallada consideración antes del inicio de las diversas actividades de las empresas. Deben establecerse en sus planes financieros el monto que por concepto de impuestos sobre la renta tendrán que pagar, de manera que, cuenten con el efectivo para cubrir esta -- obligación.

Por todo lo anterior es sumamente importante la planeación fiscal y financiera de las operaciones del negocio al ser interactuantes.

2.2 Cualidades Profesionales del Especialista.

El contador público encargado de la planeación fiscal financiera, deberá cubrir ciertas cualidades profesionales, tales como:

- Conocimientos especiales y aptitud adecuada.
- Independencia moral y económica.
- Reconocimiento de que su actividad es de profundo interés público.

La finalidad de estas cualidades profesionales es la de confiar en la veracidad de la información proporcionada para la toma de decisiones.

La ubicación del departamento de planeación fiscal financiera va en relación a las necesidades y características particulares de cada empresa, pudiendo ser: interna -

conformada en un departamento a nivel staff o a través de consultas externas.

2.3 Metodología de la Planeación Fiscal Financiera.

La metodología a definir es la siguiente:

a) Identificación del problema.- Es el entendimiento claro y concreto del problema del que se pretende obtener la mejor situación fiscal.

b) Determinación de alternativas.- Se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Las que tienden a la reducción de la utilidad gravable, evitando la realización del hecho generador del crédito fiscal, utilizando todas las deducciones que permite la Ley, o buscando que los ingresos correspondan a partidas no gravables.

- Las enfocadas a reducir la tasa impositiva buscando que la utilidad corresponda a una tarifa más baja.

c) Cuantificación de cada alternativa.- Las alternativas determinadas deberán ser cuantificadas, preferentemente a través de la planeación financiera de las empresas, - concluyendo sus presupuestos, modelos matemáticos, etc., - determinando, desde un ángulo cuantitativo, el monto del ahorro que produciría cada una de las alternativas.

d) Análisis de la viabilidad de las alternativas.- Esta determinación de la viabilidad es normalmente uno de - los factores determinantes, pues en ocasiones, no se puede optar por alternativas cuantitativamente más deseables por las dificultades que el proceso formal de desarrollo pudiera implicar.

e) Toma de decisión.- Una vez analizadas cuantitativamente las alternativas y confrontados los problemas de su viabilidad, podremos concluir cuál es la alternativa más adecuada.

2.4 Factores a considerar.

El planear implica considerar diversos factores cuyas repercusiones son inevitables, y los cuales es necesario conocer para prever su intervención. A continuación se mencionan algunos de éstos.

a) La carga fiscal varía de acuerdo al tipo del contribuyente de que se trate, ya sea, persona física o persona moral.

b) La Ley proporciona estímulos fiscales a los causantes cuya actividad sea la agricultura, ganadería, pesca, silvicultura, edición de libros y aquellos que generen o ahorren divisas, Etc.; de ahí la importancia de considerar el giro al que se dediquen.

c) El objetivo que persigue el sujeto del impuesto es determinante para la fijación de su obligación fiscal.

d) Existen zonas económicas prioritarias del país, en donde el Gobierno proporciona facilidades y estímulos fiscales a aquellos contribuyentes que deseen establecerse en alguna de estas zonas, por lo que es importante la ubicación de éstos.

2.5 Estructura financiera de una sociedad mercantil para la elaboración de su planeación fiscal financiera.

La sociedad mercantil cuya planeación fiscal financiera se presenta en los capítulos posteriores, muestra las siguientes características:

- Es una sociedad anónima, con fines lucrativos y de capital variable.
- Su giro es la venta y distribución de artículos fotográficos.
- Cuenta con trece tiendas y dos laboratorios ubicados en diferentes zonas de la ciudad.
- Presenta un serio problema que es la falta de liquidez.
- Tiene otras características específicas que se irán tratando en el capítulo correspondiente.

Sus estados financieros son:

FOTON, S.A. DE C.V.

ESTADO DE CAMBIO EN LA SITUACION FINANCIERA

	<u>1 9 8 4</u>	<u>1 9 8 3</u>	<u>ORIGEN</u>	<u>APLICACION</u>
<u>A C T I V O</u>				
Circulante				
Bancos y Fondo Fijo Caja	830,520	1'250,976	420,456	
Inversiones en Valores	96,014	96,014	- o -	- o -
Doctos. por Cobrar	64,726	64,726	- o -	- o -
Cuentas por Cobrar	5'739,552	9'846,909	4'107,357	- o -
Deudores Diversos	3'376,287	2'222,926	- o -	1'153,361
Almacén	31'305,700	32'481,047	1'175,347	- o -
Fijo				
Mobiliario y Eqpo. de Ofna.	4'714,733	3'102,328	- o -	1'012,405
Dep. Ac. Mob. y Eqpo.	(2'685,515)	(2'547,450)	138,065	- o -
Equipo de Trabajo	266,576	266,576	- o -	- o -
Dep. Ac. Epo. Trabajo	(189,726)	(162,622)	27,104	- o -
Equipo de Transporte	591,807	591,807	- o -	- o -
Dep. Ac. de Epo. Transp.	(473,359)	(440,866)	32,493	- o -
Gastos de Organización	50,110	50,110	- o -	- o -
Am. Ac. Gtos. de Orgz.	(36,550)	(35,297)	1,253	- o -
Gastos de Instalación	2'021,166	2'021,166	- o -	- o -
Am. Ac. de Gtos. de Inst.	(827,670)	(764,890)	62,780	- o -
Depósitos en Garantía	59,010	59,010	- o -	- o -
Gastos pag. por Antic.	2'437,145	798,000	- o -	1'639,145
TOTAL ACTIVO:	47'340,526	49'500,470		
	=====	=====		
<u>P A S I V O</u>				
Proveedores	28'675,752	38'259,139	- o -	9'583,387
Acreedores	6'438,561	6'121,436	317,125	- o -
Imptos. por Pagar	3'788,999	1'044,605	2'744,394	- o -
Reservas de Pasivo	2'946,660	28,183	2'918,477	- o -
Imptos. Pag. por Antic.	(212,389)	(212,389)	- o -	- o -
<u>C A P I T A L</u>				
Capital Social	500,000	500,000	- o -	- o -
Reserva Legal	172,938	153,793	19,145	- o -
Resultado Ejerc. Anterior	2'795,404	2'431,640	363,764	- o -
Utilidad del Ejercicio	2'234,601	1'174,063	1'060,538	- o -
SUMA PASIVO MAS CAPITAL:	47'340,526	49'500,470	13'388,298	13'388,298
	=====	=====	=====	=====

FOTON, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO AL
31 DE DICIEMBRE DE 1984

	<u>T I E N D A S</u>		<u>T O T A L</u>
	<u>1-3-5-6</u>	<u>2-4-7-8</u>	
	<u>11 y 12</u>	<u>9-10 y 13</u>	
<u>V E N T A S</u>			
Mercancía	16'127,126	21'237,265	37'364,391
Revelado	<u>16'996,374</u>	<u>43'380,308</u>	<u>60'376,682</u>
	33'123,500	64'617,573	97'741,073
<u>COSTO DE VENTAS</u>			
Mercancía	11'608,782	12'337,719	23'946,501
Revelado	<u>11'683,191</u>	<u>22'112,166</u>	<u>33'795,357</u>
	23'291,973	34'449,885	57'741,858
Utilidad Bruta	9'831,527	30'167,688	39'999,215
<u>G A S T O S</u>			
Gtos. de Venta	10'615,291	16'510,620	27'125,911
Gtos. de Admón.	2'312,280	4'395,199	6'707,379
Otros Gtos. y Prodcs.	<u>255,052</u>	<u>364,365</u>	<u>619,417</u>
	13'182,523	21'270,184	34'452,707
Utilidad (pérdida) antes de I.S.R. y P.T.U.	(3'350,996)	8'897,504	5'546,508
* 50% I.S.R. y P.T.U.		3'311,907	
UTILIDAD NETA:			<u>2'234,601</u>

* Para cálculo de I.S.R. y P.T.U., se sumaron a la utilidad fiscal \$1'077,306 de gastos no deducibles.

FOTON, S.A. DE C.V.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS AL
31 DE DICIEMBRE DE 1984

ORIGEN DE RECURSO	<u>PARCIAL</u>	<u>T O T A L</u>	<u>PORCIENTO</u>
En disminución de activos:			
Bancos	420,456		3.14
Cuentas por cobrar	4'107,357		30.68
Inventarios	1'175,347		8.78
Provisión de reservas (deprecia- ción)	197,662		1.47
Amortización de gastos	<u>64,033</u>		<u>0.48</u>
		5'964,855	44.55
En aumento de pasivos:			
Acreeedores	317,125		2.37
Impuestos por pagar	2'744,394		20.50
Reservas de pasivos	<u>2'918,477</u>		<u>21.80</u>
		5'979,996	44.67
En aumentos de capital:			
Incremento Rva. Legal	19,145		0.14
Resultado de ejercicios ant.	363,764		2.72
Utilidad neta	<u>1'060,538</u>		<u>7.92</u>
		1'443,447	10.78
RECURSOS OBTENIDOS		13'388,298	100.00
Aplicación de recursos en au- mentos de activos:			
Deudores diversos	1'153,361		8.61
Mobiliario	1'012,405		7.56
Gtos. pagados p/anticipado	<u>1'639,145</u>		<u>12.25</u>
		3'804,911	28.42
En disminución de pasivos:			
Proveedores	<u>9'538,387</u>		<u>71.58</u>
		<u>9'538,387</u>	<u>71.58</u>
RECURSOS APLICADOS		<u>13'388,298</u>	<u>100.00</u>

FOTON, S.A. DE C.V.

ESTADO DE CAMBIO DE SITUACION EN EL
CAPITAL CONTABLE POR EL AÑO QUE TERMINO AL
31 DE DICIEMBRE DE 1984

<u>M O V I M I E N T O S</u>	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	<u>RESULTADOS D E EJERCICIOS ANTERIORES</u>	<u>RESERVA L E G A L</u>	<u>UTILIDAD D E L EJERCICIO</u>
Saldos al 31 de diciembre de 1983	500,000	2'431,640	153,793	1'174,063
Aplicación de Utili- dades	- o -	363,764	19,145	1'060,538
Saldos al 31 de diciembre de 1984	500,000	2'795,404	172,938	2'234,601

FOTON, S. A. DE C. V.

2.5.2 Razones Financieras

<u>R A Z O N</u>	<u>FORMULA PARA EL CALCULO</u>	<u>C A L C U L O</u>	<u>EVALUACION</u>
Liquidez Circulante	$\frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$	$\frac{54'049,665}{51'789,382} = 1.04$	Regular
Prueba del ácido	$\frac{\text{activos disponibles}}{\text{pasivo circulante}}$	$\frac{54'049,665 - 31'305,700}{51'789,382} = 0.44$	Pobre
Rotación de inventarios	$\frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventarios}}$	$\frac{57'741,858}{31'305,700} = 1.84$	Pobre
Plazo promedio de inventarios	$\frac{\text{días del año}}{\text{rotación de inventarios}}$	$\frac{360}{1.84} = 196 \text{ días}$	Pobre
Inventarios a ca- pital de trabajo	$\frac{\text{inventarios (neto)}}{\text{capital de trabajo}}$	$\frac{31'305,700}{54'049,665 - 51'789,382} = 13.85$	Pobre

Estabilidad Pasivo a capi- tal contable	$\frac{\text{pasivo total}}{\text{capital contable}}$	$\frac{51'789,382}{5'750,865} = 9.01$	Pobre
Capital contable a activos totales	$\frac{\text{capital contable}}{\text{activos totales}}$	$\frac{5'750,865}{57'540,248} = 10\%$	Pobre
Capital de trabajo a capital contable	$\frac{\text{capital de trabajo}}{\text{capital contable}}$	$\frac{2'260,283}{5'750,865} = 39.30\%$	Pobre
Endeudamiento	$\frac{\text{deuda total}}{\text{activo total}}$	$\frac{51'789,382}{57'540,248} = 90.00\%$	Pobre
Utilidad de operación	$\frac{\text{utilidad de operación}}{\text{v e n t a s}}$	$\frac{6'165,924}{97'741,073} = 6.31\%$	Pobre
Utilidad neta a ventas	$\frac{\text{utilidad neta AI}}{\text{v e n t a s}}$	$\frac{5'546,507}{97'741,073} = 5.67\%$	Pobre
Rotación de ac- tivo total	$\frac{\text{ventas}^{\text{a)}}}{\text{activo total}}$	$\frac{97'741,073}{57'540,248} = 1.70$	Bueno

Rentabilidad Margen de utilidad a ventas	<u>utilidad neta DI</u> ventas	b) $\frac{2'234,601}{97'741,073} = 2.29\%$	Pobre
Rendimiento sobre inversión	a) x b)	$1.70 \times 2.29 = 3.89$	Regular
Rendimiento de la reinversión	<u>utilidad neta DI</u> activo total	$\frac{2'234,601}{57'540,3248} = 3.88\%$	Pobre
Costo de ventas a ventas	<u>costo de ventas</u> ventas	$\frac{57'741,858}{97'741,073} = 59.08\%$	Regular
Utilidad neta a capital contable	<u>utilidad neta DI</u> capital contable	$\frac{2'234,601}{5'750,865} = 38.86\%$	Buena
Rotación de activo fijo	<u>ventas</u> activo fijo neto	$\frac{97'741,073}{2'224,516} = 43.94$	Satisfactorio

RESUMEN DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras individuales nos dan una idea de los puntos fuertes y débiles de FOTON, S.A. DE C.V.

En primer lugar su liquidez es mala; el activo circulante apenas si logra cubrir una vez al pasivo circulante. La prueba del ácido refleja que sin inventarios la empresa no logra cubrir ni el 50% del pasivo circulante.

La inversión está concentrada en los inventarios, por lo que su rotación es muy lenta, aún cuando gran parte de éstos son de rápida colocación en el mercado.

Como puede observarse, la inversión en inventarios no ha sido medida ni vigilada, por lo cual el capital de trabajo depende de éstos.

En lo que respecta a la productividad, las ventas son elevadas y su costo de ventas es aceptable; sin embargo, la utilidad se ve seriamente reducida a consecuencia de los altos gastos de operación.

La empresa tiene un rendimiento sobre su inversión favorable, ya que con las ventas el margen de utilidad que percibe está en posibilidad de generar hasta dos veces su activo total, lo cual muestra que uno de sus problemas básicos es su alto endeudamiento.

El giro de la empresa es principalmente comercial, la razón de rotación de activo fijo no es significativo, debido a que es mínima la inversión en activo fijo.

Es importante señalar que la última razón financiera arroja un porcentaje bueno, pero no significativo, debido a que una alza en los precios de los productos puede pro-

ducir temporalmente una "utilidad de inventarios" que no se ha reconocido como tal por el exceso de inversión en ellos.

3. REPERCUSION DE LA CARGA FISCAL EN LOS RESULTADOS DE LA SOCIEDAD MERCANTIL POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES.

El papel desempeñado por las sociedades mercantiles - es cada vez más importante, debido a que, constituyen la - esencia de la economía, pues atraen los capitales y fomentan el ahorro.

La Ley General de Sociedades Mercantiles en su Artículo 1º, reconoce seis especies de sociedades mercantiles:

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad en responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anónima;
- V. Sociedad en comandita por acciones; y
- VI. Sociedad cooperativa.

Las sociedades mercantiles tienen una personalidad - distinta a cada uno de sus socios. Carrillo Zalce dice sobre la sociedad anónima: "En la actualidad en México esta forma de sociedad es la más importante, y aquella en la que según los últimos datos del censo, se encuentra invertida la mayor proporción de capitales destinados a formar sociedades.

3.1 Características generales de las sociedades mercantiles.

CARACTERÍSTICAS SOCIEDAD	FORMA DE ERISTIR	NUM. DE INTEGRAN- TES.	IMPORTE DEL CAPITAL SOCIAL	RESPONSA- BILIDAD DE LOS INTE- GRANTES	ADMINIS- TRACION	VIGILAN- CIA.	DESIGNA- CION DE LOS INTE- GRANTES	DESIGNA- CION DE LAS APOR- TACIONES
1. EN NOMBRE COLECTIVO	RAZON SOCIAL	NO HAY LIMITES	NO HAY LIMITE	SOLIDARIA SUBSIDIA- RIA ILIMI- TADA	UNO Ó VA- RIOS AD- MINISTRA- DORES.	INTER- VENTOR.	SOCIO	APORTA- CION
2. COMANDITA SIMPLE	RAZON SOCIAL	NO HAY LIMITES	NO HAY LIMITE	COMANDITA- DOS SOLI- DARIA, SUB- SIDARIA, E ILIMITA- DAMENTE. COMANDITA- RIOS: HAS- TA POR EL MONTO DE SUS APOR- TACIONES	SOLO SOCIOS COMANDI- TADOS	INTER- VENTOR	A) COMAN- DITADOS B) COMAN- DARIOS	APORTA- CION.
3. RESPONSABILIDAD LIMI- TADA	RAZON SOCIAL Ó DENOMI- NACION	MAXIMO 25	MINIMO 5,000.00	HASTA POR EL PAGO DE SUS PARTES SOCIALES	UNO Ó VARIOS GEREN- TES	CONSEJO DE VIGI- LANCIA	SOCIO	PARTES SOCIALES
4. SOCIEDAD ANONIMA	DENOMI- NACION LIBRE	MINIMO 5	MINIMO 25,000.00	HASTA POR EL PAGO DE SUS ACCIONES	ADMINIS- TRADOR, UNICO Ó CONSEJO DE ADMINI- STRACION	COMISARIOS	ACCIONISTA	ACCIONES
5. COMANDITA POR ACCIO- NES	RAZON SOCIAL	MINIMO 5	MINIMO 25,000.00	COMANDITA- DOS SOLIDA- RIA E ILI- MITADAMENTE COMANDITA- RIOS: HASTA POR EL VA- LOR DE SUS ACCIONES	SOLO SOCIOS COMANDI- TADOS	COMISARIOS	A) COMAN- DITADOS B) COMAN- DARIOS	ACCIONES
6. COOPERATIVA	DENOMI- NACION	MINIMO 10	VARIABLE	LIMITADA- MENTE	ASAMBLEA ERAL. Y CONSEJO DE ADMINI- STRACION	CONSEJO DE VIGI- LANCIA.	COOPERA- DOR	APORTA- CION.

3.2 La carga fiscal de la sociedad mercantil en comparación con otro tipo de contribuyentes.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, en su Artículo 1º, establece cuales son los sujetos de este impuesto:

Personas Físicas y Personas Morales

Al comparar la tarifa del Artículo 13, que es la aplicable a las sociedades mercantiles y la tarifa del Artículo 141, que corresponde a las personas físicas, se observa que en la primera, las tasas y límites contenidos son más elevados debido a que:

- Su capacidad de generar utilidades es más alta.
- Cuenta con mayores deducciones.
- Existen diversos estímulos fiscales.

La utilidad que la sociedad mercantil distribuye entre sus socios, y que ha sido gravada por el Artículo 13, a su vez un ingreso acumulable para la persona física que lo recibe.

Las sociedades mercantiles, así como las personas físicas que perciben ingresos por actividades empresariales, tienen la obligación de hacer partícipes a sus trabajadores de las utilidades, mientras que las personas morales con fines no lucrativos no existe base para este concepto, debido a que su fin no es la obtención de utilidades.

Las sociedades mercantiles y las personas morales con fines no lucrativos, deberán retener y enterar el impuesto correspondiente por pago de honorarios y arrendamiento.

En lo que se refiere a obligaciones fiscales, las sociedades mercantiles y personas físicas tienen el deber de pre-

sentar pagos provisionales a cuenta del I.S.R., así como, una declaración anual. Mientras que el Artículo 68 de esta Ley establece que las personas morales con fines no lucrativos no son contribuyentes del I.S.R., sino que son - sus integrantes los que deben considerarse sujetos a dicho impuesto; sin embargo, como sociedad está obligada a la retención y entero de las percepciones de sus integrantes de acuerdo a la tarifa del Artículos 86 de la misma Ley, así como, la de presentar declaración anual.

4. OBLIGACIONES FISCALES DEL MODELO ECONOMICO.

La Cía. Foton, S.A. de C.V., de acuerdo con el artículo 115 de la L.I.S.R., se considera contribuyente mayor de bido a que:

- I. Obtuvo ingresos de \$97'741,073.00
- II. Para explotar la negociación requiere de 60 personas.
- III. La compañía no es propietaria del inmueble, siendo su superficie mayor a cincuenta metros cuadrados.
- IV. Tiene trece establecimientos fijos.

Como anteriormente se mencionó, su giro es la compra-venta de artículos fotográficos, incluyendo sus accesorios y componentes, por lo que no puede considerarse contribuyente menor (Artículo 115-A L.I.S.R.)

Por se contribuyente mayor y de acuerdo al artículo - 58 de la L.I.S.R., sus obligaciones son:

- I. Llevar la contabilidad de conformidad con el C.F.F.

- II. Expedir comprobante por las actividades que realiza, conservando una copia.
- III. Valuar sus inventarios por cualquiera de los siguientes métodos:
 - a) Costos identificados
 - b) Costos promedios
 - c) Primeras entradas primeras salidas
 - d) Ultimas entradas primeras salidas
 - e) Detallista
- IV. Controlar sus inventarios de mercancías con el procedimiento de control de inventarios perpetuos.
- V. Llevar registros de las acciones o certificados de aportación patrimonial.
- VI. Llevar un registro de las utilidades de cada ejercicio.
- VII. Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha que termina el ejercicio.
- VIII. Presentar declaración en la que se determine el resultado fiscal del ejercicio y el monto del impuesto de éste.
- IX. Llevar un registro de deudas, créditos y efectivo en moneda extranjera.
- X. Presentar declaración de compras a proveedores y la declaración de retenciones efectuadas en el año calendario.

Asimismo, está obligada al pago del Impuesto al Valor

Agregado que resulte de la diferencia del impuesto a su -
cargo y que hubiere trasladado, ya que enajena bienes en
territorio nacional (Artículo 1° L.I.V.A.)

CAPITULO III

ESTRUCTURA DEL CAPITAL PARA LOGRAR EL MAXIMO RENDIMIENTO

1. GENERALIDADES.

La estructura del capital está íntimamente relacionada con la situación financiera a largo plazo de la empresa, se tiene la opción de financiamiento utilizando dos instrumentos básicos: pasivo y capital. En este capítulo se examina la estructura de capital y la relación de ésta con el costo de capital de la empresa.

No existe una estructura "ideal" de capital y, aún si la hubiera, el administrador financiero deberá estar atento a importes demasiado grandes de financiamiento con relación al capital contable.

1.1 Concepto.

La estructura de capital es el financiamiento permanente a largo plazo de la empresa, representado por deuda a largo plazo y aportaciones. El pasivo a largo plazo y las acciones preferentes, integran lo que se denomina "el apalancamiento" de la estructura de capital.

BALANCE GENERAL

Activo	{	Pasivo a corto plazo	}	Capital por deuda	}	C						
		Pasivo a largo plazo					}	A				
		Capital Contable							}	P		
		Acciones preferentes									}	I
		Acciones comunes										
Utilidades retenidas	}	A										
			}	L								

1.2 Concepto y Objetivo del análisis del costo de capital.

"El costo de capital para una determinada empresa es aquella tasa de descuento con la característica de que cualquier inversión, cuya tasa de rendimiento sea superior (inferior) a esta tasa, aumentará (disminuirá) el valor de mercado de las acciones de la empresa". (Myron Gordon)

Los objetivos que se persiguen a través del análisis del costo de capital son:

- Podrá utilizarse como tasa mínima de aceptación o rechazo de proyectos.
- Da una medida de qué tan bien diseñada está la estructura de capital.

1.3 Efectos fiscales del costo de capital.

Es importante señalar que el interés sobre la deuda es deducible con fines fiscales; por ello, el uso de deudas -- proporciona una protección impositiva para una parte de los flujos de efectivo de una empresa. Así pues, el valor de una empresa aumenta al incrementarse la deuda, por lo cual, las palancas financieras deben buscar el punto de equilibrio entre la relación "mayor rendimiento esperado contra mayor riesgo asumido".

2. RECURSOS PROPIOS, CARACTERISTICAS GENERALES, VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS.

El financiamiento interno son los fondos para el presupuesto de capital y la expansión del capital de trabajo, que provienen de las operaciones normales de la empresa; el financiamiento interno es aproximadamente igual a las utili

dades retenidas más la depreciación.

2.1 Utilidades retenidas.

Porción de utilidades no pagadas en efectivo, sino como dividendos en acciones de la propia empresa (o, en su caso, con acciones de alguna filial o subsidiaria) o como aumento de partes sociales. La cifra que aparece en el balance es la suma de las utilidades retenidas anualmente, a lo largo de la historia de la empresa.

Las utilidades retenidas tienen las siguientes ventajas financieras.

- Las empresas encuentran una manera de dar algo a sus dueños sin tener que recurrir a la utilización de fondos de inmediato.
- Tienen a ampliar la propiedad de acciones de una empresa.

Las desventajas financieras son:

- La reinversión de utilidades tienen un costo, ya que de hecho representa una inversión permanente adicional de los accionistas, la cual debe tener su retribución correspondiente (dividendo). El valor nominal de la acción más la parte alícuota de las utilidades retenidas que le corresponde, así como los rendimientos que generan.

De acuerdo con el Artículo 22, Fracción IX, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta 1985, las ganancias distribuidas en acciones o mediante el aumento de partes sociales, no serán deducibles para efectos de cálculo del I.S.R., la deducción se efectuará en el ejercicio en que se pague el reembolso. Así pues, la cantidad a deducir será menor por

el solo transcurso del tiempo. Para 1987 se suprime la de ducción de los dividendos pagados por las sociedades mercantiles.

3. RECURSOS AJENOS, CARACTERISTICAS GENERALES, VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS.

El mercado de dinero, el mercado de capitales y los préstamos son las principales fuentes de financiamiento ex terno a las que puede recurrir una empresa.

En el mercado de dinero se realizan operaciones con instrumentos creados para tener una vigencia a corto plazo, a través de la emisión de papel comercial y aceptación ban carias, etc. Al mercado de capitales acuden como demandan tes de recursos, quienes requieren fondos a largo plazo a través de la emisión de acciones y obligaciones.

3.1 Emisión y suscripción de acciones.

Es el financiamiento externo que consiste en que nuevos socios o los socios actuales realizan aportaciones de capital en dinero o en especie.

Las fuentes básicas de aportaciones de capital median te este tipo de financiamiento son acciones comunes y preferentes.

Los tenedores de acciones comunes son los propietarios y administradores de la empresa y beneficiarios de la utilidad residual, debido a que, los tenedores de acciones preferentes reciben un rendimiento periódico fijo (cuando exista utilidad) y son prioritarios en la liquidación so bre las acciones comunes, más sin embargo, no tienen derecho a voto.

Ventajas

- Se evita la obligación de hacer pagos fijos de inte
rés.
- No tienen fecha fija de vencimiento ni fondo de - -
amortización.
- Permiten conservar activos hipotecables.
- Tratándose de accionistas comunes, éstos conservan
el manejo administrativo de la empresa, asimismo, a
través de las acciones preferentes, se asegura un
mayor apalancamiento financiero, sin que ello signifi
que compartir el control de la empresa.

Desventajas.

- El costo componente de las acciones suele ser mayor
que el de la deuda.
- Las acciones son más arriesgadas, lo cual significa
que las tenencias de acciones deben diversificarse.
- Este tipo de valor tiene un alto riesgo, por lo que
en épocas de contracción económica los inversionis-
tas adquieren valores que les proporcionen mayor li
quidez y seguridad.
- Los dividendos sobre las acciones preferentes provoca
n que el precio por acción común disminuya.

3.2 Emisión y suscripción de obligaciones.

Las obligaciones son títulos de crédito que emite una sociedad anónima a través de los cuales se compromete a pa
gar intereses por el uso de capital (deuda) durante un pe-
ríodo de tiempo, a cuyo vencimiento regresará el capital a
los tenedores de las obligaciones.

Características:

- Las obligaciones son títulos de renta fija.

- Las garantías pueden ser:

Hipotecarias sobre bienes propiedad de la sociedad emisora y, quirografarias garantizadas por la solvencia económica y moral de la empresa, es decir, respaldadas por todos sus bienes y activos.

- El pago a los tenedores de obligaciones podrá ser en efectivo o canjeadas por acciones, siempre y cuando cumplan ciertos requisitos.
- La última característica de las obligaciones se refiere a la colocación, es decir, a su venta al público. Esta colocación puede ser pública si se realiza en el mercado de valores, y privada si se hace directamente del vendedor al comprador.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito regula la emisión de obligaciones y en ella se determina una serie de requisitos de carácter legal que deben cubrirse tanto para efectos de emisión como durante el tiempo que permanezca vigente.

Los intereses que se originan en este tipo de financiamiento son deducibles para efectos fiscales.

Ventajas.

- Los períodos de amortización son largos.
- La obtención de fondos puede ser mayor por medio de obligaciones que a través de préstamos.
- El riesgo de la empresa es compartido con los acreedores, no así el control administrativo de ella.

Desventajas.

- El flujo de efectivo es grande, pues se tienen que hacer amortizaciones de la deuda (exista utilidad o pérdida).

- Tienen una fecha fija de vencimiento.
- En caso de liquidación o quiebra este tipo de acreedores tienen prioridad sobre los accionistas.
- Su costo de financiamiento estará sujeto a las fluctuaciones en las tasas de interés.
- Debido a que este tipo de financiamiento es a largo plazo las tasas de interés se pagan ciertos puntos arriba de aquéllas fijadas por el banco, con el objeto de hacer atractiva la inversión.

3.3 Préstamos.

El préstamo es un financiamiento externo que se origina porque la empresa no tiene la suficiente capacidad de generación de utilidades para incrementar su capital.

Generalidades.

Existen diversos tipos de préstamos, dependiendo del destino, plazo y garantía proporcionados generalmente por las Sociedades Nacionales de Crédito.

Ventajas.

- Los trámites y requisitos para la obtención de préstamos duran menos que los que se requieren para la emisión y suscripción de acciones y obligaciones.
- Al igual que en las acciones preferentes y obligaciones el riesgo de la empresa es compartido, no así el control y administración de ella.
- El interés que causan son deducibles de impuesto.

Desventajas.

Son similares a las ya mencionadas en las obligaciones.

4. ANALISIS PRACTICO.

Siguiendo la metodología de la planeación fiscal financiera tenemos:

a) Identificación del problema.

De acuerdo al análisis financiero de la Compañía Foton, S.A. de C.V., efectuado en el capítulo II, se concluye que la empresa necesita incrementar su capital para solventar sus problemas de liquidez y estabilidad, así como, para mejorar su productividad.

b) Determinación de alternativas.

Se tienen las siguientes alternativas para incrementar el capital.

1. A través de pasivos y capital.

1.1 Utilidades retenidas.

1.2 Emisión y suscripción de acciones.

1.3 Emisión y suscripción de obligaciones.

1.4 Préstamos.

2. A través de activos improductivos.

c) Cuantificación de cada alternativa.

1.1 Utilidades retenidas. Los estados financieros del ejercicio de 1984, reflejan dividendos a distribuir por -- \$2'234,601.00. Si los accionistas deciden reinvertir sus utilidades será bajo las siguientes condiciones.

- Esta inversión permanente adicional de los accionistas se calcula tendrá un costo anual para el primero, segundo y tercer año del 70%, 120% y 200% respectivamente; este porcentaje se determinó en base al

promedio de incremento de utilidades de ejercicios anteriores, así como, considerando las tasas bancarias que actúan en el mercado.

- Los rendimientos que genere la inversión se pagarán al año siguiente:

<u>AÑO</u>	<u>FINANCIAMIENTO</u>	<u>% DE RENDIMIENTO</u>	<u>DIVIDENDOS</u>
1°	2'234,601	- o -	
2°	2'234,601	120%	2'681,521
3°	2'234,601	200%	<u>4'469,202</u>
			7'150,723

1.2 Emisión y suscripción de acciones. Se planea una emisión con las siguientes características:

- El importe de la emisión será de \$2'100,000.00, representada por 3,000 acciones comunes con un precio de \$700.00 c/u.
- El costo aproximado de la emisión es el siguiente:

Servicios, cuotas y tarifas a Casas y agentes de bolsa	447,261
Comisión por venta	156
Cuota de inscripción 0.085% anual	5,355
Cuotas sobre estudios financieros y económicos	300,000
Servicios por la custodia y administración de valores	
al INDEVAL 0.0625%	<u>141,750</u>

- Con este financiamiento se planea un aumento de capital que ha de generar dividendos que estimados por los siguientes dos años son:

<u>AÑO</u>	<u>FINANCIAMIENTO</u>	<u>% DE RENDIMIENTO</u>	<u>DIVIDENDOS</u>
1°	2'100,000	- o -	- o -
2°	2'100,000	120%	2'520,000
3°	2'100,000	200%	4'200,000
			<u>6'720,000</u>

1.3 Emisión y suscripción de obligaciones. Se planea una emisión con las siguientes características:

- El importe de la emisión será de \$2'100,000.00, representada por 3,000 obligaciones quirografarias con un precio de \$700.00 c/u. Las amortizaciones de capital serán anuales con un año de gracia, las tasas de interés actuarán para el primero, segundo y tercer año al 70%, 120% y 200%, respectivamente.
- El costo aproximado de la emisión es el siguiente:

Servicios, cuotas y tarifas a Casas y agentes de bolsa		452,355
Comisión por venta 0.25%	5,250	
Cuota de inscripción 0.085% anual	5,355	
Servicios sobre estudios financieros y económicos	300,000	
Servicios por la custodia y administración de valores al INDEVAL 0.0625%	<u>141,750</u>	

- El costo de financiamiento es el siguiente:

<u>AÑO</u>	<u>AMORTIZACION</u>	<u>TASA DE INTERES</u>	<u>INTERES</u>	<u>TOTAL</u>
1°	- o -	70%	1'470,000	1'470,000
2°	1'050,000	120%	2'520,000	3'570,000
3°	<u>1'050,000</u>	200%	<u>4'200,000</u>	<u>5'250,000</u>
	2'100,000		8'190,000	10'290,000

1.4 Préstamos. El Banco de Cédulas Hipotecarias - puede otorgar un préstamo a la empresa, bajo las siguientes condiciones:

- Se planea solicitar el préstamo por un importe de \$2'100,000.00, (el banco puede otorgar hasta - - \$5'000,000.00, pero para fines de comparación se hará sobre la cantidad indicada).
- El plazo de este financiamiento será de tres años con amortizaciones mensuales.
- La tasa de interés para cada año será aproximadamente del 68%, 115% y 180%, respectivamente.

<u>AÑO</u>	<u>AMORTIZACION</u>	<u>TASA DE INTERES</u>	<u>INTERES</u>	<u>TOTAL</u>
1°	700,000	68%	1'428,000	2'128,000
2°	700,000	115%	2'415,000	3'115,000
3°	<u>700,000</u>	180%	<u>3'780,000</u>	<u>4'480,000</u>
	2'100,000		7'623,000	9'723,000

COMPARACION ENTRE ALTERNATIVAS PARA LA ESTRUCTURA DE CAPITAL

(Cifras en Miles de Pesos)

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>AÑO</u>	<u>AMORTIZACION</u>	<u>COSTO DE FINANCIAMIENTO</u>	<u>TOTAL</u>	<u>DEDUCCIONES INTERESES</u>	<u>42% AHORRO I.S.R.</u>	<u>CTO. DES-PUES DE I.S.R.</u>
Utilidades retenidas	1	- o -	- o -	- o -	- o -	- o -	- o -
	2	- o -	2,682	2,682	- o -	- o -	2,681
	3	- o -	4,469	4,469	- o -	- o -	4,469
			7,151	7,151			7,151
Emision y suscripción de acciones	1	- o -	447	447	149	63	384
	2	- o -	2,520	2,520	149	63	2,457
	3	- o -	4,200	4,200	149	62	4,138
			7,167	7,167	447	188	6,979
Emisión y suscripción de obligaciones	1	- o -	1,922	1,922	1,621	681	1,241
	2	1,050	2,520	3,570	2,671	1,122	2,448
	3	1,050	4,200	5,250	4,350	1,827	3,423
		2,100	8,642	10,742	8,642	3,630	7,112
Préstamo	1	700	1,428	2,128	1,428	600	1,528
	2	700	2,415	3,115	2,415	1,014	2,101
	3	700	3,780	4,480	3,780	-1,588	2,892
		2,100	7,623	9,723	7,623	3,202	6,521

ANALISIS A VALOR PRESENTE

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>AÑO</u>	<u>CTO. DESPUES DE IMPUESTOS</u>	<u>TASA DE INTERES</u>	<u>FACTOR DE VALOR PRESENTE</u>	<u>VALOR PRESENTE</u>
U. RETENIDAS	1	- o -	-o-	- o -	- o -
	2	2,682	120	0.455 y 0.588	717
	3	4,469	200	0.333, 0.455 y 0.588	398
		7,151			1,115
ACCIONES	1	384	70	0.588	226
	2	2,457	120	0.455 y 0.588	657
	3	4,138	200	0.333, 0.455 y 0.588	369
		6,979			1,252
OBLIGACIONES	1	1,241	70	0.588	730
	2	2,448	120	0.455 y 0.588	655
	3	3,423	200	0.333, 0.455 y 0.588	305
		7,112			1,690
PRESTAMOS	1	1,528	68	0.595	910
	2	2,101	115	0.465 y 0.595	581
	3	2,892	180	0.357, 0.465 y 0.595	286
		6,521			1,777

2. FINANCIAMIENTO A TRAVES DE ACTIVOS IMPRODUCTIVOS.

Como se observa en el estado de resultados consolidado y en base a un estudio realizado, se llegó a la conclusión que 6 de las trece tiendas resultan improductivas debido a que sus ventas no soportan los altos gastos de venta y administración, lo que tiene como consecuencia el grave problema de liquidez al que se enfrenta; por lo anterior, es necesaria la venta de estas tiendas para cubrir pasivos a costo plazo y reducir gastos, esta alternativa tendría las siguientes:

Ventajas.

- Se obtiene efectivo para cubrir un 19.60% de la deuda a corto plazo, lo cual generaría un ahorro de intereses del 7.25% mensual.
- Disminución considerable de los gastos de venta y administración.
- A través de la venta de las tiendas se reduce la excesiva inversión en inventarios, evitando así la obsolescencia de éstos.

Desventajas.

- Fiscalmente la Compañía al elegir esta alternativa, no podrá amortizar las pérdidas provocadas por estas tiendas.

d) Viabilidad de cada alternativa.

Después del estudio efectuado, observamos que las alternativas menos recomendables son:

- La emisión de acciones por sus altos gastos de emisión en relación al capital obtenido y a la no de---

ducción de dividendos fiscalmente.

- La emisión de obligaciones y préstamos bancarios por sus altos costos y gastos financieros, aún cuando sean deducibles de impuesto agudizarían los problemas de liquidez y solvencia ya existentes.

Debido a las condiciones de la empresa, las alternativas antes mencionadas serían difíciles de obtener.

e) Toma de decisión.

Una vez analizadas cuantitativamente las alternativas y confrontados los problemas de su viabilidad, podemos decir que las alternativas más adecuadas son:

- La retención de utilidades por haber sido generadas por la empresa, aún cuando su costo no es deducible para cálculo de impuesto (ya que actuarían a partir de 1987, en donde la LISR establece que los dividendos pagados en efectivos por las sociedades mercantiles, ya no serán deducibles); ni causan desembolsos inmediatos.
- La venta de tiendas improductivas, que aunque no tienen ventajas fiscales, financieramente ayudarían a reducir su problema principal que es la falta de liquidez.

CAPITULO IV

ARRENDAMIENTO

1. GENERALIDADES

El arrendamiento es muy similar a la concentración de préstamos, sin embargo, mientras que el financiamiento por medio de instrumentos de deudas o de capital es parte de un grupo general de fuentes de financiamiento, que a veces no se puede asociar a activos específicos, el arrendamiento se identifica a esos activos.

1.1 Concepto.

El arrendamiento es el contrato por medio del cual el arrendador concede al arrendatario, por cierto tiempo y a cambio de una renta, el uso o disfrute de un bien. Sus elementos son:

- a) El arrendador que concede el uso y disfrute temporal del bien.
- b) El arrendatario que se obliga a pagar una renta a cambio del usufructo del bien.
- c) El propio bien que se da en uso; y
- d) El precio que se paga por ese usufructo, que es la renta.

1.2 Importancia.

La importancia de este tipo de financiamiento radica en que las inversiones en bienes de carácter permanente - pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien.

2. TIPOS DE ARRENDAMIENTO.

2.1 Arrendamiento puro.

Arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Ventajas.

- Protege contra la obsolescencia motivada por avances tecnológicos.
- Cuando de los bienes se deriven actividades que por su naturaleza sean temporales.
- Conserva el capital de trabajo ya que no se tienen que hacer fuertes anticipos o depósitos a cuenta.
- Es un financiamiento del 100%.
- Ofrece plazos más largos que otros tipos de financiamientos.
- La empresa genera utilidades del uso de los activos, no de su propiedad.
- Mantiene la capacidad de crédito, debido a que el bien no se presenta en los estados financieros, -- sino que la obligación representa un pasivo hasta su vencimiento.
- Existe menores restricciones en cuanto a la estructura financiera para otorgar el financiamiento.
- Los gastos por conservación, mantenimiento, reparación, seguros, etc., generalmente son cubiertos por el propietario del bien.
- Fiscalmente todas las erogaciones por concepto de renta son totalmente deducibles de impuesto, aunque éstas sean de un costo elevado.

Desventajas.

- No se tiene la opción de adquirir en propiedad el bien, ni transferirlo a un tercero.
- No existe valor residual del bien.
- El importe de los pagos efectuados, después de un período determinado, son mayores que el valor del bien.
- Fiscalmente no se puede depreciar.

2.2 Arrendamiento financiero.

Este contrato de arrendamiento prevee que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados.

El Código Fiscal de la Federación, en su Artículo 15°, define el arrendamiento financiero de la siguiente manera:

"Arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- I. Que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones:
 - a) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
 - b) Prorrogar el contrato por un plazo cierto, durante

el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

II. Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.

III. Que se establezca una tasa de interés aplicables para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito."

Ventajas.

Además de las ocho primeras mencionadas en el Arrendamiento Puro, se tienen las siguientes:

- Protege de la inflación, ya que ésta disminuye progresivamente el costo de las rentas.
- La deducción de este tipo de financiamiento es tanto por inversión como por costos de financiamiento.
- Los gastos legales, así como los de conservación, - mantenimiento, reparación, etc., que realiza el arrendatario son deducibles de impuesto.
- Depreciación acelerada por las estimaciones en el monto de la inversión.
- Es un financiamiento flexible por las características mencionadas en el concepto dado por el Código Fiscal de la Federación.

Desventajas.

- El arrendamiento financiero es más costoso que otro

tipo de financiamiento, debido a que las arrendadoras cargan una tasa de interés mayor que la bancaria, además de trasladar un impuesto federal sobre el -- arrendamiento.

- Si durante el plazo inicial forzoso el activo arrendado se vuelve obsoleto el arrendatario deberá hacer los pagos durante la vigencia de este plazo.
- Dificultad de mejoras en la propiedad cuando no se estipula en el contrato.
- Para calcular el monto de inversión se basa en estimaciones y promedios que afectan la base para el cálculo de deducción (Art. 48 de la LISR).

3. COMPARACIÓN ENTRE EL ARRENDAMIENTO Y LA ADQUISICION DEL BIEN.

La decisión de adquirir un bien cuya propiedad sea inmedata, se hará bajo las siguientes condiciones:

- Cuando el empleo de fondos destinados a la inversión no afecten de manera determinante la liquidez de la empresa.
- Que las actividades derivadas del activo fijo sean - destinadas y se identifiquen con las operaciones normales de la empresa.

El adquirir activo fijo de esta forma implica lo siguiente:

Ventajas.

- El monto original de la inversión comprende además - del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo, así como las erogaciones por concepto de dere-

chos, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compras y honorarios a agentes aduanales (Art. 41 Párrafo 2° LISR).

- Se gozan de beneficios fiscales como la utilización de porcentos mayores de depreciación (Art. 41, Fracción I LISR), así como de estímulos fiscales procediendo a la depreciación acelerada (Art. 163 LISR).
- Los activos fijos pueden aumentar sus deducibles -- ajustando el monto de la inversión que es base para el cálculo de depreciaciones (Art. 51, Fracción I LISR).
- El costo es menor que en el arrendamiento puro o financiero.

Desventajas.

- Debido a las restricciones fiscales establecidas por la Ley, si no es posible la depreciación acelerada, sólo es aceptable la depreciación lineal que a través del tiempo llega a ser mínima por efectos de inflación.
- Adquirir activo fijo implica inmovilización de capital y afecta flujos de efectivo.

4. ANALISIS PRACTICO.

a) Identificación del problema. Debido a que el equipo de transporte con el que cuenta la empresa es viejo y está en malas condiciones, se planea obtener nuevo equipo (2 camionetas Panel VW 1985) para distribuir mercancía a las tiendas.

b) Determinación de alternativas. Se tienen las si - -

güentes alternativas:

1. Arrendamiento puro
2. Arrendamiento financiero
3. Compra de equipo

c) Cuantificación de cada alternativa.

Con la finalidad de hacer más realista la comparación de cada alternativa, todos los cálculos se realizarán a tres años. Los gastos de seguros, mantenimiento, conservación, etc., no resultan significativos; por lo cual no se considerarán para efectos de cuantificación de cada alternativa.

1. Arrendamiento puro. Según datos obtenidos en la -- agencia automotriz Lebrija, S.A., el arrendamiento de las dos unidades será bajo las siguientes condiciones de pago.

- Las rentas operarán de la siguiente manera:

<u>AÑO</u>	<u>RENTA MENSUAL</u>	<u>TOTAL DOS UNIDADES</u>
1°	234,195.00	5'620,680.00
2°	214,103.00	5'138,472.00
3°	206,915.00	<u>4'965,960.00</u>
		15'725,112.00

2. Arrendamiento financiero. Según datos obtenidos por la Arrendadora Unión, S.A., el arrendamiento financiero de las dos unidades será bajo las siguientes condiciones.

- Las rentas operarán de acuerdo a esta fórmula:

$$\text{Renta} = \frac{Ci}{1 - (1 - i)^{-N}}$$

donde:

C = valor del vehículo (2'667,000 x 2) = 5'334,000
 i = tasa de interés del 73% anual sobre
 saldos insolutos = 0.73/12 = 0.0608
 N = 36 pagos

$$\frac{5'334,000 \times 0.0608}{1 - (1 + 0.0608)^{-36}} = 368,300 \text{ c/pago}$$

$$368,300 \times 36 \text{ pagos} = 13'258,800.00$$

Art. 48 LISR

Inversión	4'773,168	=	954,634	5 años
Costo	8'485,632	=	2'828,544	3 años

- La opción de compra será del 1% sobre el valor de los vehículos.

$$5'334,000 \times 1\% = 53,340$$

3 Compra de equipo. Según datos obtenidos por la agencia automotriz Lebrija, S.A., esta alternativa tiene dos opciones:

- a) Compra al contado.- asciende a un importe de 5'334,000 los dos vehículos.
- b) Compra a crédito.- funciona así:

- 50% de enganche	2'667,000
- La diferencia se pagará en 3 años a una tasa del 6% mensual sobre el saldo global 2'667,000 (0.06 x 36)	<u>8'427,720</u>
	11'094,720

COMPARACION ENTRE ALTERNATIVAS DE USO Y PROPIEDAD DE EQUIPO DE TRANSPORTE

1. Costo de equipo: 5'334,000
 2. Comparación de 3 años
 3. Depreciación 5 años o 20% anual
 4. Cifras en miles de pesos

ALTERNATIVA	AÑO	PAGO O RENTA	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	42% DEL AHORRO DE ISR	CTO. TOTAL DESPUES DE ISR
			DEPR.	CTO. FINANCIERO			
Arrendamiento Puro	1	5,621	- o -	5,621	5,621	2,361	3,260
	2	5,138	- o -	5,138	5,138	2,158	2,980
	3	4,966	- o -	4,966	4,966	2,086	2,880
		15,725	- o -	15,725	15,725	6,605	9,120
Arrendamiento Financiero	1	4,420	955	2,829	3,784	1,589	2,831
	2	4,420	955	2,829	3,784	1,589	2,831
	3	4,419	954	2,828	3,782	1,588	2,831
		13,259 *	2,864	8,486	11,350	4,766	8,493
Compra a) Contado	1	5,334	1,067	- o -	1,067	448	4,886
	2	- o -	1,067	- o -	1,067	448	(448)
	3	- o -	1,066	- o -	1,066	448	(448)
		5,334 *	3,200	- o -	3,200	1,344	3,990
Compra b) Crédito	1	5,476	1,067	1,920	2,987	1,255	4,221
	2	2,809	1,067	1,920	2,987	1,255	1,554
	3	2,809	1,066	1,920	2,987	1,254	1,555
		11,094 *	3,200	5,760	8,961	3,764	7,330

* No se consideró la depreciación de los años 4 y 5, así como ciertos estímulos fiscales.

ANALISIS A VALOR PRESENTE

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>AÑO</u>	<u>CTO. DESPUES DEL ISR</u>	<u>FACTOR DE VALOR PRESENTE</u>	<u>VALOR PRESENTE</u>
Arrendamiento Financiero	1	2'830,665	0.578	1'636,223
	2	2'830,665	0.334	945,793
	3	2'830,665	0.193	546,701
		<hr/>		<hr/>
		8'491,995		3'128,717
Compra a Crédito	1	4'221,683	0.581	2'454,467
	2	1'554,683	0.338	525,514
	3	1'554,683	0.197	305,559
		<hr/>		<hr/>
		7'331,049		3'285,540

d) Análisis de la viabilidad de alternativas.

Como puede observarse en el cuadro comparativo, la alternativa menos costosa es la compra de equipo al contado, pero, esta alternativa al igual que la compra a crédito, no es viable debido a los fuertes desembolsos que se harían de inmediato y que la empresa no está en condiciones de hacer por los problemas que tiene de liquidez. El financiamiento de estos activos se podría hacer mediante un préstamo refaccionario, el cual por la situación de la empresa antes mencionada es difícil de obtener.

La alternativa menos recomendable debido a sus altos costos, así como al no derecho de propiedad del bien, es el arrendamiento puro.

e) Toma de decisión.

Una vez analizadas cuantitativamente las alternativas y confrontados los problemas de su viabilidad, podemos concluir que la alternativa más adecuada es el arrendamiento financiero debido a que no se tienen que hacer fuertes desembolsos; se tiene derecho a adquirir en propiedad el bien; su costo comparado a valor presente; es menor la estimación del monto de la inversión (cuando el plazo de este arrendamiento sea menor a los años de depreciación fiscal) provoca una deducción acelerada.

CAPITULO V

OTRAS ALTERNATIVAS FISCALES - FINANCIERAS

Parte I

I N V E N T A R I O S

Los inventarios representan inversiones destinadas a la venta o a la producción para su venta posterior.

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de venta, producción y finanzas. Estas políticas consisten en la fijación de parámetros para el control de esta inversión, mediante el establecimiento de máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables. Los niveles máximos se establecen en días de producción o venta apropiados de acuerdo con las circunstancias.

1. METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.

El costo de los inventarios puede determinarse de acuerdo con el sistema y método que cada empresa en particular seleccione tomando en cuenta sus características. Estos sistemas y métodos deben ser aplicados en forma consistente a menos que se presenten cambios en las condiciones originales, en cuyo caso deberá darse a conocer en los estados financieros.

La LISR, en su artículo 58, fracción III, establece que es obligación de las sociedades mercantiles valuar sus inventarios por cualquier de los siguientes métodos:

- a) Primeras entradas / Primeras salidas
- b) Ultimas entradas / Primeras salidas
- c) Promedios
- d) Costos identificados
- e) Detallistas

CUADRO COMPARATIVO QUE MUESTRA LA REPERCUSION DE LOS METODOS
 "PEPS", "UEPS" Y "PROMEDIOS"

	a) P E P S	b) U E P S	c) PROMEDIOS
MECANISMO	Es una correlación entre el orden de ingreso de las distintas partidas de un material y el de su utilización.	El costo de las partidas es de la más reciente adquisición, siguiendo un orden inverso al de su entrada al almacén.	Se valgan los inventarios - obteniendo una media aritmética, por su sencillez es el más usual en nuestro medio.
REPERCUSION EN INVENTARIOS	Quedan valuados muy cerca de su costo de reposición o mercado.	Quedan valuados a costos muy antiguos. No se apegan a la realidad.	Quedan valuados a un costo que no es ni el más antiguo ni el más reciente, - sino intermedio.
REPERCUSION EN COSTOS	Los costos son históricos y no corresponden a sus costos de reposición.	Quedan valuados a unidades monetarias de poder adquisitivo actual.	Al igual que en los inventarios quedan valuados a un costo promedio.
REPERCUSION EN LAS UTILIDADES	Aumento considerable de la utilidad debido a que los costos están infravaluados. Corriéndose el riesgo de que estas utilidades, fuera de la realidad, se apliquen. Se incrementa también la obligación fiscal.	Se encuentran más cerca de la realidad, por lo cual su disposición no provoca desequilibrios.	La utilidad está inflada - debido a que los costos al estar promediados exageran la productividad, produciendo efectos similares a los del método "PEPS".

Debido a la naturaleza de los siguientes dos métodos no cabe comparación entre éstos y los anteriormente mencionados, por lo cual sólo se indicarán en qué consisten:

d) Costos Identificados. Se aplica en determinados tipos de industrias, en que se requiere una identificación precisa de la partida utilizada en una orden de producción, fundamentalmente para fines de control de cada artículo - elaborado. Ofrece ventajas en el aspecto comercial, relacionadas con el manejo de reclamaciones de la clientela, - el vencimiento de los productos, su calidad, devoluciones, etc.

e) Detallistas. Este método lo adoptan las tiendas - de departamentos y autoservicio, por virtud del cual las existencias se valúan a precios de venta menos el margen - conocido de utilidad bruta, obteniéndose el costo por grupo de artículos.

2. SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS.

El nivel de inversión óptima en inventarios que una - empresa debe tener es uno de los problemas más complejos que se presentan, por conjugarse una serie de factores como son: el volumen de la producción requerida en función de las compras y ventas, el mantenimiento de un inventario de seguridad para falta de suministros, la reducción en - precios en las compras por volumen o lotes, las perspectivas de alza o baja en los precios, el costo y riesgo del mantenimiento de la inversión, la duración del proceso, el tiempo en que el proveedor surte los pedidos, el tiempo de tránsito, etc.

El control de inventarios se realizará mediante tres pasos principales:

- Clase de control necesario (método ABC).
- Cantidad económica del pedido.
- Punto de reorden.

El sistema ABC se refiere a clasificar los inventarios en tres grupos A, B y C. Los artículos "A" son aquellos en los que la empresa tiene mayor inversión, aún cuando el volumen de éstos sea mínimo; los artículos "B" y "C" se desprenden de los artículos "A", pero en menor escala de inversión y mayor volumen. El método determina el grado de intensidad de control que se debe dedicar a cada grupo de artículos, según la inversión que los justifique.

La cantidad económica de pedido determina el monto del pedido que debe ordenarse para minimizar costos. La determinación de la cantidad de inventario requiere un equilibrio entre costos y riesgos de mantener inventarios, contrastando con los beneficios que se obtienen al tenerlo disponible. A medida que aumentamos nuestros inventarios se debe vigilar que los gastos por mantenimiento de los inventarios no sobrepasen los beneficios adicionales que se obtienen.

Para calcular el nivel óptimo de inventarios, se deben considerar algunos costos, tales como:

COSTO DE CAPITAL	Inventario; equipo para manejo y almacenamiento de inventarios.
COSTO DEL ESPACIO OCUPADO	Depreciación; mantenimiento, renta; impuestos; conserjes; costos de los servicios, etc.
COSTOS RELACIONADOS CON LOS SERVICIOS DE INVENTARIOS	Impuestos sobre inventarios; seguros; faltantes; costos de hacer pedidos y costos de mano de obra.

RIESGOS RELACIONADOS
CON INVENTARIOS

Riesgo de baja de precio; riesgo
de cambio, estilo u obsolescencia.

3. ANALISIS PRACTICO.

a) Identificación del problema. Como se muestra en el análisis de las razones financieras de la Compañía Foton, S.A. de C.V., no ha tenido el debido control de sus inventarios, lo que produce una fuerte inversión en ellos, extravío, robos, errores en valuación, etc.

b) Determinación de alternativas.

En valuación de inventarios.

1. Primeras Entradas-Primeras Salidas.
2. Ultimas Entradas-Primeras salidas.
3. Promedios.

El control de inventarios. Aplicación del sistema ABC, cantidad económica del pedido y punto de reorden.

c) Cuantificación de cada alternativa. Para facilitar los cálculos correspondientes a la valuación de inventarios, se seleccionaron algunos de los productos más representativos del almacén general, de los cuales se han hecho supuestos de los movimientos de entradas y salidas.

Producto: (1) Equipo Instamatic 97X "La Compañera".

Saldo: 2 us a 1,614 c/u y 1 ud a 1,868 c/u.

Movimientos: Compra 5 us a 2,100 c/u. Venta 3 us

Valuación:

	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	10,500	5,116
UEPS	9,316	6,300
PROMEDIOS	9,760	5,856

Producto: (2) Filtro Kenko ya 3-52mm.
 Saldo: 2 us a 44 c/u; 6 us a 900 c/u; 7 us a 1,881 c/u.
 Movimientos: Compra 2 us a 1,975 c/u. Venta 9 us.

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	15,236	7,369
UEPS	5,488	17,117
PROMEDIOS	10,638	11,967

Productos: (3) Lámpara Sylvania Car.
 Saldo: 1 ud a 61; 1 ud a 1,190; 1 ud a 2,366.
 Movimiento: Compra 2 us a 2,870 c/u. Venta 3 us

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	5,740	3,617
UEPS	1,251	8,106
PROMEDIOS	3,743	5,614

Producto: (4) Lente FD 50mm. F-18
 Saldo: 1 ud a 3,294; 1 ud a 21,874
 Movimiento: Venta 1 ud.

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	21,874	3,294
UEPS	3,294	21,874
PROMEDIOS	12,584	12,584

Producto: (5) Kodabromide F2 20x25 PS 100 H
 Saldo: 2 us a 5,265 c/u; 2 us a 7,696 c/u
 Movimiento: Compra 3 ud a 8,050 c/u. Venta 3 us

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	31,846	18,226
UEPS	25,922	24,150
PROMEDIO	28,613	21,459

Producto: (6) Pinza escurrido película.
 Saldo: 3 us a 456 c/u; 1 ud a 750 c/u
 Movimiento: Compra 9 us a 815 c/u. Venta 6 us

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	5,705	3,748
UEPS	4,563	4,890
PROMEDIOS	5,090	4,363

Producto: (7) Retroproyector Misumi Mod. R-100
 Saldo: 1 ud a 40,200; 1 ud a 57,600
 Movimiento: Compra 1 ud a 60,000. Venta 1 ud.

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	117,600	40,200
UEPS	97,800	60,000
PROMEDIOS	105,200	52,600

Producto: (8) Rollo Kodacolor U-100 UP-135-36
 Saldo: 1 ud 340; 15 us a 415 c/u; 40 ús a 423 c/u y
 29 ud a 554 c/u.
 Movimiento: Compra 18 us a 575. Venta 75 us.

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	15,890	34,011
UEPS	11,641	38,260
PROMEDIOS	13,365	36,336

Producto: (9) Pila 7K-67
 Saldo: 2 us a 275 c/u; 6 us a 450 c/u
 Movimiento: 150 us a 520 c/u. Venta 80 us.

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	40,560	40,690
UEPS	39,650	41,600
PROMEDIOS	40,111	41,139

Producto: (10) Tripié Viola VTG-3
 Saldo: 2 us a 4,535 c/u; 7 us a 6,902 c/u
 Movimiento: compra 3 us a 7,010. Venta 2 us

Valuación:	<u>Inventarios</u>	<u>Costo</u>
PEPS	69,344	9,070
UEPS	64,394	14,020
PROMEDIOS	65,345	13,069

CUADRO COMPARATIVO DE LOS INVENTARIOS Y COSTOS VALUADOS
 POR LOS METODOS "PEPS", "UEPS" Y "PROMEDIOS"

PRODUCTO	I N V E N T A R I O			C O S T O		
	<u>P E P S</u>	<u>U E P S</u>	<u>PROMEDIOS</u>	<u>P E P S</u>	<u>U E P S</u>	<u>PROMEDIOS</u>
(1)	10,500	9,316	9,760	5,116	6,300	5,856
(2)	15,236	5,488	10,638	7,369	17,117	11,967
(3)	5,740	1,251	3,743	3,617	8,106	5,614
(4)	21,874	3,294	12,584	3,294	21,874	12,584
(5)	31,846	25,922	28,613	18,226	24,150	21,459
(6)	5,705	4,563	5,090	3,748	4,890	4,363
(7)	117,600	97,800	105,200	40,200	60,000	52,600
(8)	15,890	11,641	13,365	34,011	38,260	36,336
(9)	40,560	39,650	40,111	40,690	41,600	41,139
(10)	69,344	64,394	65,345	9,070	14,020	13,069
TOTAL:	334,295	259,319	294,649	165,341	236,317	204,987

REPERCUSION DE LOS METODOS "PEPS", "UEPS" Y "PROMEDIOS"
EN EL ESTADO DE RESULTADOS Y EN LOS RECURSOS DISPONIBLES

	<u>P E P S</u>	<u>U E P S</u>	<u>PROMEDIOS</u>
Ventas	339,883	339,883	339,883
Costo de Ventas	165,341	236,317	204,987
Utilidad Bruta	174,542	103,566	134,896
Gasto de Operación (estimados para el caso 35% sobre ventas)	84,971	84,971	84,971
Utilidad antes de ISR	89,571	18,595	49,925
ISR y PTU 50% Art. B	44,786	9,298	24,963
	44,785	9,297	24,962

FLUJO DE EFECTIVO

	<u>P E P S</u>	<u>U E P S</u>	<u>PROMEDIOS</u>
Ingresos	339,883	339,883	339,883
Egresos:			
Gastos	84,071	84,071	84,071
ISR y PTU	44,786	9,298	24,963
	<hr/>		
T o t a l	129,757	94,269	109,934
	<hr/>		
Efectivo al finalizar el período	210,126	245,614	229,949
	<hr/> <hr/>		

En lo que se refiere al control de inventarios a través del método ABC obtenemos lo siguiente:

<u>Grupo</u>	<u>Productos que lo integran</u>	<u>% Invers.</u>	<u>% Volumen</u>
A	Rollos y proyectores	49	6
B	Cámaras profesionales, <u>pa</u> peles y químicos	34	14
C	Filtros, accesorios, len- tes, focos y varios	17	80

d) Análisis de la viabilidad de alternativas. La empresa ha valuado sus inventarios empleando el método Primeras Entradas/Primeras Salidas, lo cual repercute en que los inventarios muestren cifras elevadas, así como costos de venta muy bajos que disfrazan la utilidad, aumentan la -- obligación fiscal y producen problemas de liquidez.

La LISR establece en su Artículo 60:

"El método de valuación de inventarios adoptado por el contribuyente conforme a la fracción III del artículo 58 de esta Ley, sólo podrá variarse cumpliendo con las disposiciones que al efecto señale su Reglamento.

Cuando el contribuyente haya adoptado el método de - costos promedios o el de primeras entradas primeras sali-- das y desee cambiar por el de últimas entradas primeras sa lidas, podrá efectuar el cambio de valuación, previo aviso a la autoridades fiscales, y siempre que se cumplan los si guientes requisitos:

I. Sólo se podrá efectuar el cambio de método de va-- luación, cuando los inventarios de los últimos tres ejerci cios mantengan el mismo factor de rotación o cuando la va-- riación no exceda el 25% de dicho factor.

II. Del valor que resulte del inventario final del ejercicio en que se haga el cambio en el método de valuación anterior, se disminuirá el valor que se obtenga con el nuevo método; con la diferencia se creará una cuenta de activo compensable para efectos fiscales.

III. La cuenta de activo compensable para efectos fiscales podrá deducirse en los ejercicios posteriores a aquél en que se efectuó el cambio, en la proporción en que el inventario final de este ejercicio resulte inferior al inventario final del ejercicio en que se efectuó el cambio; el saldo pendiente se deducirá, cuando el contribuyente varíe nuevamente el método de valuación o en el ejercicio de liquidación de la sociedad.

IV. El contribuyente deberá conservar la documentación relativa a los inventarios a que se refiere la fracción II de este artículo, valuados bajo los dos métodos durante los cinco ejercicios siguientes a aquél en que terminó de deducir la cuenta de activo compensable para efectos fiscales."

El control de inventarios resulta necesario debido a las irregularidades que se han detectado, como son:

- Daños a los inventarios.
- Descuidos por obsolescencia.
- Robo de inventarios de menudeo.
- Excesivo uso de papeles que facilita los faltantes.

e) Toma de decisión. Después de cuantificada y analizada la viabilidad de las alternativas de valuación y control de inventarios se considera que el método de valua-

ción más conveniente para la empresa es el de Ultimas Entradas/Primeras Salidas, fiscalmente se cumplen los requisitos establecidos en el artículo 60 de la LISR; asimismo, conviene adoptar el método ABC para el control de sus inventarios, haciendo hincapié del cuidado especial que cada uno de los grupos necesita.

Parte II
PLAN DE PRESTACIONES A EMPLEADOS

1. GENERALIDADES.

Como parte fundamental de la planeación fiscal financiera, se encuentra el aspecto de los planes de remuneración a empleados, en virtud de que al elevarse el sueldo, al otorgarse una gratificación adicional implica una obligación fiscal para ellos; situación que resulta inequitativa al compararse con el profesionista independiente o con el inversionista.

Por lo anterior, se hace necesario que las empresas encuentren la forma de ofrecer a sus empleados, dentro de un marco legal correspondiente, incentivos que no impliquen un costo fiscal, lo que representa para ellos el ahorro de un gasto que de otra manera se hubiesen visto obligados a realizar.

Cabe mencionar la importancia que día con día van adquiriendo los planes de prestaciones, debido al deterioro constante del sueldo al incrementarse el índice infacionario.

2. TIPOS DE PRESTACIONES.

Existen varias clasificaciones que se han hecho sobre las prestaciones, en nuestro caso, citaremos la enunciada por Fernando Arias Galicia, que las agrupa de la siguiente manera:

- a) En dinero
- b) En especie
- c) En facilidades, actividades o servicios

3. DISPOSICIONES FISCALES.

Las prestaciones serán deducibles conforme a los siguientes artículos de las LISR y su Reglamento.

LISR Artículo 24, fracción XII.

"Que cuando se trate de gastos de previsión, las prestaciones correspondientes se destinen a jubilaciones, fallecimientos, invalidez, servicios médicos y hospitalarios, subsidios por incapacidad, becas educacionales para los trabajadores o sus hijos, fondos de ahorro, guarderías infantiles o actividades culturales y deportivas y otras de naturaleza análoga.

Dichas prestaciones deberán otorgarse en forma general en beneficio de todos los trabajadores.

En todos los casos deberán establecerse planes conforme a los plazos y requisitos que se fijen en el Reglamento de esta Ley."

RLISR Artículo 19, fracción

"I. Que se otorguen en forma general.

II. Que se otorguen a todos los trabajadores sobre las mismas bases, a menos que se trate de:

a) Planes de previsión social a favor de empleados de confianza y de los demás trabajadores, los cuales podrán

contener beneficios diferentes para unos y otros;

b) Planes para trabajadores de una misma empresa en la que existan varios sindicatos, en cuyo caso los beneficios pactados con cada sindicato podrán no ser equivalentes;

c) Personal sometido a un riesgo sensiblemente mayor que el resto de los trabajadores, en cuyo caso la naturaleza del riesgo debe ser concordante con la del beneficio y éste ser independiente de que se trate de empleados de confianza o de los demás trabajadores;

d) Personal que labore en establecimientos ubicados en el extranjero, los cuales podrán tener beneficios diferentes por país.

III. Que tratándose de planes de seguros de vida sólo se asegure a los trabajadores."

Un análisis de los artículos mencionados nos lleva irremediablemente a concluir que las empresas pueden adoptar planes siguiendo los conceptos "gastos de previsión social", y "gastos estrictamente indispensables".

En lo que se refiere a gastos de previsión social el artículo 24, fracción XII dice: "...y otras de naturaleza análoga" no siendo claro si se refieren a las prestaciones que se mencionan al inicio de la fracción o a las actividades culturales y deportivas que se citan en la parte final de la misma. Asimismo, no se ha dado una definición concreta de lo que debe entenderse desde el punto de vista fiscal, por gastos estrictamente indispensables.

El IMSS establece que para evitar la incorporación de las prestaciones dentro del salario para cotización de cuotas, se requiere que no sean totalmente gratuitas de conformidad con el artículo 32° D del IMSS.

4. EFECTOS FISCALES.

Se procederá a explicar en forma enunciativa, más no limitativa los beneficios fiscales de algunas prestaciones y nuestra opinión concreta sobre la conveniencia o inconveniencia de adoptarlos.

4.1 Seguros

Partiendo del supuesto de las primas que se haga a - instituciones mexicanas creemos que se está frente a conceptos que corresponden a gastos de previsión social y que, en consecuencia, son deducibles para la empresa y no acumulables al sueldo de los empleados.

Desde luego, se debe cumplir con el requisito de la generalidad y, además, el asegurado tiene que ser el propio trabajador y no sus familiares, pues la relación laboral existe sólo con el primero.

4.2 Fondo de Ahorro

De acuerdo al artículo 22 del reglamento del LISR corresponde a un típico concepto de previsión social. No hay lugar a duda de que cuando el monto de las aportaciones no exceda del 13% de los salarios de cada trabajador y éste no sobrepase 10 veces al salario mínimo general de la zona económica, el gasto es deducible para la empresa y no acumulable para el trabajador.

4.3 Pensiones o Jubilaciones

Será deducible por el monto de hasta nueve veces el salario mínimo general de la zona económica del contribuyente.

4.4 Automóviles

Esta es una prestación que se ha convertido en elemento de competitividad para un buen paquete de compensación. En función de la importancia de la empresa y de la seguridad del trabajador, estimamos que los gastos incurridos en la entrega de un automóvil, así como el mantenimiento de los vehículos, corresponde al concepto de estrictamente in dispensables para los fines de la actividad empresarial. Asimismo, conforme al último párrafo del artículo 78 de la LISR, pueden considerarse los conceptos anteriores como no ingresos para los empleados.

4.5 Diversas prestaciones

Por la dificultad administrativa que implica el manejo de estas prestaciones, no se han incorporado tan rápidamente a los planes de compensación como las antes expuestas. Algunas de las cuales son:

4.5.1 Despensas

En el caso de esta prestación, el problema indudablemente es el control por lo que se refiere al beneficio que puede obtenerse. Este tipo de gasto es deducible.

4.5.2 Becas

Becas educacionales, guarderías infantiles y actividades culturales y deportivas.

Estos conceptos son gastos deducibles para la empresa e ingresos exentos del pago del ISR para los empleados establecido en el artículo 77, fracción VI de dicha Ley.

4.5.3 Préstamos

La Ley Federal del Trabajo en su artículo número 111 prohíbe cobrar intereses a los trabajadores; sin embargo, la LISR en su artículo 24, fracción VIII, permite la deducibilidad de dichos intereses, hasta por el monto de la ta sa más baja de los estipulados en los préstamos a terceros, en la porción del préstamo que se hubiere hecho a éstos.

4.5.4 Gastos de representación y viáticos

Se trata de un concepto en el que las autoridades han logrado establecer limitaciones por demás estrictas. Así, en la fracción V del artículo 25 de la actual LISR, no son deducibles todos los gastos de representación aunque por otra parte, se permita la deducción de viáticos en el país o en el extranjero, siendo deducibles únicamente los que de termina la fracción VI del citado artículo.

Concluimos que determinadas empresas los gastos de re presentación y viáticos son gastos estrictamente indispensables.

5. ANALISIS PRACTICO DE PRESTACIONES.

a) Identificación del problema.

La compañía no cuenta con un plan de prestaciones por lo cual los empleados no están motivados repercutiendo en la productividad de la empresa.

Con los nuevos aumentos se proyecta la introducción de un plan de prestaciones a empleados.

b) Determinación de alternativas.

Se tienen las siguientes dos alternativas para cada uno de los tres niveles jerárquicos de la empresa:

1. Plan de remuneración con incremento en efectivo.
2. Plan de remuneración con incremento en prestaciones.

Los incrementos en sueldos se planea que serán de la siguiente forma:

<u>NIVEL</u>	<u>TASA DE INCREMENTO</u>
1°	16 %
2°	18 %
3°	23 %

Las prestaciones para el primero y segundo nivel serán:

- Fondo de ahorro
- Pensiones y jubilaciones
- Becas

Para el tercer nivel serán:

- Ayuda para despensas
- Ayuda para transporte

Cabe señalar que el incremento para este nivel, por tratarse de salarios mínimos, será un 15% en efectivo y un 8% en prestaciones.

c) Cuantificación de cada alternativa.

1. Plan de remuneración con incremento en efectivo.

Para efectos de este cálculo se consideraron el total de remuneraciones mensuales por cada nivel.

<u>NIVEL</u>	<u>REMUNERACION</u>	<u>% INCR.</u>	<u>T O T A L</u>	<u>ISPT</u>	<u>PERC.NETA</u>
1°	630,862	16	731,800	41,998	689,802
2°	1'358,368	18	1'602.874	39,856	1'563,018
3°	914,634	23	1'125,000	- o -	1'125,000

- FONDO DE AHORRO. La política de la empresa es integrar un fondo de ahorro del 4% que aportará la compañía.

<u>NIVEL</u>	<u>SUELDO</u>	<u>% INCR.</u>	<u>IMPORTE</u>
1°	630,862	4	25,234
2°	1'358,368	4	54,335

- PENSIONES Y JUBILACIONES. Se formuló un plan de pensiones y jubilaciones, el cual funcionará de la siguiente manera:

<u>NIVEL</u>	<u>SUELDO</u>	<u>% INCR.</u>	<u>IMPORTE</u>
1°	630,862	8	50,469
2°	1'358,368	10	135,837

- BECAS. La empresa otorgará becas, así como cursos de capacitación y adiestramiento sobre diferentes temas de la siguiente forma:

<u>NIVEL</u>	<u>SUELDO</u>	<u>% INCR.</u>	<u>IMPORTE</u>
1°	630,862	4	25,234
2°	1'358,368	4	54,335

- AYUDA PARA DESPENSAS Y TRANSPORTE. Como se mencionó serán para el tercer nivel de la siguiente forma: 4% para despensas y 4% para transporte.

<u>NIVEL</u>	<u>SUELDO</u>	<u>% INCR.</u>	<u>IMPORTE</u>
3°	914,634	8	73,171

d) Análisis de la viabilidad de alternativas.

El plan de remuneraciones a empleados que ha venido observando la empresa es con incrementos de sueldo en -- efectivo, no rebasando éstos lo estrictamente determinado

por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos; lo cual no resulta muy apropiado por tratarse de una empresa comercial, haciéndose indispensable un plan de prestaciones acorde a las condiciones financieras de la empresa, y que reuna los requisitos legales de deducibilidad, tanto para ésta como para el empleado.

e) Toma de Decisión.

Después de analizadas y cuantificadas las alternativas la compañía podrá optar por cualquiera de ellas, ya que, en ambos casos los gastos serán deducibles. Pero, como se mencionó al inicio, el objetivo es motivar a los empleados a través de un incremento de sueldo sin causarles un costo fiscal. Para darle efecto a este objetivo, la alternativa más viable es el plan de remuneración con aumento en prestaciones.

E P I L O G O

La investigación realizada propició lo siguiente:

1. CONCLUSIONES

La planeación fiscal financiera busca el camino legal que reporte mayores beneficios, pero sin que se tenga que evadir ninguna obligación, simular alguna situación o deteriorar la estructura financiera de la empresa.

Por lo anterior, debe partirse de la premisa que la planeación fiscal financiera tendrá que:

A) Optar por los proyectos de inversión más convenientes.

Para la toma de decisiones financieras de un proyecto de inversión, la empresa debe efectuar un análisis de aquellos factores que afectarán invariablemente el costo de su financiamiento, tales como el régimen fiscal y análisis financiero, tanto de la empresa como de la operación.

Por esta razón, principalmente, es que al analizar - cualquier proyecto de inversión, así como su fuente de financiamiento, debemos incluir siempre la repercusión fiscal de dicho costo, determinar los flujos de efectivo generados por el proyecto específico, traer a valor presente estos flujos de efectivo generados por éste y ver, en ese punto, cuál es la fuente de financiamiento más adecuada.

B) Evitar situaciones jurídicas generadoras de créditos fiscales

En el área de inventarios, las empresas pierden recur

sos por utilizar un método de valuación desacorde a la situación económica que se caracteriza por aumentos constantes en el nivel general de precios, por lo cual resulta benéfico para las empresas implantar el método UEPS, porque su utilización proporciona información financiera de calidad y la adecuada determinación de los conceptos: utilidad fiscal, impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades.

En el aspecto de los planes de remuneración a los trabajadores, se hace indispensable que se lleve a cabo una planeación consistente en el estudio previo de las condiciones de las diferentes contrataciones, operaciones o inversiones, de las distintas disposiciones fiscales que las regulan, así como de los impuestos a que se encuentran sujetas, con la finalidad de realizarlas con la debida seguridad legal y al menor costo fiscal posible.

La conclusión final a la que se llega como consecuencia de lo planteado en todos los capítulos anteriores, es que siempre habrá de analizarse todas las posibilidades, caminos y alternativas, tanto cuantitativa como cualitativamente. Lo que es adecuado para una empresa puede no serlo para otra y viceversa. Lo anteriormente expuesto y los resultados a que se llegaron no son de aplicabilidad general, ni mucho menos procedimientos únicos de análisis. Son simplemente técnicas de sencilla aplicación que pueden ayudar en el análisis y selección de la mejor ruta de acción.

2. BIBLIOGRAFIA

LIBROS

NOCIONES DE DERECHO FISCAL
Sánchez Piña José de Jesús
Editorial PAC, S.A. de .C.V.
México 1983

TEORIA GENERAL DEL DERECHO ADMINISTRATIVO
Miguel Acosta Romero
Editorial Porrúa, S.A.
México 1985

DERECHO FINANCIERO MEXICANO
Sergio Francisco de la Garza
Editorial Porrúa, S.A.
México 1985

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Editorial Trillas
México 1983

LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL
Editorial Porrúa, S.A.
México 1985

ADMINISTRACION DE EMPRESAS (TEORIA Y PRACTICA)
SEGUNDA PARTE
Agustín Reyes Ponce
Editorial Limusa
México 1980

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES
Editorial PAC, S.A.
México 1985

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Editorial PAC, S.A.
México 1985

PRACTICA MERCANTIL Y DOCUMENTACION

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
Lawrence J. Gitman
Editorial Harla
México 1983

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
 J.G. Weston. E.F. Brigham
 Editorial Interamericana
 México 1984

ADMINISTRACION FINANCIERA
 Roberto W. Johnson
 Editorial C.E.C.S.A.
 México 1982

LAS FINANZAS EN LAS EMPRESAS
 Joaquín Moreno Fernández
 Programa del Libro de Texto Universitario
 México 1984

LEY DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
 Editorial Porrúa, S.A.
 México 1985

EL MERCADO DE VALORES UNA OPCION DE FINANCIAMIENTO E
 INVERSION
 Reynaldo Hernández Bazaldúa, Luis Enrique Mercado Sán-
 chez. Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
 México 1984

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION
 Editorial PAC, S.A.
 México 1985

TERMINOLOGIA DEL CONTADOR
 Mancera Hnos. y Colaboradores
 Editorial Banca y Comercio
 México, 1983

ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS
 Fernando Arias Galicia
 Editorial Trillas
 México 1981

APUNTES

PROCEDIMIENTO PARA DESARROLLAR LA PLANEACION FISCAL
 FINANCIERA
 C.P. Juan Orozco Gómez Portugal

REGLAMENTO INTERIOR DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES,
 S.A. DE C.V.
 México, D. F.

PROBLEMATICA DE LA COMPENSACION EJECUTIVA EN MEXICO
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
México 1983

PLANEACION FISCAL FINANCIERA
Instituto de Estudios Fiscales y Administrativos, A.C.
México 1985

FOLLETOS Y REVISTAS

GUIA PARA INTERPRETAR ESTADOS FINANCIEROS
Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
México 1982

TERMINOLOGIA BURSATIL
Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
México 1981

LAS SOCIEDADES DE INVERSION
Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
México 1984

REVISTAS EJECUTIVAS DE FINANZAS
Diciembre 1984
Marzo 1985
Agosto 1985
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
México, D. F.

FUENTES DE INFORMACION

BANCO DE CEDULAS HIPOTECARIAS
Venustiano Carranza No. 52 y 54
México 1, D. F.

ARRENDADORA UNION
Paseo de la Reforma No. 364, 5° Piso
México 6, D. F.

AUTOMOTRIZ LEBRIJA, S. A.
Calzada de Tlalpan No. 1027
México 13, D. F.

ARRENDADORA CREMI, S. A.
Paseo de la Reforma No. 185, 7° Piso
México 6, D. F.