



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO



30
Zij

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

"EVALUACION DE ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION
DE ACTIVOS PERMANENTES"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

MARIA TERESA GONZALEZ VIGO

ASESOR: L.A. FRANCISCO JAVIER JUAREZ SANCHEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



ERAPIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

" Evaluación de Alternativas de Financiamiento para la
Adquisición de Activos Permanentes "

que presenta la pasante: María Teresa González Vigo
con número de cuenta: 7728250-7 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración .

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 8 de Mayo de 1996

PRESIDENTE	C.P. Jorge López Marín	
VOCAL	L.A. Francisco Javier Juárez Sánchez	
SECRETARIO	L.A. Alvaro González Mendoza	
PRIMER SUPLENTE	L.A. José Luis Chávez Gil	
SEGUNDO SUPLENTE	C.P. Rafael Delgado Colón	

A TI SEÑOR POR TODO LO QUE ME HAS DADO SIN MERECELO,
POR AYUDARME CUANDO TE NECESITO Y POR ILUMINARME
CUANDO ME ENCUENTRO PERDIDA.

A MIS PADRES:

MARIO GONZÁLEZ DÍAZ

MARÍA TERESA VIGO SALGADO

QUE SUPIERON GUIARME POR LA SENDA DEL ESTUDIO
Y QUE GRACIAS A ELLOS ESTOY CONCLUYENDO
UNA META MAS EN MI VIDA.

A MI ESPOSO:

FRANCISCO GARCIA GARCIA

POR TODO SU AMOR, APOYO Y COMPRENSION QUE
ME HA DADO SIEMPRE.

A MIS HIJOS:

LUIS FELIPE, DULCE MARÍA Y DANIELA
QUE CON SU INOCENCIA Y TERNURA FOMENTARON
EN MI LA FORTALEZA PARA SEGUIR ADELANTE.

A MIS HERMANOS:

MARTHA LETICIA, MARIO Y JOSE ANTONIO
POR TODOS LOS ALICIENTES RECIBIDOS EN TODO
MOMENTO.

A MI ASESOR:

LIC. FRANCISCO JUAREZ SANCHEZ
POR SU VALIOSA COOPERACION Y PACIENCIA QUE
ME DEMOSTRO PARA LA REALIZACION DE ESTE -
TRABAJO.

A TODOS MIS PROFESORES Y A LA FACULTAD
CON ADMIRACION, RESPETO Y CARIÑO POR TODAS
LAS ENSEÑANZAS COMPARTIDAS CONMIGO.

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS PERMANENTES

ÍNDICE

	PRÓLOGO	VIII
i	INTRODUCCIÓN	XII
ii	PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	
	1.- Planteamiento del Problema	2
	2.- Justificación de la Investigación	19
	3.- Viabilidad de la investigación	20
	4.- Marco teórico	21
	4.1 Inversiones en activos	21
	4.2 Financiamientos	36
	4.3 Arrendadoras financieras	64
	4.4 Arrendamiento financiero	77
	4.5 Arrendamiento puro	111
	4.6 Diferencias y similitudes entre el arrendamiento financiero, puro y crédito refaccionario	121
CAPITULO I	INVERSIONES EN ACTIVO	
	1.- Causas que originan la necesidad de	133

- adquirir activos fijos
- a) Por renovación
 - b) Para mejorar la eficiencia
 - c) Por expansión de la organización

CAPITULO II FINANCIAMIENTOS INTERNOS

- 1.- La utilización de las utilidades excedentes como fuente de financiamiento 155
- 2.- La utilización de las reservas de indemnización como fuente de financiamiento para adquirir activos fijos 159

CAPITULO III FINANCIAMIENTOS BANCARIOS

- 1.- Requisitos de los préstamos bancarios para adquirir activos fijos 166

CAPITULO IV ARRENDADORAS FINANCIERAS

- 1.- Fundamentos jurídicos que dan vida a la arrendadora financiera 175
- 2.- Tipo de operaciones que realizan las arrendadoras financieras 176
- 3.- Elección de una arrendadora nacional o extranjera para la adquisición de activo fijo 179

CAPITULO V ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- 1.- Conocimiento del arrendamiento financiero por parte del empresario 181
- 2.- Características del arrendamiento financiero para la adquisición de activos fijos 184
- 3.- Implicaciones de las diversas leyes en

	materia de arrendamiento financiero	195
	a) I.S.R.	
	b) I.V.A	
	c) IMPAC	
	d) Otros	
CAPITULO VI	ARRENDAMIENTO PURO	
1.-	Conocimiento del arrendamiento puro por parte del empresario	198
2.-	El arrendamiento puro como fuente indirecta de financiamiento	200
3.-	Tipo de bienes que son usados en el contrato de arrendamiento puro	201
4.-	Utilización del arrendamiento puro	204
	CONCLUSIONES	206
	APÉNDICES	229
	BIBLIOGRAFÍA	256

ÍNDICE DE CUADROS

Clasificación de los activos permanentes	
1 Por el tipo de función que desempeñan	24
2 En base a la naturaleza del bien	26
3 Importancia de la pequeña y mediana empresa en México	
a) La industria en México	30
b) Generación de empleos	31
c) Actividades comerciales	31
4 Clasificación de las industrias según Nafinsa	34
5 Integración del Sistema Financiero Mexicano	43
6 Programa para la micro y pequeña empresa	46
7 Plazos máximos por el tipo de crédito	48
8 Montos máximos por intermediarios	49
9 Tasas de interés que aplica NAFIN	50
10 Niveles jerárquicos del banco que determinan la aprobación de un crédito	60
11 Principales arrendadores que cotizan en Bolsa	73
12 Las arrendadoras más importantes en función a sus ingresos totales	75
13 Las diez arrendadoras más importantes en función a sus utilidades netas	76

ÍNDICE DE GRÁFICAS

1 Integración de la muestra estudiada por giro	135
2 Integración de la muestra estudiada por tamaño en el ramo industrial	136
3 Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo industrial	137
4 Bienes adquiridos por el ramo industrial en los últimos cinco años	139
5 Integración de la muestra estudiada por tamaño en el ramo de servicios	142
6 Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo de servicios	143
7 Bienes adquiridos por el ramo de servicios en los últimos cinco años	145
8 Integración de la muestra estudiada por tamaño en el ramo comercial	146
9 Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo comercial	147
10 Bienes adquiridos por el ramo comercial en los últimos cinco años	148
11 Utilización del financiamiento por sector	153
12 Utilización del financiamiento interno por sector	155
13 Comportamiento de las ventas en los últimos cinco años por sector	156
14 Comportamiento de las utilidades en los últimos cinco años por sector	157
15 Utilización de las fuentes internas de financiamiento	158
16 Niveles de desempleo por sector	160
17 Utilización del financiamiento externo por sector	170
18 Principales fuentes de financiamiento externo y su utilización	170
19 Preferencia por los diversos tipos de préstamos	173
20 Preferencia por las arrendadoras	179
21 Principales razones de selección	180

22 Utilización de las diversas opciones de financiamiento externo	183
23 Utilización del arrendamiento financiero por ramo	187
24 Inversiones realizadas por sectores durante los últimos cinco años	189
25 Activos adquiridos en el sector industrial	190
26 Activos adquiridos en el sector comercial	192
27 Activos adquiridos en el sector de servicios	194
28 Conocimiento que se tiene sobre el arrendamiento puro	199
29 Bienes utilizados en arrendamiento puro	203
30 Utilización del arrendamiento puro por sector	205

PROLOGO

Actualmente tanto la industria pequeña como mediana han mostrado signos de debilidad financiera mas notorios derivados de la crisis económica que atraviesa el País. Esta fragilidad se ha manifestado por la incapacidad de las compañías para cubrir sus deudas a corto y largo plazo y por lo tanto para adquirir activos permanentes, y no lo han logrado aún cuando existen diversos instrumentos de financiamiento.

Dentro de los medios de financiamiento distinguimos dos tipos: internos, que son generados por la propia empresa y otros externos, que se obtienen a través de terceros.

En este trabajo se analizarán algunas formas de financiamiento tanto internas como externas que pueden utilizar los empresarios para poder adquirir activos fijos y que su beneficio variará según sea el uso que se le dé. Una de las formas más comunes de financiamiento externo es el arrendamiento financiero, por ser una valiosa herramienta como mecanismo alternativo para incrementar su capital, ya que es un estímulo para estas empresas. La finalidad de tratar el arrendamiento financiero, surge de la necesidad de conocer por qué lo hacen ser uno de los mecanismos más utilizados para la compra de activos fijos, así como para brindar un pie de partida para el análisis y aprovechamiento adecuado de dicha fuente, utilizando las ventajas fiscales y financieras que representan, evitando en la medida de lo posible, las desventajas intrínsecas de la operación. Si se llega a utilizar el arrendamiento financiero como opción para adquirir activos fijos se deben tratar de establecer los parámetros para determinar la conveniencia

en la contratación con una arrendadora financiera nacional o extranjera, tomando en cuenta sus características y todos los demás aspectos que se deriven de ellas.

Otro punto que se analizará a lo largo de este estudio, será el arrendamiento puro , que a mi parecer también puede llegar a ser considerado como una fuente indirecta de financiamiento, no por la adquisición del activo, pero sí para su explotación; para ello se analizarán sus diversas características y se presentará un cuadro comparativo entre el arrendamiento financiero , el arrendamiento puro y el préstamo refaccionario en el que se determinarán las ventajas de cada uno. Este estudio pretende poner a la disposición de directores financieros, estudiosos del tema o cualquier otra persona interesada en el mismo, una herramienta para conocer todas las opciones que tienen los empresarios para hacer frente a sus necesidades de adquisición de activos fijos, y que al tomarlas en consideración lleguen a tomar la decisión más favorable, que además de satisfacer las necesidades primordiales como empresa, ésta no se vea comprometida en situaciones que lleguen a desequilibrar su estabilidad.

Para lograr esta visión panorámica dentro del desarrollo de esta investigación, se analizarán en forma clara todas y cada una de las ventajas que se deriven de cada alternativa que se presente, apoyándome en sus fundamentos legales contenidos en las Leyes del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto al Activo, Código Fiscal de la Federación y Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, así como en encuestas y entrevistas realizadas para tal efecto.

Espero que la lectura e investigación de este tópico sea interesante y pueda llegar a lograr las perspectivas deseadas.

I INTRODUCCIÓN

Toda empresa es un ente económico que opera no solo para subsistir, sino para buscar y lograr una expansión de lo cual el resultado final es la satisfacción para la comunidad en general y para el inversionista en la obtención de utilidades favorables acordes a la inversión y a los objetivos establecidos; además de todos los problemas internos que en ella se generan, éstas organizaciones se ven afectados por situaciones externas que pueden estar fuera de su control tales como la inflación, devaluación, obtención de créditos, abastecimiento de proveedores y demás circunstancias; pero necesariamente tienen que ser controladas mediante sistemas óptimos, capaces de liberarlas de algún desequilibrio que pueda sufrir la empresa en perjuicio de los accionistas y del medio que lo circunda.

En el complicado mecanismo de la economía moderna, nadie puede producir y proveer lo suficiente para llenar sus propias exigencias, por lo que se hace necesario hacer uso de capital ajeno para satisfacer las necesidades de operación de los negocios y a esto se le conoce como financiamiento.

En este trabajo me enfocaré principalmente al financiamiento para adquirir activos permanentes, es importante hacer notar que la compra de estos activos esta sujeta a diversos motivos que se van presentando con el transcurso del tiempo y las necesidades que se van creando dentro de la organización, así pues, existen varias razones que originan la inversión de activos permanentes y que serán tratadas dentro de este trabajo, y estas son:

a) Las inversiones que se realizan por renovación, derivadas de los altos costos de reparación y mantenimiento, por el aumento en el tiempo ocioso de la máquina o por utilizarla en actividades no productivas ;

b) Otra de las causas es para tratar de mejorar la eficiencia de la empresa, tanto en su fase productiva como en la comercialización de los productos; o bien para satisfacer la creciente demanda de los productos de la empresa;

c) O por aquellas decisiones de estrategia, que se realizan por la diversificación de nuevos productos, para la cobertura de nuevos mercados geográficos, además de las inversiones asociadas con desarrollos tecnológicos y las ocasionadas por las decisiones de integración vertical de la empresa.

Dado que la inversión en activos permanentes es cuantiosa para ciertos giros y se realiza por un largo plazo, se deben considerar en la mayoría de los casos todas las posibles alternativas que existan para que al final se elija la más apropiada.

Es por todos conocida la escasez de recursos económicos de las empresas, por lo que la mayoría de las veces surge la necesidad de recurrir a fuentes tanto internas como externas de la empresa para financiar total o parcialmente los activos permanentes.

Existen diversos recursos internos de que pueden disponer las empresas para autofinanciarse considerando que no todos los costos cubiertos por la empresa son egresos monetarios, y además de que las utilidades contabilizadas pueden resultar superiores a las distribuidas; de esta manera tenemos:

La utilización de las utilidades excedentes,

Los fondos creados en las reservas para las indemnizaciones de sus empleados,

La emisión de acciones preferentes y la emisión de obligaciones entre otros son algunas de las fuentes internas, pero para efectos de este trabajo sólo me ocuparé de los dos primeros casos.

Dentro de los medios externos, tenemos los financiamientos que las instituciones bancarias otorgan, así como los diversos fondos que la banca oficial dispone para otorgar los créditos a las empresas que cubran una serie de requisitos establecidos para tal efecto.

Los préstamos otorgados por las instituciones bancarias regidas por la banca central (BANCO DE MÉXICO) tienen instrumentados una serie de modalidades con características especiales, que se obtienen de diferentes sistemas de captación bancaria, como son de ahorros, valores, etc. asimismo se otorgan para financiar diferentes necesidades de la empresa, como pueden ser para la compra de materias primas, de maquinaria, de edificios, etc.

Para efectos de este estudio, únicamente trataré los relativos al otorgamiento para la adquisición de maquinaria con sus respectivas características, condiciones bajo las que se concede el préstamo, tasas de interés, plazos, etc.; tales son los casos de los préstamos refaccionario e hipotecario industrial que son otorgados por la banca financiera a plazos que varían entre 7 y 15 años. La tasa de interés que se cobra es sobre saldos insolutos, en estos tipos

de financiamiento, las instituciones de crédito otorgan hasta un 70% del valor de la maquinaria a adquirir y alguna otra máquina que se ofrezca en garantía (tal es el caso del crédito hipotecario industrial).

Existen otros tipos de préstamos, tales como:

- Los préstamos directos, que sirven para resolver las necesidades eventuales de tesorería que afectan el flujo de efectivo.

- Préstamo prendario, que sirven para poder mantener suficientes niveles de inventarios de materia prima y ocasionalmente para resolver necesidades de tesorería.

- Préstamo de Habilitación o Avió, utilizado para la obtención o compra de materia prima y transformación de la misma a producto terminado, así como para el pago de salarios involucrados en dicha transformación.

- Préstamo con Garantía Colateral, se utiliza para financiar ventas indocumentadas, las cuales son hechas a base de contrarecibos, o simples acuses de recibo.

- Descuento de Documentos también conocido como "descuento mercantil" por qué únicamente se descuentan documentos de operaciones entre comerciantes e industriales (también llamado operaciones de factoraje).

El arrendamiento financiero también es una fuente de financiamiento externo, pero el trato se hace con una arrendadora financiera que en muchos casos están asociados con algún banco para ofrecer dichos créditos. Este tipo de financiamiento sirve para adquirir activos fijos como maquinaria y equipo.

Este tipo de arrendamiento se ha extendido tanto en su uso, que no solo las personas morales lo utilizan, sino también las personas físicas en el caso de automóviles nuevos.

Debido a las características especiales de este tipo de financiamiento, existen una serie de disposiciones legales que regulan su otorgamiento.

Desde el punto de vista fiscal, las operaciones de arrendamiento financiero han tenido desde hace varios años reglas especiales, tanto para la empresa arrendadora como para la arrendataria.

Estas reglas van desde el establecimiento de una definición de los contratos de arrendamiento financieros, hasta la determinación de los ingresos acumulables, deducciones autorizadas, el pago del impuesto al valor agregado y su inclusión como activo, tanto desde el punto de vista del arrendador como del arrendatario.

Para lo cual será necesario usar las leyes correspondientes (Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito (LGOAAC), Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR), Ley del Iva (LIVA), Código Fiscal de la Federación (CFF), etc.¹ para que de esta manera se tenga una perspectiva más amplia y bien fundamentada sobre los diversos conceptos que se manejan.

En el Diario Oficial de la Federación del 19 de Agosto de 1990, se emitieron las reglas básicas de operación para las arrendadoras financieras a través de las que se buscó: "Adecuar la normatividad operativa para impulsar una mayor participación del sector dentro del mercado financiero por las ventajas que ofrece

¹ Prontuario Fiscal Correlacionado 1995, Edit. ECASA, pp.24,25,29,400,1015,1027.

el arrendamiento financiero para canalizar los recursos que propicien, fundamentalmente la adquisición de bienes de capital en beneficio de la planta productiva del país".²

Dentro de estas reglas básicas para las operaciones de las arrendadoras financieras se establecen diversos requisitos para su operación, así como los límites mínimos de capital contable, la obligación de suministrar diversa información, tanto al Banco de México como a la Comisión Nacional Bancaria, sus fuentes de financiamiento alterno, importe máximo de responsabilidades directas o contingentes a cargo de una persona moral y a favor de una arrendadora financiera, etc.

Como se habrá notado, el tema sobre el arrendamiento financiero así como todo lo que implica conocer de él, es bastante amplio y se tratará de hacer lo más completo e interesante posible, ya que la finalidad de esta tesis no es sólo la de informar, sino la de proporcionar un parámetro más amplio acerca de las ventajas que este instrumento de financiamiento aporta, para lograrlo se comparará con otras fuentes y se hará una evaluación del arrendamiento puro, del arrendamiento financiero y del préstamo refaccionario en cuanto a sus características, aplicaciones, ventajas de utilización, etc.

² Diario Oficial de la Federación 19 de Agosto de 1990, p. 34

II PROTOCOLO DE LA INVESTIGACIÓN

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A) PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN

Las organizaciones se encuentran inmersas en un medio ambiente inestable generado por los constantes cambios que se van dando motivados por la situación económica general del país, por los avances tecnológicos, las aperturas nacionales de comercio, etc.; y si no logran adaptarse a este ritmo de cambio tienden a perder mercado en el menor de los casos, o llegar incluso a desaparecer. Esta constante transformación va generando a su vez nuevas necesidades para las empresas, por lo que se hace necesario que los especialistas en el área de finanzas, directores, Licenciados en Administración, Contadores, etc. se encuentren conscientes de esta situación y sepan enfrentar este reto al poder determinar cuál es el momento más oportuno para adquirir otro activo fijo y utilizar la mejor herramienta para poder conseguir los fondos necesarios para lograr el objetivo.

Básicamente enfoco a los activos permanentes por ser éstos los generadores de los bienes e instrumentos de trabajo.

Para tratar de determinar con oportunidad la necesidad de obtener los activos fijos y la mejor alternativa para allegarse de los medios financieros de acuerdo a las exigencias, se plantearon las siguientes interrogantes que trataré de responder con el desarrollo de este estudio.

1.- ¿ Cómo se decide la renovación de los activos fijos?

Fué planteada para tratar de determinar los motivos para decidir la renovación de los activos fijos independientemente de su total depreciación.

2.- ¿ Es necesaria la modernización de los activos fijos ?

Considerando que la compañía quiera tener permanencia en el mercado y pueda llegar a competir a niveles tanto nacionales como extranjeros.

3.-¿Bajo qué condiciones se realizan inversiones en activos fijos por expansión de las compañías?

4.- ¿Qué porcentaje de la micro, pequeña y mediana empresa utiliza la capitalización de utilidades para adquirir activos fijos ?

En estos momentos de crisis tanto las industrias pequeñas como medianas no tienen la suficiente solvencia económica como para adquirir activos fijos mediante financiamientos internos , principalmente por reinversión de utilidades es por eso que recurren al financiamiento externo.

5.- ¿ Bajo qué condiciones son utilizadas las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para la adquisición de activos fijos ?

Poder determinar el mejor momento para utilizar las reservas para indemnizaciones en base a las condiciones económicas del país y de la compañía en particular.

6.- ¿ Bajo qué condiciones se conceden préstamos bancarios para adquirir activos fijos?

En nuestro país el obtener préstamos bancarios resulta problemático derivado principalmente de la excesiva cantidad de requisitos (solvencia económica, presentación de estados financieros auditados, avales, etc.) sin contar que en estos momentos todos los préstamos están detenidos.

7.- ¿ Cuáles son las características de las compañías para poder otorgar el arrendamiento financiero y su base para el funcionamiento como arrendadoras financieras?

Para poder comprender lo que es el contrato de arrendamiento financiero, es importante el conocimiento de los sujetos que intervienen en él, sus características así como las compañías que otorgan estos tipos de contratos y su funcionamiento.

8.- ¿ A qué tipo de operaciones se orientan las arrendadoras financieras?

Para poder establecer si sus operaciones son para compraventa o simplemente se dedican a arrendar equipo, estableciendo las ventajas que les representan cualquiera de las opciones.

9.- ¿Cuál es la ventaja de utilizar una arrendadora financiera nacional o una extranjera ?

Conociendo las ventajas que cada una de ellas puede representar para la empresa en cuestión.

10.- ¿ Cuáles son las características del arrendamiento financiero y cuáles las obligaciones que se contraen ?

Para poder obtener un juicio que nos permita establecer el uso de esta fuente de financiamiento.

11.- ¿ Porqué se utiliza el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento ?

Conocer las ventajas que este representa, principalmente por qué proporciona facilidad en sus pagos y no genera un desembolso total del valor del activo en forma inmediata.

12.- ¿ Cuáles son los procedimientos aplicables en el arrendamiento financiero?

Para conocer y aplicar correctamente esta fuente de financiamiento se tienen que tener bien definidas sus ventajas a corto y largo plazo así como sus limitaciones y repercusiones fiscales que pueda tener.

13.-¿ Cuáles son las características del arrendamiento puro ?

Para tener el conocimiento de otro medio que nos permita hacer uso de un bien de acuerdo a las necesidades de la organización.

14.- ¿ Porqué se denomina al arrendamiento puro como una fuente indirecta de financiamiento?

Se tratará de demostrar que puede llegar a serlo porque nos brinda la oportunidad de hacer uso de un bien por un tiempo determinado generando ingresos que en un determinado momento puedan ser suficientes para adquirir otros activos permanentes.

15.- ¿ Qué tipos de bienes son dados en arrendamiento puro ?

Es importante conocer el tipo de bien que se va a arrendar para determinar la opción del arrendamiento puro o seleccionar otro financiamiento externo.

16.- ¿ En qué porcentaje es utilizado el arrendamiento puro en la micro, pequeña y mediana empresa ?

Es interesante conocer el porcentaje debido a que nos daría la pauta para determinar la demanda que tiene dentro de la micro, pequeña y mediana y la utilización que se le da.

B).- HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Hipótesis General

Bajo ciertas condiciones de estabilidad económica del País el arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento que resulta más ventajoso que cualquier otra alternativa para adquisiciones de activos fijos .

Supongo que el arrendamiento financiero es una herramienta de financiamiento más utilizada, ya que permite la obtención del bien sin necesidad de desembolsar ningún enganche o dejar en garantía algún otro.

Hipótesis Particulares:

1.- Los activos fijos se renuevan principalmente por la obsolescencia en la tecnología.

Derivado de los avances tecnológicos que se presentan continuamente, creo que los activos permanentes se van volviendo obsoletos y por lo tanto la organización que no los sustituye pierde competitividad y productividad dentro del mercado.

2.- La eficiencia operativa de la compañía depende en gran parte de la modernización de los activos fijos.

Pienso que debido al Tratado de Libre Comercio empezó a existir mayor apertura e intercambio comercial con el extranjero provocando la modernidad de las organizaciones que querían subsistir comercialmente y poder con ello exportar.

3.- Los programas de inversión en activos fijos están directamente relacionados con los programas de expansión comercial de la empresa.

Estimo que si una compañía quiere crecer comercialmente, tiene la forzosa necesidad de adquirir equipos más modernos que le ayuden a lograr su objetivo, y que en la actualidad este desarrollo se ha visto mermado por la crisis económica que atraviesa el país.

4.- Un mínimo porcentaje de las utilidades excedentes es utilizado para la adquisición de activos fijos.

Intuyó que la mayoría de las empresas utilizan sus utilidades excedentes (si hubieran) en pagar sus necesidades prioritarias como el pago a proveedores, empleados, intereses, etc. y en un porcentaje mínimo lo destinan para la adquisición de activos fijos.

5.- La crisis económica del país ha mermado la utilización de las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para adquirir activos fijos.

Creo que la crisis del país provocó la necesidad de muchas compañías micros, pequeñas y medianas despedir a su gente para poder solventar sus erogaciones, haciendo notar que hasta el mes de junio de 1995 el índice de desempleo era de 2'300,000 personas.

6.- Las condiciones para obtener un préstamo bancario para adquirir activos fijos presenta mas dificultad que la de contratar un arrendamiento financiero.

Opino que uno de los principales requisitos es la de demostrar solvencia moral y económico y que en la actualidad muchas de éstas organizaciones no han podido dar cumplimiento con sus obligaciones internas ni con los organismos gubernamentales.

7.- Las características de las arrendadoras financieras son desconocidas por el arrendatario.

Presupongo que no existe mucha difusión de estas organizaciones y que el interés por conocer su funcionamiento es nulo y por lo tanto existe gran desconocimiento.

8.- Las arrendadoras financieras no tienen interés de realizar operaciones con pequeñas empresas.

Sospecho que las arrendadoras financieras como sociedades anónimas tratan de exponer lo menos posible su dinero y no se arriesgan al invertirlo con empresas en las que sus operaciones económicas son reducidas.

9.- Las arrendadoras financieras nacionales resultan más atractivas que las extranjeras.

Supongo esta situación ya que es menos riesgoso pagar en moneda nacional que tener complicaciones de monedas extranjeras, además de los altos riesgos que pueden representar al presentarse una devaluación como la que vivimos.

10.- Las características del arrendamiento financiero generalmente son desconocidas por el arrendatario.

A pesar de ser una fuente de financiamiento muy utilizada supongo que el empresario no conoce a fondo sus características sino solamente lo esencial.

11.- El arrendamiento financiero es el más utilizado para la adquisición del activo fijo para quienes no cuentan con el dinero disponible para la compra.

Como he conjeturado anteriormente el arrendamiento financiero tiene la facilidad de realizarse con pagos parciales que no llegan a desequilibrar las finanzas de la empresa y no desembolsa de forma inmediata un importe sobre el costo total del bien.

12.- Todos los procedimientos de cálculos de intereses del arrendamiento financiero se desconocen por el arrendatario.

El arrendamiento financiero se realiza mediante un contrato el cuál establece una tabla de amortizaciones que incluye el capital, los intereses, el I.V.A. y cada uno de los pagos a realizar, pero intuyo que a ciencia cierta desconoce su cálculo.

13.- Las características del arrendamiento puro en su aplicación administrativa, contable y fiscal no son conocidas del todo.

Supongo que tanto las características del arrendamiento puro así como su aplicación no son difundidas correctamente, ya que llegan a existir confusiones entre este tipo de contrato y el arrendamiento financiero .

14.- El arrendamiento puro es una fuente de financiamiento indirecta.

Intuyo que si se utiliza correctamente esta opción considerando todas sus ventajas puede llegar a tener repercusiones significativas en la obtención de ingresos generados por la simple renta de este activo.

15.- El arrendamiento puro en la mayoría de los casos es usado para equipo de transporte.

Se planteó esta hipótesis por la gran utilización que se hace por parte de las personas físicas y morales para el uso de este bien, principalmente porque este activo se demerita más rápidamente volviéndose obsoleto.

16.- La mayoría de las pequeñas y medianas empresa prefieren arrendar que adquirir.

Creo que se debe a que este tipo de compañías no cuentan con recursos suficientes para adquirirlos.

C) OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo General:

Evaluar las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero frente a otras opciones de financiamiento.

Objetivos Particulares:

- 1.- Determinar las principales razones para renovar algún activo fijo
- 2.- Diagnosticar los elementos que indican cuando es necesario invertir en activos fijos para mejorar la eficiencia.
- 3.- Diagnosticar las necesidades de adquisiciones de activo fijo cuando está en expansión la organización.
- 4.- Determinar qué porcentaje de las utilidades excedentes es utilizada para la adquisición de activos fijos.
- 5.- Demostrar en qué porcentaje ha disminuido la utilización de las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para adquirir activo fijo.
- 6.- Diagnosticar los requisitos de los préstamos bancarios para adquirir activos fijos.
- 7.- Analizar los fundamentos jurídicos que dan vida a la arrendadora y al arrendamiento financiero.
- 8.- Diagnosticar el tipo de operaciones que realizan las arrendadoras financieras

9.- Justificar la elección de una arrendadora financiera nacional o extranjera para la adquisición de activos fijos.

10.- Diagnosticar el grado de conocimiento sobre el arrendamiento financiero que tiene el empresario.

11.- Evaluar las características del arrendamiento financiero como método para adquirir activo fijo.

12.- Analizar las implicaciones de la Ley del ISR, IVA, IMPAC, en materia de arrendamiento financiero.

13.- Diagnosticar el grado de conocimiento sobre el arrendamiento puro que tiene el empresario.

14.- Demostrar que el arrendamiento puro es una fuente indirecta de financiamiento.

15.- Identificar los bienes que son susceptibles de ser involucrados en el contrato de arrendamiento puro.

16.- Evaluar en que porcentaje es utilizado el arrendamiento puro en comparación con el arrendamiento financiero.

Cuadro No. 1

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de Trabajo	Objetivo Particular
<i>INVERSIONES EN ACTIVOS</i>	Las inversiones en activos fijos son realizadas principalmente por renovación de otros activos fijos.	¿ Cómo se decide la renovación de estos activos ?	Los activos fijos se renuevan principalmente por la obsolescencia de su tecnología,	Determinar las principales razones para renovar algún activo fijo.
	Se invierte en activos fijos para mejorar la eficiencia de las empresas tanto en la fase productiva como en la fase comercial.	¿ Es necesaria la modernización de los activos fijos ?	La eficiencia operativa de la compañía depende en gran parte de la modernización de los activos fijos.	Diagnosticar los elementos que indican cuando es necesario invertir en activos fijos para mejorar la eficiencia.
	Se invierte en activos fijos cuando esta en proceso de expansión.	¿ En qué condiciones se realizan inversiones en activos fijos por expansión ?	Los programas de inversión en activos fijos están directamente relacionados con los programas de expansión de la compañía.	Diagnosticar las necesidades de las adquisiciones de activos fijos cuando está en expansión la organización.

Diseño de la Investigación

Cuadro No. 1.1

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de Trabajo	Objetivo Particular
FINANCIAMIENTO INTERNO	La capitalización de utilidades se utiliza para inversiones en activos fijos sólo cuando existen excedentes de utilidades obtenidas sobre las distribuidas en un tiempo suficientemente largo.	¿ Qué porcentaje de la Pequeña y Mediana empresa utiliza la Capitalización de Utilidades para adquirir activos fijos?	Un mínimo porcentaje de las utilidades excedentes es utilizado para la adquisición de activos fijos.	Determinar que porcentaje de las utilidades es empleado para la adquisición de activos fijos.
	Bajo ciertas condiciones las empresas utilizan las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para adquisición de activos fijos.	¿ Bajo que condiciones son utilizadas las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para la adquisición de activos permanentes ?	La crisis económica del país ha mermado la utilización de las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para comprar activo fijo.	Demostrar en que porcentaje ha disminuido la utilización de las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para adquirir activos fijos.

Diseño de la Investigación

Cuadro No. 1.2

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de Trabajo	Objetivo Particular
FINANCIAMIENTOS BANCARIOS	Actualmente los préstamos bancarios están limitados dada la recesión económica. Los requisitos para su obtención son excesivos. La tasa de interés es variable.	¿ Bajo que condiciones se conceden préstamos bancarios para adquisición de activos fijos ?	Las condiciones para obtener un préstamo bancario para adquirir activo presentan más dificultad que la de contratar un arrendamiento financiero.	Diagnosticar los requisitos de los préstamos bancarios para adquirir activos fijos.

Diseño de la Investigación

Cuadro No. 1.3

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas, o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de Trabajo	Objetivo Particular
ARRENDADORAS FINANCIERAS	Todos los requisitos para el otorgamiento del arrendamiento financiero y sus reglas básicas de operación se encuentran contenidas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.	¿ Cuáles son las características de las compañías para poder otorgar arrendamiento financiero y sus bases para el funcionamiento de la arrendadora financiera?	Las características de las arrendadoras financieras son desconocidas por el arrendatario.	Analizar los fundamentos jurídicos que dan vida a la arrendadora y al arrendamiento financiero.
	Las compañías que otorgan el arrendamiento financiero se encuentran reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y se especializan por el tipo de bien a financiar.	¿ A qué tipo de operaciones se orientan las arrendadoras financieras?	Las arrendadoras financieras no tienen interés en realizar operaciones con empresas pequeñas.	Diagnosticar el tipo de operaciones que realizan las arrendadoras financieras.
	Las operaciones debido a su magnitud y responsabilidad son operadas por sociedades anónimas con grandes capitales.	¿Cuál es la ventaja de utilizar una arrendadora financiera nacional o extranjera?	Las arrendadoras financieras nacionales resultan más atractivas que las extranjeras.	Justificar la elección de una arrendadora financiera nacional o extranjera para la adquisición de activo fijo.

Diseño de la Investigación

Cuadro No. 1.4

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de trabajo	Objetivo Particular
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	En el contrato de arrendamiento financiero intervienen dos sujetos, el arrendador y el arrendatario.	¿ Cuáles son las características del arrendamiento financiero así como sus obligaciones ?	Las características del arrendamiento financiero generalmente son desconocidas por el arrendatario.	Diagnosticar el grado de conocimiento sobre el arrendamiento financiero que tiene el empresario.
	Se utiliza como fuente de financiamiento para adquirir activo fijo	¿ Porqué se utiliza el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento ?	El arrendamiento financiero es el más utilizado para la adquisición de activo fijo por quienes no cuentan con el dinero disponible para la compra	Evaluar las características del arrendamiento financiero como método para adquisición de activo fijo.
	Se entregan bienes de activo fijo para que un tercero haga uso de ellos y se da opción a compra al término del convenio.	¿ Cuáles son los procedimientos aplicables en el arrendamiento financiero?	Todos los procedimientos de los cálculos de intereses en los arrendamientos financieros se desconocen por el arrendatario.	Analizar las implicaciones del CFF, la Ley del ISR, IVA e IMPAC en materia de arrendamiento financiero.

Diseño de la Investigación

Cuadro No. 1.5

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Perspectivas o Vertientes	Antecedentes, Observaciones, Problemas	Preguntas de Investigación	Hipótesis de Trabajo	Objetivo Particular
ARRENDAMIENTO PURO	Se pactan rentas periódicas en pago del uso que se hace del bien sin incluir intereses.	¿ Cuáles son las características del arrendamiento puro?	Las características del arrendamiento puro en su aplicación administrativa, contable y fiscal no son desconocidas del todo	Diagnosticar el grado de conocimiento sobre el arrendamiento puro que tiene el empresario.
	Es una fuente indirecta de financiamiento porque evita que los arrendatarios inviertan en la adquisición de bienes.	¿Porqué se denomina al arrendamiento puro como una fuente indirecta de financiamiento?	El arrendamiento puro es una fuente de financiamiento indirecta por los ingresos que se generan durante el uso del bien.	Demostrar que el arrendamiento puro es una fuente indirecta de financiamiento.
	Pueden ser bienes depreciables o no los involucrados en el contrato	¿ Qué tipos de bienes son dados en arrendamiento puro?	El arrendamiento puro en la mayoría de los casos es usado para equipo de transporte	Identificar los bienes que son susceptibles de ser involucrados en el contrato de arrendamiento puro.
	Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.	¿ En qué porcentaje es utilizado el arrendamiento puro en la pequeña y mediana empresa?	La mayoría de las pequeñas y medianas empresas prefieren arrendar que comprar.	Evaluar en que porcentaje es utilizado el arrendamiento puro en comparación con el arrendamiento financiero.

Diseño de la Investigación

2.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La principal razón por la que fuè realizada esta investigación, surgió de la necesidad de ampliar el panorama y brindar un conocimiento más completo acerca de la diversidad de opciones que existen para adquirir activos fijos, tanto con financiamientos internos como externos tratando de explicar las virtudes que cada uno proporciona. Además, por que considero que el Licenciado en Administración debe de tener bien definidas las opciones que existen en torno a la necesidad de adquisición de activos para poder tomar la decisión más conveniente a los objetivos de la empresa para la cual presta sus servicios.

Dado que el tema es bastante vasto se pretende dar la pauta para la realización de estudios posteriores con el propósito de que analicen en forma específica alguna de las alternativas que se presentan ya que siempre existen conocimientos más profundos sobre el tópicó.

3.- VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Esta tesis tuvo como objetivo la de concluirse en un plazo relativamente corto, para lo cuál se requirió de un esfuerzo extraordinario, además de que me enfrenté con infinidad de limitaciones entre ellas el alto costo de bibliografías especializadas, poca información actualizada sobre el tema, entre otros.

Otra de las limitantes a que me enfrenté fue al acceso restringido a determinada información verídica que requiera ser proporcionada por compañías especializadas tal es el caso de las arrendadoras financieras, además de la información que la micro, pequeña y mediana empresa tuvieron a bien darme, pero de alguna manera las superé.

Para poder analizar la información me auxilié de métodos estadísticos, fiscales y aplicaciones contables que me proporcionaron bases suficientes para demostrar la veracidad de mis hipótesis.

4.-	MARCO TEÓRICO
-----	---------------

Antecedentes Generales de la Investigación

4.1 INVERSIONES DE ACTIVOS

Para comprender integralmente los problemas que se generan en las inversiones en activos, tenemos que tener bien claro el concepto que se manejará a lo largo de esta tesis.

El activo fijo ha sido motivo de estudio por innumerables autores y cada uno de ellos ha tratado de definirlo de acuerdo a su criterio, de entre toda esa gama de definiciones solo mencionaré algunas:

Se define como activo al "Conjunto de bienes materiales , créditos a favor, o derechos que tiene una empresa. Y como activo fijo a: Aquéllos bienes cuyo grado de disponibilidad es reducido en virtud de poseerse con intención de uso." ¹

La disponibilidad se rige por dos criterios fundamentales:

a) Facilidad para convertirse en dinero dada la estructura misma del bien.

Por ejemplo: Una mercancía es menos disponible que una factura por cobrar, ya

¹ Franco Díaz Eduardo M., Diccionario de Contabilidad , Siglo Nuevo Editores, 10 de Junio 1980 p.17

que la mercancía debe ser vendida y después cobrada, mientras que la factura solo debe ser cobrada para convertirse en numerario.

b) Intención de propiedad, por ejemplo: es más probable que se convierta en dinero una mercancía que se posee con la intención de ser vendida, que un edificio que se posee con la intención de ser usado.

Para efectos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se consideran a los activos fijos " como inversiones entendiéndose por éstos al conjunto de bienes tangibles que utilicen los contribuyentes para la realización de actividades empresariales y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente y por el transcurso del tiempo. La adquisición o fabricación de estos bienes tendrá siempre como finalidad la utilización de los mismo para el desarrollo de las actividades del contribuyente, y no con la finalidad de ser enajenados dentro del curso normal de sus operaciones." (Art. 42 op.cit).

Como conclusión a estas definiciones se puede decir que el activo fijo está constituido por bienes materiales que posee una empresa con intención de ser empleados en la fabricación de bienes y/o servicios y por lo tanto no son objeto de enajenación.

Existen ciertas particularidades que ayudan a distinguir un activo permanente de cualquier otro activo, entre las más representativas se encuentran las siguientes:

a) Son aquéllos satisfactores que son adquiridos con el propósito de utilizarlos como instrumentos de trabajo en la creación de bienes y/o servicios, según el curso normal de las operaciones.

b) No son adquiridos con finalidad de lucro porque no están destinados a la venta inmediata.

c) Pueden tener una vida perpetua como los terrenos, o limitada como la maquinaria pero son activos que se espera duren más de un año.

d) Como consecuencia de lo anterior, son difíciles de realizar por el grado limitado de disponibilidad.

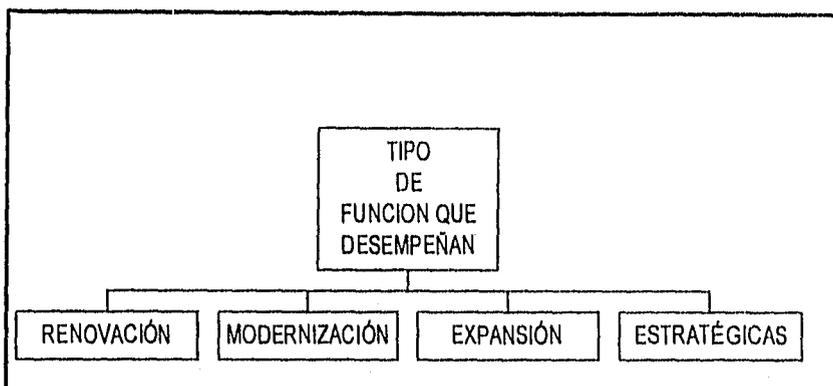
e) Son bienes sujetos a depreciación y amortización con excepción del terreno.

f) La recuperación de esta inversión es lenta y paulatina y solamente se logra vía depreciación o amortización según corresponda, convirtiéndose de esta manera en capital de trabajo.

g) Las inversiones permanentes se consideran como capital inmovilizado.

h) Los activos no monetarios son sujetos a revaluación dado el detrimento que sufren con el transcurso del tiempo por el efecto inflacionario.

Después de haber establecido las características que deben reunir los activos permanentes, se tienen que definir las principales razones para adquirirlas, existen muchos criterios y desde diferentes puntos de vista sólo presentaré dos enfoques: (ver cuadro 1)



Cuadro No. 1

Fuente: Decisiones de Inversión en la empresa Textos y Casos Latinoamericanos
W. Ketelohn y J. Nicolás Marín

Se pueden clasificar por el tipo de función que desempeñan dentro de la empresa y pueden ser: ²

I.- Las inversiones realizadas por renovación:

Por lo general tienen la finalidad de sustituir equipos, instalaciones o edificaciones obsoletas o desgastadas físicamente, por nuevos elementos productivos. Esta sustitución se realiza porque la tasa de productividad va disminuyendo. Existen tres razones para detectarlo:

- a) El aumento del tiempo ocioso en la máquina
- b) Aumento en los costos de reparación y mantenimiento

² W. Ketelohn y J. Nicolás Marín, Decisiones de Inversión en la Empresa, textos y casos latinoamericanos, Editorial Limusa, 1982 p.55

productivos. Esta sustitución se realiza porque la tasa de productividad va disminuyendo. Existen tres razones para detectarlo:

- a) El aumento del tiempo ocioso en la máquina
- b) Aumento en los costos de reparación y mantenimiento
- c) Utilización del activo en actividades no productivas.

Para poder tomar una decisión sobre la adquisición se deberán considerar los siguientes puntos:

- 1.- Que la tasa de productividad del equipo a sustituir no llegue a cero.
- 2.- Que la productividad de la nueva maquinaria sea mayor a la anterior.
- 3.- Que la diferencia de productividad sea lo suficientemente grande como para justificar la nueva adquisición.

II.- Inversiones de Modernización

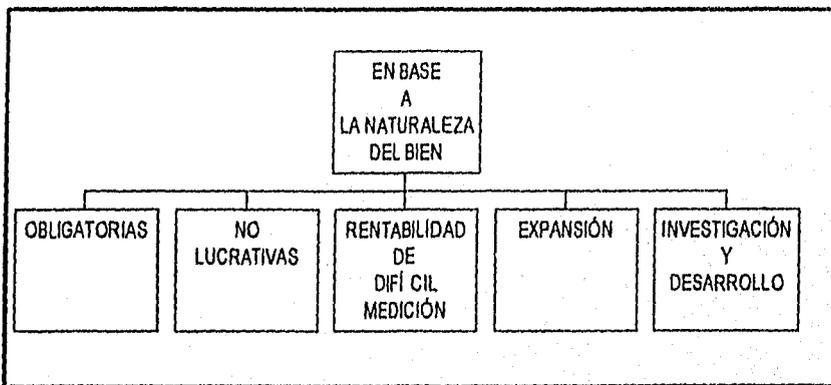
Dentro de éste rubro se encuentran las que se efectúan para mejorar la eficiencia de la empresa, tanto en su fase productiva como en la comercialización de los productos.

III.- Inversiones de Expansión

Tiene la finalidad de establecer la creciente demanda de los productos de la empresa.

Inversiones de este tipo son las que se realizan para la diversificación de nuevos productos, para la cobertura de nuevos mercados geográficos, además de las inversiones asociadas con desarrollos tecnológicos y las ocasionadas por decisiones de integración vertical de la empresa.

Otra clasificación está enfocada básicamente en cuanto al criterio de la naturaleza de los mismos y pueden ser:³ (ver cuadro No. 2)



Cuadro No. 2

Clasificación de los activos fijos

Fuente: Las inversiones a largo plazo y su financiamiento
Alberto García Mendoza.

³ García Mendoza Alberto, Las inversiones a largo plazo y su financiamiento, Editorial CECSA, Octubre 1983, p. 11 y 12

I.- Inversiones Obligatorias

Una empresa podrá estar obligada a realizar ciertas inversiones para evitar la contaminación ambiental, o bien, hacer ciertas instalaciones para prevenir los riesgos industriales.

Considerando como obligatoriedad a aquellas inversiones que deben realizarse por una "exigencia" con pena de castigo por su no realización por parte de organismos estatales.

II.- Inversiones no Lucrativas

Se incluyen en esta clasificación la construcción de gimnasios, canchas, foros, etc. para los trabajadores. En estas inversiones no se pretenden obtener utilidades económicas en un futuro, sino que se realizan como prestaciones especiales a los trabajadores para mejorar los ambientes de trabajo y buscando el máximo de cooperación colectiva en el trabajo.

III.- Inversiones cuya rentabilidad es difícil de medir

Se incluyen el desarrollo de ejecutivos, campañas publicitarias en donde resulta difícil determinar que incremento en los ingresos es atribuible a dichas campañas, desarrollo de nuevos productos en donde el mercado es incierto, etc.

A pesar del alto grado de incertidumbre, suelen realizarse con bastante frecuencia dado que pueden redituar sorprendentes resultados en breve plazo, además de ser perfectamente identificables y fácilmente evitables (sobre todo los publicitarios) cuando existe algún tipo de problema financiero en la empresa.

IV.- Proyectos de Reemplazo

Este tipo de inversiones además de necesarias para el desarrollo de la empresa, son también de las "obligadas" por las circunstancias. Por un lado tenemos la necesidad de realizarlas por razones de obsolescencia del equipo existente que provocan altos costos de mantenimiento, lo que se traduce en pérdida de competitividad en el mercado y por otra parte, los avances tecnológicos ejercen una influencia determinante en el mercado, ya que al ser adquiridos en su oportunidad representará para la empresa, no solo la conservación de la parte de mercado ya conquistado, sino que se puede lograr mayor penetración en él, propiciado por una producción mayor y consecuentemente costos de producción mas bajos.

V.- Proyectos de Expansión

Este tipo de inversiones se realizan normalmente en épocas de bonanza, ya que por lo general son proyectos ambiciosos en los cuales se ponen en juego considerables recursos humanos, técnicos y financieros esperando con ello

incrementar los ingresos totales de la empresa debido a una ampliación de la planta o construcción de una nueva, adquisición de maquinaria, etc. , cuyo fin primordial sea lograr una mayor producción de artículos , o bien que permita aumentar las líneas de productos.

Asimismo puede abarcar la compra de empresas de la competencia o únicamente la adquisición parcial de las acciones de la misma, o la explotación de un recurso necesario para la empresa lograda por la concesión otorgada por algún organismo estatal, etc.

VI.- Investigación y Desarrollo

Este tipo de inversiones se realizan con poca frecuencia en el medio mexicano por considerarlos erróneamente como un gasto innecesario sobre todo en pequeñas y medianas empresas, por no existir una certidumbre en cuanto a su recuperación en forma más o menos inmediata. Este tipo de inversiones generalmente las realizan empresas fuertes económicamente que conocen la importancia de la investigación, que les permite seguir siendo líderes en el mercado que abastecen.

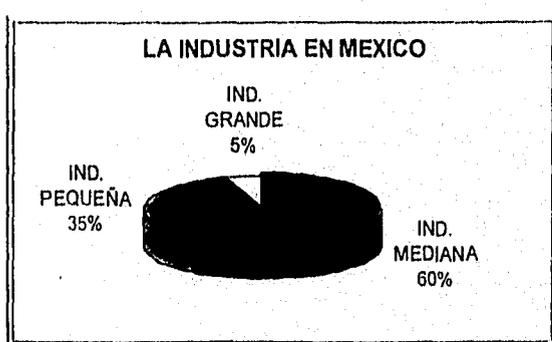
Para poder determinar específicamente cual es la razón principal para adquirir activos permanentes se debe estructurar una escala de prioridades de acuerdo a la importancia y trascendencia de los mismos, con el fin de aprovechar al máximo los recursos escasos de que dispone la organización buscando la

consecución de las metas y objetivos previamente establecidos, no solo para lograr la permanencia de la empresa, sino fundamentalmente, buscar su confirmación y desarrollo dentro del medio donde existe.

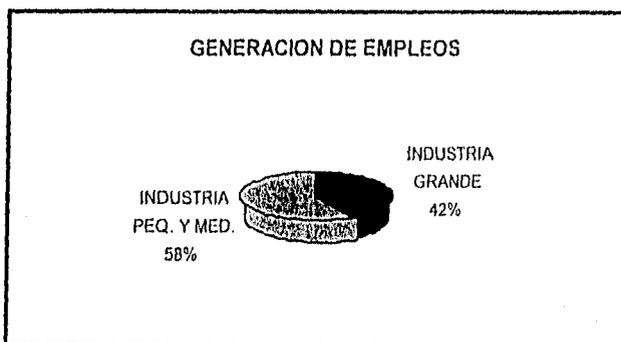
El análisis que se hará para la adquisición de activos fijos, se enfocará principalmente en la pequeña y mediana industria, debido a que en los últimas décadas ha ido adquiriendo gran importancia para nuestro país, ya que el 95% de todas las empresas se encuentran dentro de este rango; además proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago.

En realidad las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante que corresponde a la PME (pequeña y mediana empresa) tiene una importancia superior a su porcentaje. (ver cuadro 3.)

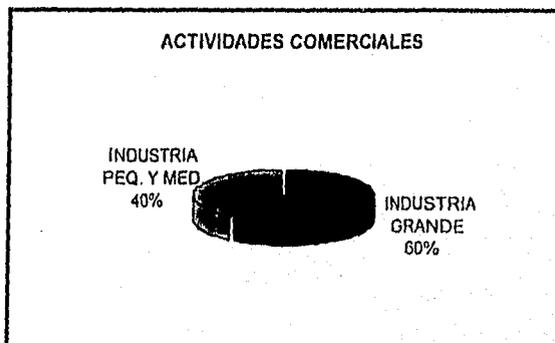
Cuadro No. 3



Fuente: Como administrar pequeñas y medianas empresas
Joaquín Rodríguez Valencia ECASA Junio 1991 México, D.F. p.21



Fuente: Como administrar pequeñas y medianas empresas
Joaquín Rodríguez Valencia ECASA Junio 1991 México, D.F. p.21



Fuente: Como administrar pequeñas y medianas empresas
Joaquín Rodríguez Valencia ECASA Junio 1991 México, D.F. p.21

Otro aspecto a considerar es que históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica.

Por lo anterior, la PME representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras.

En base a lo anterior y tomando en cuenta el beneficio que otorgan estas empresas, se hace necesario conocer lo que es la PME para lo cuál se han tomado distintos criterios para su concepto y su clasificación.

Hay que considerar que para definir a la PME no existe un criterio uniforme al respecto, porque el sector industrial se puede estratificar en diferentes conceptos, en su mayoría cuantitativos y cualitativos.⁴

Características Cuantitativas:

- 1.- Capital Contable
- 2.- Número de Trabajadores
- 3.- Materias Primas que consumen
- 4.- Importe de Ventas Anuales
- 5.- Valor de la Producción
- 6.- Maquinaria y Equipo con que cuentan
- 7.- Bienes de Capital
- 8.- Volumen de operaciones

⁴ Casasola Varela Antonio, *Importancia de los presupuestos como herramienta de Planeación Financiera*
Tesis UNAM 1986 P.25

Características Cualitativas:

Todas aquellas que atienden a la naturaleza de la actividad industrial que desarrolla la empresa.

- 1.- El grado de calificación de mano de obra que utiliza
- 2.- Tipo de mercado a que concurren
- 3.- Grado de dependencia de ciertas materias primas.

Uno de los criterios más conocidos es el que establece Nacional Financiera a través de PROMYP (Programa para la Micro y Pequeña Empresa) definiéndolas de acuerdo a sus características cuantitativas esto es:

Cuadro No. 4

Clasificación de las Industrias según criterios de Nacional Financiera

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCIÓN A 12 MESES)
MICRO	DE 1 A 15	N \$ 900,000
PEQUEÑA	DE 16 A 100	N \$ 9'000,000
MEDIANA	DE 101 A 250	HASTA N \$ 20'000,000
GRANDE	LA QUE REBASE CUALQUIERA DE LOS DOS.	LA QUE REBASE CUALQUIERA DE LOS DOS

Fuente: Centro Nafin

Datos obtenidos a Agosto de 1995.

De acuerdo a lo publicado en el Diario Oficial de la Federación del día 11 de Abril de 1991, el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana manifiesta que la problemática que enfrentan estos tipos de industria se resume en los siguientes puntos:⁵

- 1) La marginación de estas compañías respecto a los apoyos institucionales.
- 2) La incapacidad para acceder al crédito por falta de garantía y avales.
- 3) Excesiva regulación.
- 4) La tendencia del empresario, el trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.

⁵ Marín Calive Julio César, Importancia y Funcionamiento del Arrendamiento Financiero, U.V.M., 1994 P.69.

5) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

6) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.

7) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.

8) Tendencia a la improvisación.

9) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.

10) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

Por todo lo expuesto anteriormente se puede decir que tanto la mediana, como las empresas de menor escala aunque son vitales para la economía nacional enfrentan graves problemas, básicamente por la falta de tecnología, lo cuál frena su productividad por el poco apoyo financiero que reciben. El objetivo es determinar que tipo de financiamiento conviene y con que tanta disponibilidad se presentan éstos ante un empresa que enfrenta este tipo de problemas.

El esbozo general que se presentó de la pequeña y mediana empresa sólo sirvió como un parámetro para tratar de conocer un poco más de cerca los problemas a que se enfrentan cuando por diversas circunstancias tiene la necesidad de comprar activos fijos, por lo que durante este desarrollo se hará necesario presentar las diversas herramientas de que puede disponer una empresa para lograr obtener los activos permanentes necesarios de acuerdo a sus posibilidades.

4.2 FINANCIAMIENTOS:

El financiamiento esta representado por el conjunto de operaciones tendientes a obtener recursos; sin embargo, debe tomarse en cuenta que existe el caso contrario, esto es, cuando es proporcionado. Para ser más concretos me estoy refiriendo a las instituciones de crédito, cuyo objetivo es proporcionar financiamiento bajo diversas formas.

En términos generales la necesidad de financiamiento de las empresas surge cuando los fondos generados por las operaciones normales de la empresa no son suficientes para hacer frente a las erogaciones exigidas para mantener dichas operaciones, o para llevar a cabo diversos planes señalados por la dirección.

Existen dos tipos de fuentes de financiamiento que puede obtener una empresa para la adquisición de inversiones permanentes: las internas y las externas.

El financiamiento interno es la forma más económica para proveerse de recursos sin poner en manos de terceros la posible injerencia en la administración de la empresa y por lo tanto se genera por las operaciones normales de la misma.

Las fuentes internas de financiamiento provienen en términos generales de un doble orden de fenómenos:⁶

1.- No todos los costos cubiertos por la empresa en un ejercicio tienen expresión en un egreso monetario efectuado en el mismo ejercicio.

2.- Las utilidades contabilizadas pueden resultar superiores a las distribuidas.

El excedente de caja originado por las dos situaciones anteriores, normalmente vienen a constituir lo que se conoce como autofinanciamiento.

De lo anterior se desprende que las fuentes internas de financiamiento se obtienen a través de:

- a) La reinversión de utilidades.
- b) Los recursos disponibles a través de los procesos de amortización y depreciación.
- c) Las deudas diferidas y reservas para gastos futuros
- d) Eventualmente el crédito comercial neto.

A) Reinversión de Utilidades

Esta forma puede ser utilizada siempre y cuando el excedente de utilidades obtenidas sobre las distribuidas se haya manifestado en un tiempo suficientemente

⁶ Las fuentes internas de Financiamiento de las Empresas, op.cit. p.32.

largo para que las situaciones favorables o desfavorables hayan tenido manera y tiempo de verificarse.

El autofinanciamiento se concibe como un tipo particular de disponibilidades financieras que caen bajo el control directo de la empresa y no sujetas (sino bajo algún aspecto particular) a riesgo de reembolso.

Pero puede darse el caso que no se utilicen únicamente las utilidades excedentes, sino también las utilidades que se generen y no se distribuyan a los accionistas.

El no repartir las ganancias de la empresa a los accionistas como medio de financiamiento de inversión puede tener dos repercusiones importantes: la primera, es que el capital de trabajo de la firma se verá incrementado con capital fresco y prácticamente sin exigibilidad inmediata; y la segunda, es que puede provocar cierta inconformidad e incertidumbre en los accionistas, que no podrán llevar a cabo sus planes personales al no recibir las utilidades esperadas de su participación en la empresa.

Como todo tipo de financiamiento llevan implícitas tanto ventajas como desventajas y este medio no es la excepción. Sin embargo este riesgo puede reducirse al máximo si se logra el pleno consentimiento y apoyo del grueso de los accionistas.

B) Recursos disponibles a través de los procesos de amortización o depreciación:

Representan costos del ejercicio que no se traducen en egresos monetarios, sino que son dirigidos a la recuperación gradual de los costos relacionados con los activos fijos y diferidos.

Aunque con distintas manifestaciones, según las características técnicas y económicas de la empresa, los procesos de depreciación - amortización , restando las renovaciones eventualmente efectuadas , permiten el nacimiento de disponibilidades debiendo considerarse de naturaleza temporal; sin embargo en una empresa en expansión, el proceso de financiamiento a través de las depreciaciones y amortizaciones asume una naturaleza "acumulativas" comparando las nuevas inversiones, financiadas con las depreciaciones y amortizaciones de los equipos viejos menos las renovaciones se calculan nuevas depreciaciones y amortizaciones que "liberan" nuevas disponibilidades aptas para concurrir al financiamiento de la gestión empresarial; por lo tanto, los procesos de depreciación y amortización vienen a asegurar particularmente en una empresa en expansión, una fuente mínima de recursos internos.

C) Las deudas diferidas y reservas para gastos futuros

Estos conceptos derivan de la gestión financiera "del ejercicio", en cuanto que asumen naturaleza de deuda o de asignaciones frente a cargas futuras (y como en el caso de la depreciación y amortizaciones de gastos ya realizados) en particular tenemos las disponibilidades referentes al aumento de pasivos correspondientes a reservas de naturaleza institucional:

c.1.) Fondos para indemnización de personal.

c.2.) Fondos de jubilaciones y provisiones empresariales contingentes.

Se trata de pasivos, cuyo aspecto futuro puede frecuentemente ser previsto por el sujeto económico que puede controlar su empleo, sin lesión al respecto de las normas legales o estatutarias, que de modo eventual reglamentan las inversiones de fondo acumulado.

En determinadas situaciones, tales pasivos se incrementan por períodos notablemente largos y en algunos casos aún de manera indefinida, eso sucede cuando permaneciendo estable el personal, éste aumenta su antigüedad media y cuando hay un aumento constante del mismo; si el aumento de las reservas resulta constantemente superior o por lo menos igual a las erogaciones que deben hacerse del fondo similar, estos fondos adquieren características de estabilidad o de desarrollo que el empresario tiende a equipararlos con capital propio.

D) Crédito comercial neto

Es cuando una empresa puede otorgar u obtener crédito comercial a sus clientes y tal vez a sus proveedores y recibe créditos de los proveedores y anticipos de los clientes.

Como fuente de financiamiento internos se refiere en cuanto al volumen del crédito que una empresa puede aprovechar con base en las características del proceso productivo, en los usos corrientes y en su posición en el mercado.

El financiamiento externo se utiliza cuando los recursos internos no son suficientes como para satisfacer las necesidades del negocio.

La empresa depende de la banca para disfrutar de una amplia gama de servicios como fuente de financiamiento para los negocios, lo que representa la fuente de crédito dominante que se negocia a corto plazo. Para las empresas pequeñas y medianas los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto, mediano y largo plazo, no así para las empresas grandes, que con frecuencia obtienen financiamientos mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en bolsa, etc.

Para poder comprender en forma integral cuáles son los tipos de fuentes de financiamiento que ofrece en Sistema Financiero Mexicano daré un esbozo de su integración.⁷

En la estructura del Sistema Financiero Mexicano la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ésta Secretaría ejerce sus funciones en lo que al Sistema Financiero Mexicano se refiere a través de tres comisiones y del Banco de México.

La inspección y vigilancia se encuentra dividido en tres subsistemas:

1.- El subsistema integrado por el Sistema Bancario Mexicano, formado por el Banco de México, las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los Fideicomisos del Gobierno

⁷ Vittegas Eduardo H, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, Editorial PAC, México, D.F: Mzo 1995, p. 95-97.

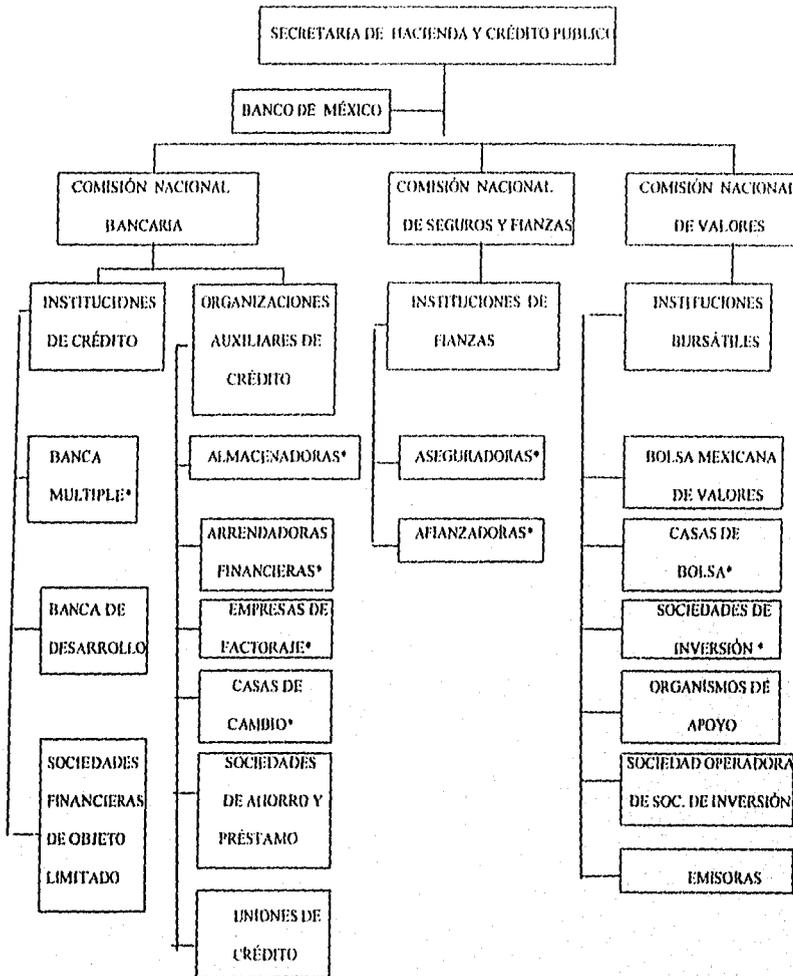
Federal para el fomento económico, y por las Organizaciones Auxiliares de Crédito, es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria.

2.- El subsistema integrado por las Instituciones de Seguros, las Sociedades Mutualistas y las Instituciones de Fianzas, es supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

3.- El subsistema integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, por el Instituto para el Depósito de Valores, las Casas de Bolsa, el único y último agente de Bolsa (Sr. Manuel Curbelo Elola), las Sociedades de Inversión y las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión, supervisado por la Comisión Nacional de Valores. (ver cuadro 5).

Cuadro No. 5.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



* Pueden pertenecer a un grupo financiero

Fuente: El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Eduardo Villegas H. , Marzo 1995.

Tipos de Financiamiento que ofrece el Sistema Financiero Mexicano.

I.- Financiamiento del Sistema Bancario.

II.- Financiamiento del Sistema Bursátil.

I.- Financiamiento del sistema bancario

Al hablar del financiamiento del sistema bancario estoy haciendo referencia a las operaciones activas de la banca, operaciones que representan los préstamos que las instituciones de crédito otorgan.

Para obtener financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la situación financiera y económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y solvencia moral, más allá de las garantías que ofrece.

Para conceder préstamos el sistema bancario requiere de los solicitantes de crédito que cumplan los siguientes pasos:

1.- Hacer la solicitud.

2.- Demostrar solvencia moral y económica, esto a través de la reputación moral de la persona (física o moral) ; el cumplimiento de sus obligaciones y la situación financiera de la empresa a través de sus estados financieros, preferentemente dictaminados.

3.- Demostrar la compatibilidad del crédito con la solicitud y la posibilidad de cubrirlo.

Las principales causas para que una solicitud de crédito sea rechazada varían en función del solicitante o en función de la institución de crédito.

En función del solicitante se originan por:

- a) Insuficiencia de capital contable.
- b) Mal historial financiero
- c) Mala administración
- d) Mal historial de pagos
- e) Mal sistema de información financiera
- f) Solicitud mal elaborada y
- g) Falta de relaciones previas con la institución de crédito

En función de la institución que otorga el crédito por :

- a) Escasez de dinero
- b) Limitaciones del Banco de México
- c) Falta de relaciones previas con el cliente
- d) Limitaciones legales

Los préstamos que otorgan las instituciones bancarias sirven para financiar diferentes necesidades de las empresas, como pueden ser para la compra de materias primas, maquinaria, edificios, etc.

En México Nacional Financiera a través del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) cuyo principal objetivo es la de promover y

proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país que pertenecen a estos estratos.

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades industriales, comerciales y de servicios. (ver cuadro 6)

Cuadro No. 6

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

CRÉDITO	MICRO Y PEQUEÑA
CAPITAL DE TRABAJO	NAFIN PODRÁ
MAQUINARIA Y EQUIPO	OTORGAR EL 100%
INSTALACIONES FÍSICAS	DEL FINANCIAMIENTO.
ESTUDIOS Y ASESORÍAS	
CUASI - CAPITAL	

Fuente: Nacional Financiera, Agosto 1995.

Los distintos intermediarios financieros son:

- Uniones de Crédito

- Bancos
- Entidades de Fomento
- Arrendadoras Financieras
- Empresas de Factoraje

Este programa tiene variadas finalidades de apoyo por ejemplo para:

1.- Capital de Trabajo:

Que se refiere básicamente a la adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización ; al pago de salarios y sueldos y otros gastos propios del giro.

2.- Refaccionario:

Destinados para la compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.

3.- Crédito para reestructuración de Pasivos.

4.- Cuasicapital:

Financiamiento a las micros y pequeñas empresas para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales; así como para financiar a inversionistas (personas físicas) para que

aporten capital o adquieran partes sociales de micros y pequeñas empresas, con el objeto de mejorar su estructura financiera.

5.- Estudios y Asesorías:

Cuyo objetivo es el de promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Los plazos y montos máximos por intermediarios dependen de la capacidad de pago de la empresa. (ver cuadros 7 y 8)

PLAZOS MÁXIMOS POR TIPO DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO	BANCOS	UNIONES	E. FOM.	A. FINANC.	FACTORAJ
	años/ meses gracia	años/ meses gracia	años/meses gracia	años/meses gracia	E días
CAP. DE TRABAJO	5 / *	5 / *	3 / 6		30 - 60 - 90
MAQ. Y EQUIPO	10 / *	10 / *	5 / 12	10 / 18	84 / 12
INSTA. FÍSICAS	20 / *	12 / *	7 / 12	12 / 36	
PASIVOS	7 / *	7 / *			
ESTUDIOS Y ASESORÍAS	5 / *	5 / *	3 / 6		
CUASI-CAPITAL	7 / 24	7 / 24	7 / 24		

Cuadro No. 7 Plazos Máximos por tipo de crédito.

Fuente: Nacional Financiera, Agosto 1995.

* La gracia que requiera el proyecto.

Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

Cuadro No. 8

MONTOS MÁXIMOS POR INTERMEDIARIOS

(MILES N \$)

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	MICRO	PEQUEÑA
BANCOS	700	7'000
UNIONES DE CRÉDITO	700	7'000
ENTIDADES DE FOMENTO	500	
ARRENDADORAS	700	7'000
E. FACTORAJE:		
CORTO PLAZO	6'000	6'000
LARGO PLAZO	600	6'000
CUASI - CAPITAL		3'000

Fuente: Nacional Financiera, Agosto 1995.

El monto definitivo dependerá de la capacidad de pago de la empresa.

Nacional Financiera ha instrumentado una tasa de interés que variará según el estrato de empresa de que se trate. (ver cuadro 9).

Cuadro No. 9

TASA DE INTERÉS	
ESTRATO DE LA EMPRESA	TASA AL USUARIO FINAL.
MICRO	TNF + 4
PEQUENA	TNF + 4

TNF = TASA NAFIN

(Publicada Mensualmente En El Diario Oficial)

Generalmente estos créditos son otorgados a través de Instituciones nacionales de crédito, entre los más empleados se encuentran los siguientes:¹

- 1.- Habitación o Avió
- 2.- Refaccionarios
- 3- Hipotecario Industrial

¹ Información recabada en Instituciones de Banamex, Bancomer y Bital, Agosto 1995.

1.- Habilitación o Avió

Este tipo de crédito se otorga a las personas físicas con actividades empresariales, y a personas morales cuya actividad sea industrial, agrícola, ganadera o de servicios.

El acreditado queda obligado a invertir el importe de crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensable para fomentar la producción o transformación en la actividad industrial, agrícola, ganadera o de servicios del acreditado. Quedará garantizado con las materias primas, materiales adquiridos y con los frutos y productos que se obtengan con el crédito aunque estos sean futuros o pendientes.

Es conveniente hacer notar que como es específico el destino del importe del crédito, deben manejarse bajo una estricta vigilancia por parte de la institución acreedora o sea con carácter de crédito supervisado.

La Ley Bancaria permite otorgar préstamos de habilitación reembolsables a un plazo mínimo de un año y máximo de tres.

Los requisitos para su otorgamiento son muy variados y van de acuerdo a las normas que establezca cada institución.

Por regla general y como requisito mínimo debe formarse un expediente que contenga la siguiente documentación:

Requisitos para su otorgamiento a :

Persona Física:

- Solicitud
- Acta de matrimonio (copia certificada)
- En su caso, poderes del representante (dominio, administración.) (copia certificada, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio correspondiente).
- Número de matrícula de comerciante (en caso de estar matriculado)
- Certificado de libertad de gravámenes, con antigüedad no mayor de 30 días (en caso de estar matriculado).
- En caso de que reporte gravamen, se requiere copia del contrato del cual deriva.

Persona Moral:

- Solicitud
- Programa de producción y de inversión
- Escritura constitutiva (copia certificada)
- Reformas a la constitutiva (copia certificada)
- Poderes del representante legal(dominio, administración) (copia certificada)
- Certificado de libertad de gravámenes de la sociedad, con antigüedad no mayor de 30 días.

- En caso de que reporte gravamen, se requiere copia del contrato del cual deriva.

Garantías propias del crédito:

. Original del proyecto de inversión del crédito firmado por el acreditado.

. Si el inmueble en el que se ubica la unidad no es propiedad del acreditado, se requiere copia del contrato o documento con el que se acredite la posesión del inmueble.

. Para el caso de poderes especiales no se requiere de su inscripción en el Registro Público de Comercio; únicamente bastará con estar protocolizado.

. En caso de que cualquiera de los comparecientes (acreditados, avalistas, obligados solidarios, representantes legales, depositarios, etc.) sea de nacionalidad extranjera, copia del documento con el que acredite su legal estancia en el país.

. Tratándose de matrículas de comerciante, en caso de no existir ésta, la misma se tramitará conjuntamente con la inscripción del contrato en el Registro Público de Comercio.

. Generales e identificaciones oficiales (con fotografía y firma) de todas las personas físicas que comparezcan en la operación de crédito de que se trate.

. Solamente se requieren las escrituras de reformas que se refieren a: cambio de denominación o razón social, objeto, duración, domicilio, forma de administración.

Teniendo ya formado el expediente del interesado con todos los requisitos se procede a formular el contrato privado, según convenga a las partes.

El contrato deberá contener por lo menos los siguientes datos:

- 1.- Nombre del banco.
- 2.- Nombre y personalidad de los funcionarios del banco que lo firman y autorizan.
- 3.- Nombre, personalidad y nacionalidad de los acreditados.
- 4.- Relación de facturas y fechas de expedición
- 5.- Importe del préstamo
- 6.- Tasa de interés, comisiones y gastos
- 7.- Descripción de la inversión específica del importe del crédito
- 8.- Calendario de amortización o forma de pago
- 9.- Plazo o vencimiento
- 10.- Lugar y fecha de firma de contrato.

Una vez formalizado el contrato, se procede a su inscripción en el Registro Público de la Propiedad que corresponda a la localidad.

Independientemente de los vencimientos que consten en los contratos, es conveniente hacer notar que el vencimiento de los pagarés en ningún caso deberá ser superior al que aparezca en el contrato.

2.- Préstamo Refaccionario

En los préstamos refaccionarios el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente para la compra e instalación de maquinaria y equipo, para la construcción, ampliación o modificación de las naves y locales industriales que requiere la empresa.

Una parte de estos créditos puede destinarse al pago de pasivos, bajo las siguientes condiciones:

Se podrá destinar hasta el 50% del valor del crédito para cubrir pasivos provenientes de gastos de explotación o derivados de responsabilidades fiscales que pesen sobre el acreditado, o bien para pagar adeudos originados por la adquisición de bienes inmuebles o muebles necesarios para el desarrollo de la empresa, siempre y cuando tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha de firma del contrato.

Requisitos para su otorgamiento:

- Entrega de solicitud
- Presentación de los documentos legales del acreditado, tales como:
 - a) Escrituras constitutivas
 - b) Actas de asamblea
 - c) Poderes

- Presentación de documentos de investigación:

a) Certificado de libertad de gravámenes

b) Información comercial

c) Verificación de propiedades

d) Registro de garantías, que pueden ser:

d.1) Reales.- Cuando se afectan determinados bienes del patrimonio del acreditado o de un tercero.

d.2) Personales.- Cuando responde por el pago del crédito el patrimonio genérico de una persona física o moral diferente del acreditado.

d.3) Otros.- Son instrumentos que representan un apoyo adicional en la estructuración de los créditos y las cuales por sus características no se pueden considerar dentro de las garantías reales o personales.

- Dictámenes Técnicos.

Principales Características:

1.- El importe de este préstamo no excederá del 60% de su capital contable ajustado, excepto cuando la actividad del cliente y las garantías ofrecidas justifique un porcentaje de crédito mayor y lo autoricen los comités de crédito o los funcionarios con facultad suficiente, apoyados en los estudios de viabilidad del proyecto de inversión y en la suficiente capacidad de pago del solicitante.

2.- Para resolver este tipo de crédito deberá contarse con la evaluación técnica del área respectiva (agropecuaria, turística, hipotecaria, etc.).

3.- El financiamiento que se conceda no deberá exceder del 70% del valor de las garantías considerándose los bienes que se adquieren con el importe del crédito.

4.- El valor de las garantías prendarias e hipotecarias que se obtengan debe determinarse mediante avalúo, el cual debe tener una antigüedad no mayor de 180 días anteriores a la fecha de firma del contrato, excepto cuando se trate de maquinaria y equipo nuevo que se adquiera con el producto del crédito, en cuyo caso su valor se determinará con base en las facturas correspondientes.

Los avalúos de los bienes inmuebles serán elaborados por ingenieros que estén controlados por la subdirección de valuación y control de construcciones y en el caso de maquinaria y equipo deberán ser practicados por profesionistas o empresas especializadas de comprobado prestigio, podrán aceptarse las practicadas por las Instituciones de crédito.

Los avalúos agropecuarios se realizarán por los funcionarios o valuadores agropecuarios de los centros regionales o de la división agropecuaria.

5.- Los bienes ofrecidos en garantía deben estar libres de gravamen y de reserva de dominio. Deberá proporcionar un certificado de libertad de gravamen expedido por el Registro Público de la Propiedad y de Comercio no teniendo una antigüedad mayor de 30 días a la fecha de firma del contrato.

6.- Es necesario programar la ministración del crédito fijando preferentemente un calendario de disposiciones, requisito indispensable cuando se trate de préstamos destinados a la actividad agropecuaria.

7.- Las garantías que se pueden ofrecer son las siguientes:

7.1) Prendarias: Maquinaria, equipo de transporte, muebles y útiles ásperos e instrumentos, así como los frutos o productos futuros pendientes o ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento se destinará el préstamo.

7.2) Hipotecaria: Sobre terrenos, construcciones y edificios.

7.3) Cuando concurren garantías personales, se señalará en el contrato como fiadores y firmarán como avales en los pagarés respectivos.

8.- Las garantías reales deberán contar con adecuadas coberturas de seguro de acuerdo a la naturaleza y características de dichas garantías debiendo nombrarse al banco como beneficiario irrevocable.

9.- El crédito se dividirá en pagos iguales, ya sean mensual, bimestral, trimestral y en algunas ocasiones pueden llegar a ser anuales, dependiendo de la capacidad de pago del solicitante y del proyecto de que se trate.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos y se pactarán en pagos mensuales a partir de la fecha de otorgamiento del crédito. La tasa será la contractual menos los márgenes de flexibilidad.

Se cobrarán comisiones por apertura y manejo o cancelación anticipada. Se cobran en forma anual o global según se haya convenido en el contrato.

10.- Los contratos se inscribirán en el Registro Público , sección de Comercio, del lugar en que se halle el domicilio del acreditado, y en el Registro Público de la Propiedad del lugar donde se encuentren los bienes inmuebles afectados en garantía hipotecaria.

11.- El plazo del crédito no excederá de 7 años y deberá determinarse con base en el proyecto de viabilidad de la operación que presente el solicitante y en su capacidad de pago.

El contrato puede ser prorrogado si así lo solicitará el acreditado, siempre y cuando el pacto de prórroga y su incorporación en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio se haga con anterioridad a la fecha de vencimiento del contrato original previa verificación de que no existan gravámenes posteriores a favor de otros acreedores.

Los avalúos, certificados de libertad de gravamen, seguros, gastos notariales, así como los gastos de inscripción y cancelación de los contratos serán por cuenta del acreditado.

Cuando el solicitante entregue su balance anual por así requerirlo el contrato, debe ser analizado por las áreas del crédito respectivo y de apreciarse irregularidades de importancia que pudieran afectar la estabilidad y recuperación del crédito deberán darse a conocer al funcionario que maneje la cuenta correspondiente con copia a su subdirector inmediato para que se tomen las medidas de seguridad que el caso amerite. (ver cuadro 10)

Cuadro No. 10

NIVELES JERÁRQUICOS DEL BANCO QUE DETERMINAN LA APROBACIÓN DE UN CRÉDITO

NIVEL JERÁRQUICO	DELEGA FACULTADES A:
Consejo de Administración	Presidente del Comité de Dirección
Presidente del Comité de Dirección	Comité Corporativo de Riesgo Comité Nacional de Crédito
Comité Corporativo de Riesgo	Directores Generales adjuntos de las siguientes áreas: Patrimonial Tesorería Servicios y Productos Bancarios Distribución Internacional Productos al Consumidor Control de Crédito
Directores Generales Adjuntos	Directores Divisionales
Directores Divisionales	Directores Generales Sub- Directores Titulares Coordinadores

Fuente: Manual de Operaciones BANAMEX., Agosto 1995.

La autorización se originará en diferente nivel jerárquico dependiendo el monto del crédito.

Para todos los casos, la tasa variará según sea el tiempo en que se pagará el crédito, por ejemplo a menor plazo tasa más alta y a mayor plazo tasa mas baja, aunque también dependerá de la institución bancaria que otorgue el préstamo, ya que si es por fondeo propio se aplicará la tasa lider más 6 puntos y si son recursos de Nafin será tasa líder más cuatro puntos.

Restricciones :

Los créditos para la perforación de pozos no deben ser otorgados por una cantidad mayor al 50% del valor de la propiedad rural y afectar dentro de los gravámenes los derechos de explotación del pozo.

No se financia la maquinaria para la construcción.

No pueden concederse prestamos refaccionarios a empresa de distribución y comercializadoras.

3.- Hipotecario Industrial

Se destina exclusivamente al pago y consolidación de pasivos en moneda nacional y a corto plazo, siempre que sean honorosos y afecten su liquidez.

Por su propia naturaleza debe estar garantizado con un bien inmueble, y esta garantía sólo pueden constituirla una casa, un edificio, un condominio o inclusive una edificación de tipo industrial o comercial.

Este tipo de crédito también requiere de un contrato inscrito el Registro Público de la Propiedad y del Comercio para cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

- 1.- Empresas
- 2.- Particulares y
- 3.- Otros

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de las mismas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de los intereses mensualmente.

En el caso de los particulares para vivienda, es un préstamo a largo plazo en que las amortizaciones de capital e intereses se hacen en forma mensual.

Los otros tipos de crédito con garantía inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados ni para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de la empresa.

II.- Financiamiento del sistema bursátil

La principal utilidad de este medio bursátil consiste en el financiamiento que provee a las organizaciones, aún cuando si hay mucho de especulación en gran parte de los servicios que ofrece.

Los principales medios de financiamiento que el sistema bursátil ofrece a las empresas son los siguientes:

- 1.- Papel Comercial
- 2.- Aceptaciones Bancarias
- 3.- Certificados de Participación Inmobiliaria
- 4.- Obligaciones
- 5.- Acciones

Derivado de los problemas económicos que enfrentan gran parte de las industrias, cada vez es más difícil obtener un préstamo, pero la situación no es tan desesperante, ya que los préstamos bancarios no son los únicos medios que pueden ayudar a la PME a solucionar su problema de adquisición de activo fijo.

Existe otra forma y es la utilización del arrendamiento en cualesquiera de sus modalidades, pero antes de entrar en el tema, es conveniente conocer un poco a las organizaciones que otorgan esta opción, estoy haciendo referencia a las arrendadoras financieras.

4.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS

Para poder comprender integralmente las características, funciones, obligaciones, prohibiciones, etc. y todo lo relacionado con estas organizaciones, empezaré por determinar su fundamento para constituirse como tal, encontrando su origen en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Para tal efecto, la citada Ley en su artículo 3 del Título Primero en su Capítulo único nos dice: " Se consideran organizaciones auxiliares de crédito las siguientes:

- I.- Almacenes Generales de Depósito
- II.- Arrendadoras Financieras
- III.- Sociedades de Ahorro y Préstamo
- IV.- Uniones de Crédito
- V.- Empresas de Factoraje Financiero
- VI.- Las demás que otras leyes consideren como tales."

Para que una organización pueda constituirse y operar como arrendadora financiera deberá de reunir ciertas características .²

- 1.- Se constituirán como sociedades anónimas.

² Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) arts. 5,6,8

2.- Deberá ser autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público , y dichas autorizaciones deberán ser publicadas en el diario oficial de la federación , así como las modificaciones a las mismas.

3.- Cubrirán con los siguientes requisitos de información y documentación que la SHCP y la Comisión Nacional Bancaria determinan:

a) Comprobante de haber constituido un depósito nacional en Nacional Financiera a favor de la Tesorería de la Federación igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución por esta ley.

Este capital mínimo será determinado durante el primer trimestre de cada año por la SHCP , considerando el incremento en el nivel del Índice nacional de precios al consumidor, que en su caso se dé el año inmediato anterior.

Los capitales mínimos deberán estar totalmente suscritos y pagados. Cuando el capital social excede del mínimo cuando menos el 50% (siempre y cuando) no sea inferior al mínimo establecido. En caso de sociedades de capital variable, el capital mínimo obligatorio estará integrado por acciones sin derecho a retiro.

En México, las arrendadoras financieras por el sólo hecho de ser organizaciones auxiliares de crédito están sujetas a la inspección y vigilancia del estado a través de la SHCP , de los informes y pruebas que sobre su organización, operaciones, contabilidad, inversiones o patrimonio les soliciten para fines de regulación , supervisión, control, inspección, vigilancia, estadística y demás que

conforme a la ley u otras disposiciones legales o administrativas les corresponda ejercer.

Las visitas de inspección de las que son objeto las arrendadoras financieras se lleva a efecto mediante visitas cuyo objeto es revisar, verificar, comprobar y evaluar el patrimonio social, el funcionamiento de la sociedad y en general todos los actos y bienes que afecten la posición financiera y legal de la arrendadora; todo lo cuál se hace para lograr que ésta se ajuste tanto a la ley como a las sanas prácticas bancarias y comerciales.

Las arrendadoras financieras pueden realizar las siguientes operaciones:³

- 1.- Celebrar contratos del arrendamiento financiero
- 2.- Adquirir bienes para darlos en arrendamiento financiero
- 3.-Adquirir bienes del futuro arrendatario con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero.
- 4.- Obtener préstamos y crédito de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o extranjeras para poder realizar las operaciones que tengan autorizadas, así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.
- 5.- Emitir obligaciones quirográficas o con garantía específica para ser colocada a través del mercado bursátil.

³ LGOAAC, Art 24 y 38

6.- Obtener préstamos por crédito de instituciones de crédito del país o extranjeras, para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con el objeto social.

7.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero o de las operaciones autorizadas a las arrendadoras.

8.- Constituir depósitos a la vista y a plazo, en instituciones de crédito y bancos del extranjero , así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional de Valores.

9.- Adquirir muebles e inmuebles destinados a sus oficinas.

10.- Las demás que ésta u otras leyes autorice.

Las arrendadoras financiera como cualquier tipo de sociedad, tienen ciertas prohibiciones entre otras: (art. 38 op.cit)

a) Operar con sus propias acciones

b) Celebrar operaciones con directores generales, gerentes generales, comisarios propietarios y suplentes, auditores externos , ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las arrendadoras en virtud de las cuales pueden resultar deudoras de la arrendadora.

c) Recibir depósitos bancarios de dinero

d) Otorgar fianzas o cauciones

e) Adquirir bienes, títulos o valores, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas o a celebrar operaciones propias de su objeto social, que no deban conservar en su activo. Si por adjudicación o cualquier causa adquieren tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará en el plazo de un año, si se trata de bienes muebles, o de dos años si son inmuebles.

Si son bienes que las arrendadoras obtuvieron por incumplimiento de las arrendatarias podrán ser dados en arrendamiento financiero a terceros.

f) Realizar operaciones con oro, plata y divisas excepto con divisas relacionadas con financiamientos o con contratos que celebren en moneda extranjera.

Fuentes de financiamiento de las arrendadoras financieras:

El sector arrendador tiene diversas fuentes de fondeo tanto nacionales como internacionales que le permiten variar su apalancamiento.

Dentro del mercado nacional se encuentran:⁴

1) Los proveedores con que se pueden concertar alianzas estratégicas, descuentos por volumen y adquisición de equipos a crédito.

⁴ Importancia y Funcionamiento del Arrendamiento Financiero, op. cit.

2) Los bancos comerciales los cuales otorgan líneas de crédito revolvente, quirografaría o con garantía; créditos en moneda extranjera y crédito en cuenta corriente.

3) Los bancos de desarrollo (Nafin y Bancomext), a través de los programas de apoyo a la micro y pequeñas empresas y a la importación y exportación de bienes y servicios.

4) Programa especial de fomento a sectores particulares como FIRA, FOVI y FIDEC.

5) Las instituciones de seguros y fianzas mediante la aplicación de reservas técnicas para el financiamiento de arrendadoras financieras y las líneas con garantía de cartera.

6) El mercado de dinero a través de la emisión de obligaciones quirografarias, pagaré financiero o papel comercial.

7) La emisión de acciones que dan aportaciones de capital en efectivo.

En el mercado extranjero las fuente de financiamiento se pueden encontrar en:

1) Proveedores

2) Eximbanks otorgan financiamiento bancario a largo plazo al amparo de sus programas de garantías y las tasas son blandas.

3) Otras entidades financieras pueden dar en líneas directas con bancos comerciales o centrales, pero aquí se requiere de garantía y las tasas de interés son elevadas.

4) Capital Markets (internacional y americano) mediante la colocación de bonos, deuda convertible, "securitization", emisión de acciones o "medium term notes".

Las principales características de este último es que tiene una línea de crédito revolvente, permite seleccionar al inversionista. Además se tiene la opción de emitir en las principales monedas y permite una rápida respuesta a necesidades específicas de los inversionistas.

Estas organizaciones se encuentran afiliadas a la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, actualmente cuenta con 60 miembros en toda la República Mexicana.

Esta asociación (AMAF) fue fundada el 2 de julio de 1975 y se originó para representar, proteger y defender los intereses de las arrendadoras financieras.

Además AMAF firmó un convenio de coordinación de actividades con la Asociación de Intermediarios Financieros, con la Asociación Mexicana de Bancos A.C. ; la Asociación de Intermediarios Bursátiles, A.C. y la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, A.C. para apoyarse y poder atender asuntos que rebasarán los límites de sus actividades sectoriales.

Los miembros activos de AMAF están autorizadas por la SHCP para operar como arrendadoras financieras y realizar actividades de arrendamiento financiero.

Los principales objetivos de la asociación son:

1.- Investigar, estudiar, difundir y promover el arrendamiento financiero y todas las actividades que las leyes consideren como propias de las arrendadoras financieras.

2.- Gestionar ante las autoridades competentes la intervención de AMAF en toda clase de proyectos de legislación, reglamentos, decretos, criterios o circulares relacionados con la actividad de sus asociados.

3.- Difundir entre sus asociados informes que puedan ser de interés, con respecto a actividades relacionadas con el arrendamiento.

4.- Rendir dictámenes y peritajes relacionados con las actividades de los asociados cuando éstos lo soliciten.

5.- Previa solicitud de los asociados, representarlos ante las autoridades gubernamentales o cualquier otro tipo de organismos.

6.- Dar informes estadísticos respecto a actividades que puedan ser ejecutadas por los miembros de la asociación.

Para poder cumplir con estos objetivos, la asociación cuenta con cuatro órganos básicos.

1.- Asamblea General de Asociados

Es el órgano supremo de la asociación y tiene como facultades nombrar al presidente, vicepresidente, secretario y tesorero de la junta directiva.

II.- Dirección General de la Asociación

En donde recae la administración y representación de dicho organismo.

III.- Junta Directiva

Integrada por un presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, vocales y el director general.

IV.- Comités

Especializados en materias relacionadas con los objetos de la asociación.

PRINCIPALES ARRENDADORAS QUE COTIZAN EN BOLSA

Emisoras exclusivamente con Obligaciones

CLAVE	NOMBRE DE LA EMISORA	FECHA DE INSCRIPCIÓN
AATLAS	Arrendadora Atlas S.A.	
ABANSA	Arrendadora Bancomer S.A.	
ACHAPUL	Arrendadora Chapultepec S.A. DE C.V.	6/05/92
AFI	Arrendadora Financiera Invermexico S.A. de C.V. antes Arrendadora Financiera Asfin S.A. de C.V.	
AFINQUA	Arrendadora Financiera Quadrum S.A. de C.V.	
AFINSA	Arrendadora Financiera del Norte S.A. de C.V.	
AFRESA	Arrendadora Financiera Reforma S.A. de C.V.	
ARAFIM	Arrendadora Financiera Afrime S.A. de C.V. antes A. Integral del Norte S.A. con clave AINSA	30/08/93
ALEASE	Arrendadora Lease S.A. de C.V.	16/04/93
ARBANAM	Arrendadora Banamex S.A.	
ARBCH	Arrendadora Unión S.A. de C.V. antes "Unión" hasta antes del 9/08/93	
ARCOMER	Arrendadora Comermer S.A. de C.V.	
ARENDA	ABA / Renda S.A. de C.V.	
ARFIMON	Arrendadora Financiera Monterrey S.A. de C.V.	
ARFINT	Arrendadora Financiera Integral S.A. de C.V.	
ARNORTE	Arrendadora Banorte S.A. de C.V.	5/06/92
ARPLUS	Arrendadora Banpals S.A. de C.V. (también tiene inscrito pagare financiero) Cambio razón social antes Arrendadora Plus S.A. de C.V.	27/03/92
ARPRIME	Arrendadora Prime S.A. en cambio de razón social a Arrendadora Bitel en Asamb. Oblig. del 7/04/95	
ARPROBU	Arrendadora Probursa S.A. de C.V. antes "Proact"	
ARSERFI	Arrendadora Serfin S.A. de C.V. (a partir del 1/05/93) antes era "Arrendamiento Dinámico Serfin S.A."	
ARVALME	Arrendadora Valmex S.A. de C.V. antes Arrendadora Cremi S.A. de C.V.	11/03/92
ASOMEX	Arrendadora Somex S.A. de C.V.	
ATLANAR	Arrendadora GBM Atlántico S.A. de C.V.	
ANECTOR	Arrendadora Comercial América S.A. de C.V. antes Arrendadora Vector S.A. de C. V. Asamb. Ext. Del 3 /nov / 94. en proceso de cambio a "Arcoam".	
CAPITAL	Grupo Arrendador Capital S.A. de C.V.	
CREDMX	Arrendadora Interacciones S.A. de C.V. antes Arrendadora Credimex S.A. de C.V.	

FINRENT	Finarent S.A. de C.V.	
MARMER	Multiarrendadora Financiera S.A. de C.V. antes Multiarrendadora Mercantil S.A de C. V.	
PRAGMA	Arrendadora Pragma S.A. de C.V. incumplimiento en pago (emisora suspendida)	
SOFIMEX	Arrendadora Sofimex S.A. de C.V.	
AISA	Arrendadora Internacional S.A. de C.V.	

Cuadro 11**Principales arrendadoras financieras que cotizan en bolsa.****Fuente: Bolsa Mexicana de Valores, Información al 13/ julio/ 1995.**

Comportamiento de las principales arrendadoras que cotizan en bolsa

En función a sus ingresos totales:

LUGAR	EMISORA	INGRESOS TOTALES (N \$ 000)		
		1992	1993	1994
1	ABANSA	573'719	631'981	684'531
2	ARBCH	-----	209'882	289'074
3	ARBANAM	314'219	343'610	257'317
4	AFI	103'315	148'607	253'305
5	ARSERFI	154'908	209'833	236'467
6	AATLAS	157'157	207'780	207'169
7	ARNORTE	-----	122'421	194'674
8	CAPITAL	28'537	65'120	154'196
9	ARFIMON	239'966	208'961	150'117
10	AFINSA	50'252	96'429	137'157

Cuadro No. 12

Las 10 principales arrendadoras financieras en función a sus ingresos

Fuente: Anuario Financiero 1994

Elaborado y Editado por Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. Junio 1995.

A sus utilidades netas:

LUGAR	EMISORA	UTILIDADES NETAS (N \$ 000)		
		1992	1993	1994
1	ARBANAM	50'040	76'614	59'184
2	ABANSA	115'981	73'414	41'719
3	ARNORTE	-----	29'515	30'151
4	AFI	14'163	16'560	22'824
5	ARRENDA	5'383	16'669	20'946
6	AATLAS	31'660	23'065	19'763
7	AFINSA	10'489	18'114	18'413
8	ARBCH	-----	22'677	15'253
9	CAPITAL	6'448	9'866	15'061
10	ARPRIME	53'595	18'242	10'936

Cuadro No. 13

Las 10 principales arrendadoras financieras en función a sus utilidades

Fuente: Anuario Financiero 1994

Elaborado y Editado por Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V.

Junio de 1995.

4.4. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Definición:

Al arrendamiento financiero se define como un contrato mediante el cual la arrendadora se obliga a adquirir determinados bienes para conceder su uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose éste último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera y los gastos adicionales que contemple el contrato.¹

Al vencimiento de éste, la arrendadora, con base en el Artículo 27 de la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, y a elección del arrendatario aplica una de las diferentes opciones terminales que se establecen:

- Transferir la propiedad del bien, mediante un pago inferior al valor del mercado, al momento de realizar la operación.
- Prorrogar el contrato estableciendo pagos inferiores al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

¹ LGOAAC, art. 25

Los contratos de arrendamiento financiero deberán otorgarse por escrito y ratificarse ante la fe de notario público, corredor público titulado, o cualquier otro federatario público y podrán inscribirse en el Registro Público de Comercio, a solicitud de los contratantes sin perjuicio de hacerlo en otros registros que las leyes determinen.

Para efectos fiscales, el marco legal del arrendamiento financiero se precisa en el Artículo 15 del Código Fiscal de la Federación estableciendo los siguientes requisitos:

1) 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 mayor se permite a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las opciones anteriormente señaladas.

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

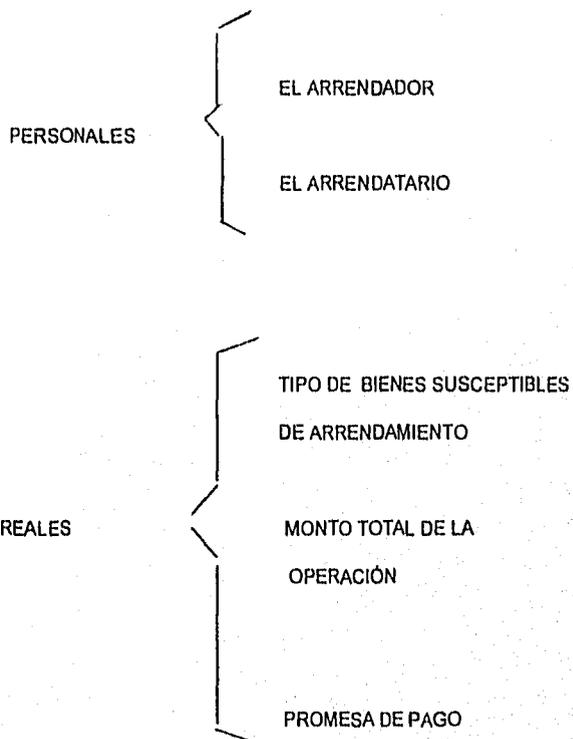
3) Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

4) Que se consigne en el contrato el valor del bien objeto de la operación y el monto que corresponde a pago de intereses.

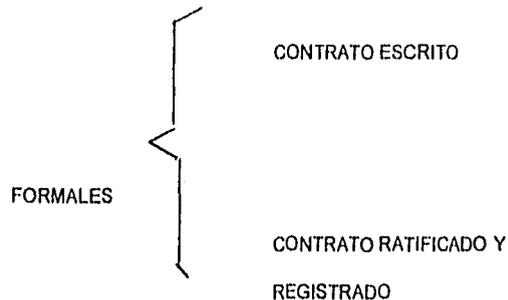
Es importante destacar que en las operaciones de arrendamiento financiero, el arrendatario tiene como responsabilidad cubrir los gastos correspondientes a mantenimiento, seguro y costo de operación del equipo.

Los elementos que participan en un contrato de arrendamiento financiero se dividen en tres grandes grupos:

ELEMENTOS DE UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO



ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA



1) Personales:

a) El arrendador

Es el que se obliga a conceder el uso o goce temporal de los bienes solicitados por el arrendatario, y que son propiedad legal del primero.

b) El arrendatario

Es la persona física o moral que tiene derecho al uso o goce de los bienes solicitados por él, que son propiedad del arrendador. A cambio se obliga a:

b.1) Cubrir una renta periódica previamente convenida.

b.2) Responder por los perjuicios que el bien arrendado sufra por cualquier motivo

b.3) Utilizar el bien conforme a la naturaleza del mismo y del contrato que lo ampara.

2.- Reales:

a) Todos los bienes muebles o inmuebles que pueden usarse sin consumirse, son susceptibles de arrendarse excepto aquellos que la ley expresamente prohíbe.

b) El monto total de la operación o valor total del contrato, es la suma de dinero que el arrendatario se obliga a pagar al arrendador a cambio del uso o goce temporal del bien objeto del contrato.

c) La arrendataria podrá otorgar a la arrendadora uno o varios pagarés cuyo importe total sea igual al valor total del contrato, con vencimientos iguales a los pagos periódicos del contrato y nunca posteriores al término del mismo.

3.- Formales:

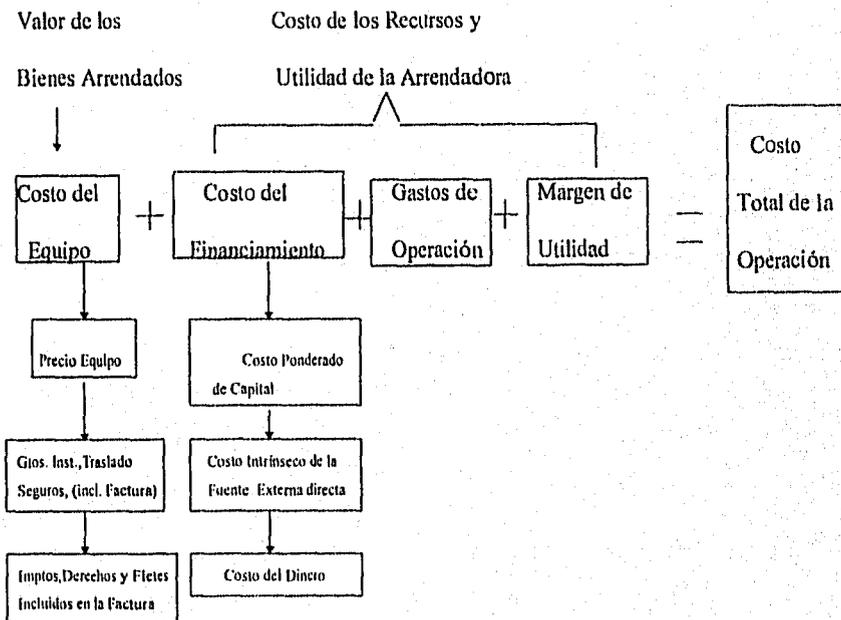
a) El contrato que ampara la operación deberá hacerse por escrito, invariablemente.

b) El contrato deberá ratificarse ante la fe de un notario o corredor público y podrá ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.

Cualquier persona física o moral que tenga capacidad jurídica y económica, puede ser elegible para celebrar una operación de arrendamiento con una

arrendadora, independientemente de su naturaleza o forma de constitución, actividad económica, localización geográfica o tamaño de la empresa. Sin embargo, para que puedan ejercer los beneficios fiscales que la ley permite al adquirir sus activos mediante arrendamiento financiero, debe tratarse de personas físicas con actividades empresariales o causantes mayores, a fin de que puedan acreditar el I.V.A que genera la operación, así como depreciar los bienes arrendados y deducir los intereses cuando se trate de arrendamiento financiero.

INTEGRACIÓN DEL COSTO DEL CONTRATO:



Desde el punto de vista del arrendador, el costo de un contrato de arrendamiento financiero esta constituido por:

1.- El valor de los bienes arrendados

Generalmente el arrendatario es quien negocia con el proveedor o fabricante del equipo objeto del contrato, el precio de venta del mismo deberá ser el precio correspondiente a un pago de contado obteniéndose con este tipo de pago un mejor precio.

2.- Costo directo de los recursos

Es la fuente de donde este fondeando la operación de acuerdo con la Legislación Fiscal y según lo estipulado en la LGOAAC.

Las arrendadoras financieras tienen, como cualquier otra empresa, recursos propios limitados para financiar sus operaciones normales. Sin importar la fuente de financiamiento, todos los recursos que se tengan disponibles tienen un costo, a este costo se le conoce como costo intrínseco o costo de dinero.

Cuando la arrendadora no cuenta con suficientes recursos para financiar la adquisición de los equipos de sus clientes, tiene que recurrir al mercado de dinero para fondear sus operaciones. Entendiendo por fondeo la consecución de recursos de fuentes externas de financiamiento, las cuales tienen un costo intrínseco.

El costo intrínseco calculado a tasas reales acordes con la inflación y con la disponibilidad del dinero, es el costo de los recursos que tendrá la arrendadora profesional para financiar las operaciones de activo fijo de sus clientes.

Precio del Contrato:

El precio del contrato se fija tomando en consideración los siguientes elementos :

1.- El costo del equipo

Se incluyen los siguientes valores:

a) Valor o precio directo del equipo objeto del contrato, negociado por el arrendatario en término de pago de contado.

b) Gastos de instalación, traslado, seguros y demás costos de adquisición similares, cuando se incluyen dentro de la factura objeto del contrato; cuando los mismo serán pagados por la arrendadora.

c) Impuestos, derechos y fletes de importación, cuando se incluyan en la factura y son financiados paralelamente por la arrendadora,

2.- Costo del Financiamiento

Este elemento puede estar constituido por una de las siguientes tasas o por la combinación de ellas.

a) Costo ponderado de capital de la empresa arrendadora, la cual representa el costo de la mezcla de las distintas fuentes de financiamiento que intervienen en la consecución de los recursos.

b) Costo intrínseco de la fuente externa directa del fondeo de la operación en particular

c) Costo del dinero fijado por el mercado de dinero en un momento dado.

3.- Gastos de Operación

Las arrendadoras tienen estimaciones respecto de la cuota que corresponde a cada peso financiado del total de gastos de operación de la misma (administrativos y de ventas) cuota que es cargada al valor del contrato.

4.- Margen de Utilidad

El margen de utilidad es la sobretasa cargada al costo del dinero (tasa líder más "X" puntos) la cual incluye la absorción de los gastos de operación y la generación de utilidades para la arrendadora.

El proceso matemático utilizado generalmente se denomina "amortización de créditos" en el que se consideran amortizaciones (pagos iguales) durante la vigencia del contrato para tal efecto se utiliza el procedimiento de interés compuesto, por medio del cual se calcula el valor presente de cada amortización; la cual incluye el pago de capital e intereses. En un principio, la proporción de intereses en cada pago es mayor que la amortización de capital, proporción que se invierte después de la primera mitad del periodo contratado.

Características del Arrendamiento Financiero:

1.- El periodo inicial del contrato es menor que la vida útil del bien , el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato.

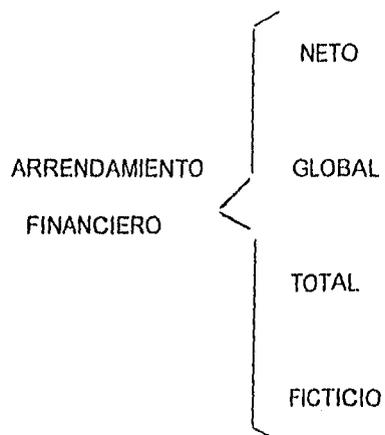
2.- El arrendatario tiene derecho durante el término del contrato de adquirir el activo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de compra.

3.- En algunos casos los bienes arrendados son de características especiales para satisfacer necesidades específicas del arrendatario.

4.- El arrendatario paga los gastos inherentes de conservación, mantenimiento, reparación así como impuestos, seguros, etc.

5.- Las rentas pactadas cubren el valor del bien más los intereses y gastos, al finalizar el contrato se puede adquirir la propiedad.

Clasificación Del Arrendamiento Financiero²



1.- Arrendamiento Financiero Neto:

² Dr. Jaime Levy Luis, El Arrendamiento Financiero sus repercusiones fiscales y financieras, México 1995, p.p. 43,47,49.

Es aquél en que la arrendataria cubre todos los gastos generados en la adquisición y utilización del bien arrendado, tales como los gastos de instalación del equipo, impuestos y derechos de importación en su caso, de mantenimiento, daños, seguros, etc.

En donde el arrendatario cubre todos los gastos relativos al mismo y el arrendador solo financia el costo de adquisición, el cual recupera a través del cobro de las rentas periódicas pactadas durante el plazo inicial.

2.- Arrendamiento Financiero Global:

El arrendador cubre al proveedor del equipo o a empresas relacionadas con el mismo, todos los gastos de mantenimiento, seguros, impuestos y derechos de importación, gastos de instalación, etc. los cuales los incorpora al costo de adquisición del equipo, para que a través de las rentas periódicas y de alguna de las opciones disponibles al finalizar el plazo inicial forzoso, dicho costo sea repercutido al arrendatario y recuperado por la arrendadora. El ejemplo más común es el funcionamiento de equipos de computación sofisticados y de alta tecnología y valor.

3.- Arrendamiento Financiero Total:

Es aquel que permite recuperar al arrendador con las rentas pactadas en el plazo forzoso, el costo total del activo arrendado más el intereses del capital invertido.

4.- Arrendamiento Financiero Ficticio:

También conocido como venta y arrendamiento posterior, consiste en que el propietario de un bien vende a una compañía arrendadora, para que está a su vez se lo arriende con su respectivo derecho de opción a compra al término del contrato.

De esta manera el arrendatario, quien no requiere de nuevos activos, obtiene recursos financieros frescos adicionales para operar, ya que al vender a la arrendadora sus activos, obtiene de ésta el valor comercial de los mismos y de forma inmediata. Sin perder la posesión de sus activos, así como tampoco de propiedad, simplemente se modifica la figura legal de propiedad de dichos bienes.

Fiscalmente, puede existir otro efecto, que puede ser la utilidad o pérdida en la venta del activo dependiendo de la estructura del contrato, del tipo de activo y del plazo transcurrido entre la adquisición de los activos y su enajenación a la arrendadora. Esta modalidad se conoce como sale and lease back.

Para la realización de operaciones de este tipo es indispensable que el bien se encuentre libre de todo gravamen y se cuente con un avalúo reciente.

Activos Arrendables:

De acuerdo al artículo 15 del Código Fiscal de la Federación, prácticamente cualquier bien tangible es susceptible de ser arrendado, siempre y cuando se cumpla con los requisitos establecidos en el mencionado artículo. Para efectos ilustrativos, se pueden señalar los siguientes ejemplos:

a) Equipo de Transporte

- .automóviles de uso particular
- .vehículos de pasajeros (local o foráneo)
- .vehículos de carga (camionetas, camiones, trailers, plataformas, cajas, especializados, etc.)
- .embarcaciones marítimas y aeronaves de uso turístico o de carga
- .equipo ferroviario de tracción o arrastre.

b) Equipo de cómputo

- .microcomputadores
- .minicomputadores
- .macrocomputadores

c) Equipo de telecomunicación

- . conmutadores telefónicos
- . telex
- . fax
- . equipo terrestre para comunicación vía satélite

d) Maquinaria y equipo para:

- . construcción
- . actividades agropecuarias
- . actividades industriales
- . comercios
- . restaurantes y hoteles
- . oficinas

e) Bienes inmuebles

- . terrenos
- . locales comerciales
- . naves industriales
- . edificios de oficinas
- . hoteles
- . restaurantes

. para los giros comerciales, industriales o de servicio.

Para efectos de algunas instituciones, sólo se consideran como bienes arrendables los que reúnan las siguientes características:

a) Son bienes arrendables aquellos que cuenten con un mercado secundario asegurado

b) Que su vida útil sea mayor de un año y el bien o el usuario del mismo sea movable como unidad completa.

c) Los avalúos deberán ser efectuados o validados por personal de la arrendadora correspondiente o del propio banco en el caso de inmuebles.

Requisitos para poder celebrar un contrato de arrendamiento:

Por otra parte, considerando que al celebrar un contrato de arrendamiento, el cliente adquiere la obligación de efectuar pagos periódicos por el uso o goce del bien arrendado, deben cubrir los requisitos y seguridades similares a las del otorgamiento del crédito.

En virtud de lo anterior, los criterios que se consideran para que un solicitante sea sujeto de arrendamiento en general son los siguientes:

- Tener experiencia en la actividad económica que desempeñe.

- En el caso de empresas de nueva creación, los socios y el personal directivo y técnico, deberán contar con experiencia en el giro de que se trate.

- Que la empresa o el proyecto que emplearán los bienes objeto del arrendamiento sean viables desde el punto de vista económico, técnico y financiero. Es decir, que tengan una probabilidad razonable de penetrar en el mercado, cuenten con la infraestructura física y tecnológica adecuada y sean económicamente rentables.

- Que cuenten con experiencias crediticias positivas, así como con una posición y estructura sana, congruente con el monto del crédito solicitado.

- Estar en posibilidades de ofrecer garantías que respalden la operación en función de las características y grado de riesgo de la empresa y/o proyecto.

Los requisitos para celebrar un contrato de arrendamiento financiero, varían de acuerdo a las respectivas políticas de cada arrendadora, sin embargo se puede decir que predominan las siguientes:

1) Para las operaciones de arrendamiento financiero de empresas que cuenten con varios años de arraigo en el mercado, el solicitante deberá proporcionar información resumida de los antecedentes y del desenvolvimiento de la empresa a través de los años.

2) Para el caso de proyectos nuevos, el solicitante deberá proporcionar un estudio de factibilidad técnica, económica y financiera, así como del grupo que promueve el proyecto.

3) En el caso de empresas dedicadas al servicio de transporte, deberán proporcionar información sobre las rutas que actualmente trabajan y la distribución de la flota de unidades vehiculares en cada una, así como un flujo de efectivo tipo por unidad.

4) Para las empresas constructoras, deberán proporcionar copia de los contratos vigentes y relación de obras que se encuentren desarrollando incluyendo montos, nombre del cliente, grado de avance, fechas de conclusión, así como la relación de obras por contratar

Documentación Necesaria Para Solicitar Arrendamiento Financiero.

I.- Personas Físicas:

1.- Carta solicitud (que deberá contener: monto, plazo, descripción uso y beneficio de los bienes solicitados en arrendamiento).

2.- Copia fotostática de los siguientes documentos:

a) Identificación oficial del solicitante

b) Datos generales:

b.1) Lugar y fecha de nacimiento

b.2) Profesión

- b.3) Estado civil
- c) Cédula del R.F.C.
- d) Comprobante de domicilio
- e) Última declaración de pago de impuestos
- f) Comprobante de ingresos.

3.- Entregar la solicitud anexa debidamente requisitada.

4.- Estados Financieros de los últimos dos años y un parcial del año en curso.

II.- Personas Morales

1.- Carta solicitud (que deberá contener: monto, plazo, descripción, uso y beneficio de los bienes a arrendar)

2.- Escritura constitutiva, de reformas y de poderes, todo con los datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

3.- Estados Financieros de los últimos dos ejercicios completos, incluyendo relaciones analíticas y auditados.

4.- Estados Financieros recientes con relaciones analíticas (máximo 3 meses)

5.- Copia fotostática de los siguientes documentos:

- a) Cédula de R.F.C.
- b) Comprobante de domicilio
- c) Última declaración del pago de impuestos

d) Relación patrimonial del aval

6.- Entregar solicitud anexa debidamente requisitada

7.- Cotización y especificaciones del equipo a arrendar

Existen diferentes plazos en los que se puede celebrar un contrato de arrendamiento, los cuales se determinan en función de las características y vida útil del bien o equipo, así como de la situación financiera y flujo de efectivo de la empresa solicitante.

Por lo general, los pagos se establecen con una periodicidad mensual. Sin embargo, es posible convenir pagos trimestrales o semestrales, siempre y cuando las características de operación y flujo de efectivo de la empresa o proyecto así lo requieran. Asimismo, el cliente puede optar por pagar sus rentas en forma anticipada o vencida.

Las tasas de interés que cobran las arrendadoras a su clientela son competitivas, con respecto a otras opciones de financiamiento que existen en el mercado, cuyo nivel se determina básicamente en función al monto de la operación.

Debido a los requisitos y trámites en que incurren tanto la arrendadora como el arrendatario se establecen montos mínimos variables de institución a institución. En la práctica está limitado por las necesidades y capacidad de pago del cliente.

Los financiamientos que otorgan las arrendadoras se denominan en moneda nacional. Sin embargo, es posible otorgar créditos en divisas, siempre y cuando se

trate de bienes importados de cierta cuantía, la empresa solicitante genere divisas y el proyecto cumpla con las condiciones de las líneas de crédito establecidas con otros países.

El contrato de arrendamiento causa una comisión por concepto de apertura de crédito sobre el valor del bien o equipo.

Al término de un contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario tiene derecho a ejercer opción de compra, pagando por el bien a la arrendadora el uno por ciento del valor original. Sin embargo, a solicitud del cliente se puede convenir desde el inicio un porcentaje mayor, siempre y cuando la cantidad que resulte sea inferior al valor del mercado del bien, al momento de ejercer la opción de compra.

Restricciones para poder celebrar un contrato de arrendamiento financiero.

- 1.- No se aprueban operaciones cuya finalidad sea el financiamiento de equipos de construcción.
- 2.- Deberá tener los seguros respectivos apoyados por avalúos.
- 3.- Los sujetos de crédito son personas físicas y morales con actividad comercial y de servicios.
- 4.- La vigencia y el plazo estarán de acuerdo a la vida útil y productividad del bien adquirido.

Consideraciones para poder otorgar un crédito de arrendamiento financiero.

Básicamente se califican en función a:

I.- El tipo de bien susceptible a arrendar

II.- Al solicitante

Para poder determinar si el bien es susceptible de ser arrendado se toman en cuenta varios criterios:

a) En base al mercado:

El mercado puede ser dividido en:

Maduro, cuando es fácil la colocación del bien;

En crecimiento, cuando el activo tiene auge dentro de las demás compañías, ya sea dentro del mismo ramo o diferente ;

En decadencia, cuando el bien que se está solicitando ya es atrasado en cuanto a su tecnología y suele ser ocupado solamente para ese tipo de empresa en particular ; o bien

Con información insuficiente , ya que puede suceder lo contrario, que la tecnología sea tan avanzada que en realidad se desconoce si va a funcionar dentro del mercado o no.

Para poder distinguir en que tipo de mercado se encuentra el bien a ser arrendado se realiza un estudio detallado que ayude a determinarlo

b) En base a la obsolescencia

La obsolescencia del bien, se ve reflejada en base al mercado, ya que puede ser baja, media, alta o bien incierta

c) Diversificación de uso

La diversificación de su uso varía según el mercado en que el bien sea colocado, ya que puede ser vendida a cualquier sector y cualquier industria o bien a un sólo sector y a una sola industria. En forma esquemática tenemos:

CRITERIOS	ACTIVO I	ACTIVO II	ACTIVO III	ACTIVO IV
MERCADO	MADURO	CRECIMIENTO	DECADENCIA	INFORMACIÓN INSUFICIENTE
OBSOLESCENCIA	BAJA	MEDIA	ALTA	INCIERTA
DIVERSIFICACIÓN DE USO	CUALQUIER SECTOR CUALQUIER INDUSTRIA	CIERTAS INDUSTRIAS CIERTOS SECTORES	UNA INDUSTRIA UN SECTOR	UN SECTOR UNA INDUSTRIA
RIESGO DE LA ARRENDADORA	MENOR RIESGO ACTIVO	MENOR RIESGO ACTIVO	MAYOR RIESGO ACTIVO	MAYOR RIESGO ACTIVO
RIESGO DEL ARRENDATARIO	MAYOR RIESGO	MAYOR RIESGO	MENOR RIESGO	MENOR RIESGO

Fuente: Datos proporcionados por Arrendadora Banamex, Agosto 1995

Para poder lograr una evaluación del activo a arrendar, se recurre a un análisis por familias de activo, en donde se estudia el valor residual del activo a través del tiempo, partiendo de la información contenida en la solicitud de dictamen que provee promoción a la gerencia de valuación de activos y la información adicional sobre las siguientes características del activo a financiar:

a) Naturaleza intrínseca del activo: vida útil, tecnología, tipo de uso, mantenimiento, depreciación.

b) Comportamiento de mercados primario y secundario

c) Capacidad de generación de valor en la empresa.

Comportamiento deseable del activo:

Valor de reposición:

El precio que está dispuesto a pagar el usuario por adquirir el bien nuevo. Está en función del costo de fabricación del bien, de las características del mercado primario y del costo de sustitución.

Valor de mercado neto:

El precio al que está dispuesto a adquirir un tercero el bien usado. Está en función al precio de venta en el mercado secundario, los costos de reposición, reparación y traslado.

Valor de generación:

Es el valor presente de la generación neta operativa del bien durante su vida útil.

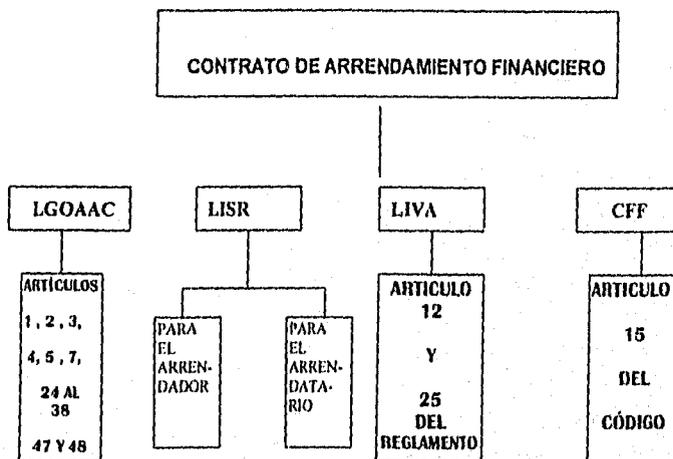
II.- Consideraciones que hay que tomar en cuanto al solicitante:

- 1.- La correcta aplicación de los recursos.
- 2.- La necesidad del activo como elemento productivo y generador para el cliente.
- 3.- Posibilidad de recuperar el financiamiento a través del propio activo y su rápida realización.
- 4.- Los tiempos de respuesta se mejoran ya que gran parte del análisis se efectúa en base al activo fijo, permitiendo tomar una decisión de crédito en menor tiempo, basado en la experiencia de la arrendadora.
- 5.- Ajustar la amortización del financiamiento para evitar incumplimientos, sin perder de vista la relación: " valor de mercado neto a saldo insoluto en el tiempo".
- 6.- Probabilidad de cumplimiento:
 - a) Disminuir los riesgos inherentes al plazo.
 - b) Mejorar ubicación con respecto a los créditos de otros bancos
 - c) Aumentar la recuperabilidad en caso de insolvencia.

Marco fiscal del contrato de arrendamiento financiero

El arrendamiento financiero cuenta con una larga historia de casi 30 años de funcionar en México, y la inexperiencia y desconocimiento de la operación han quedado en el pasado, ya que en la actualidad dicha operación esta perfectamente reglamentada en distintas leyes, lo que ha provocado una estabilidad en las arrendadoras y arrendatarios para poder planear adecuadamente sus contratos de financiamiento por medio de cualquier opción disponible, el arrendamiento financiero entre ellos. (ver cuadro anexo)

MARCO FISCAL DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO



ARRENDADOR	ARRENDATARIO	
Art. 7 B V	Art. 48	
Art. 16 III	Art. 50 I y II	Art. 48 del Reglamento
Art. 30 I y II	Art. 155	

Ley del impuesto sobre la renta

Monto original de la inversión en arrendamiento financiero. Art. 48 LISR, la cantidad que se hubiera pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

A elección del contribuyente los bienes pueden iniciar su deducción a partir del ejercicio en que se inicie la utilización de los bienes o al ejercicio siguiente. Si el contribuyente no inicia la deducción en estos plazos, podrá hacerlo con posterioridad, pero perdiendo el derecho a deducir las cantidades correspondientes a los ejercicios transcurridos, (Art. 41 LISR).

Cuando el contribuyente enajene las inversiones, o estas dejen de ser útiles para obtener ingresos, deducirá en el ejercicio en que esto ocurra la parte deducible, el contribuyente deberá presentar aviso ante las autoridades fiscales y mantener sin deducción un peso en sus registro contables.

La deducción por depreciación se ajustará multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al período comprendido desde el mes en que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del período en que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.

Tratamiento de las opciones en el arrendamiento financiero.

1) Ejercer la opción de compra: El importe pagado por la opción se considera complementario del monto original de la inversión y se deducirá en la cantidad que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el bien.

2.- Prorrogar el contrato: El total de los pagos efectuados en la prórroga del contrato se considerará complementario al monto original de la inversión y se deducirá en la cantidad que resulte de dividir el total de pagos de la prórroga entre el número de años que falten para terminar de deducir la inversión.

3.- Obtener participación por la enajenación a un tercero: Cuando se ejerce esta opción deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, disminuidas con el ingreso obtenido por la participación a terceros. (art. 50 LISR).

Los intereses derivados del contrato, deberán ser deducidos conforme a los lineamientos del art. 7-B LISR que establece que se determinará el interés deducible o la ganancia inflacionaria de la siguiente forma:

a) De los intereses a cargo devengados en cada uno de los meses del ejercicio, se restará el componente inflacionario de las deudas.

b) Si el resultado es positivo, será el intereses deducible, si es negativo, será la ganancia inflacionaria acumulable.

Impuesto al valor agregado (IVA)

El I.V.A. correspondiente al valor del bien le será trasladado a la firma del contrato y podrá acreditar en el mismo mes. El I.V.A. correspondiente a los intereses lo podrá acreditar conforme le sea trasladado mensualmente. Tratándose de arrendamiento financiero el impuesto que podrá diferirse en los términos de el RIVA 25 Fracc. B , será el que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses.

Impuesto sobre adquisición de inmuebles:

LHOF Art. 26

Para efectos de este capítulo, se entiende por adquisición la que se derive de:

XII.- La celebración de contratos de arrendamiento financiero y la cesión de derechos del arrendatario en los citados contratos, con excepción de aquello en que intervengan arrendadoras financieras concesionadas por el gobierno federal.

En la celebración de dichos contratos y en la cesión de derechos de arrendamiento de los mismos, el impuesto sobre adquisición de inmuebles, ya no

se causará cuando se ejerza la opción de compra, si el arrendatario o el concesionario son quienes ejercen dicha opción.

Ventajas del arrendamiento financiero

Fiscales:

En el caso de los contratos de arrendamiento financiero, los activos arrendados son propiedad de la arrendadora , sin embargo, es la empresa arrendataria quien deprecia los bienes (Art. 48 L.I.S.R.) , y deduce la parte correspondiente a la carga financiera, aplicándola a resultados.

Vale hacer mención que las arrendadoras promueven y apoyan la celebración de contratos de arrendamiento financiero y arrendamiento puro, dentro de la práctica cotidiana de las operaciones, podemos observar una gran demanda por el arrendamiento financiero

Financieras:

- Financiamiento al 100% del costo del equipo, incluyendo otro tipo de costos colaterales tales como instalación, impuestos y derechos de importación, servicio aduanal, etc., no existiendo desembolsos considerables por el arrendatario al inicio del contrato.

- El equipo o bien arrendado es financiado a plazos que se ajustan a las necesidades del arrendatario y a la naturaleza del bien, considerando su vida fiscal, permitiendo a la empresa aplicar sus recursos en áreas estratégicas, obteniendo un mejor aprovechamiento en el desarrollo de planes y metas a corto y mediano plazo.

- El arrendamiento constituye un instrumento financiero adicional, al complementar sus líneas tradicionales de crédito bancarias, sin exigir saldos compensatorios en cuenta.

- Disminuye los riesgos inflacionarios al amortizar con cada renta un valor del capital a precios actuales.

- Constituye una fuente de financiamiento que el arrendatario puede manejar a largo plazo para renovar y modernizar sus equipos en forma constante, manteniéndose actualizado tecnológicamente.

- Las tasas de interés implícitas en una operación de arrendamiento financiero , son competitivas en relación a las que prevalecen en el sistema financiero mexicano. Adicionalmente el arrendatario tiene la opción de escoger la forma de pago de las rentas, ya sean anticipadas o vencidas, así como mensuales, trimestrales o semestrales.

- El cliente obtiene un precio de riguroso contado al seleccionar al proveedor de su preferencia, logrando con ello máximos descuentos establecidos.

Legales y laborales:

- Ante cualquier eventualidad de conflictos legales o laborales, los activos fijos arrendados no son objeto de embargo, ya que la propiedad jurídica de los bienes es de la arrendadora.

Existen además otras ventajas al utilizar el arrendamiento financiero como opción para adquirir activos permanentes por ejemplo:

1.- El capital de trabajo de la organización se conserva casi intacto ya que no efectúa erogaciones fuertes al iniciar una operación, de tal manera que esta erogación no efectuada lo enfoca donde se considere más productiva o necesaria, como en la materia prima o inventarios, es decir, donde la rentabilidad del negocio sea más alta. Principalmente por que no es necesario un enganche o un fuerte desembolso.

2.- Las líneas de crédito permanecen disponibles para cubrir otras necesidades de operación, ya que si se optará por un préstamo refaccionario, la institución crediticia establecería gravámenes, impidiéndole a ésta la contratación de otros créditos.

3.- Mientras que en otro préstamo sobre el mismo valor del activo proporciona menos del 100%. Sin embargo este arrendamiento crea una imagen de ser más económico que un financiamiento mediante deudas.

4.- Proporciona rendimiento sobre la inversión, ya que al incorporar nuevos recursos a la organización estos van creando un rendimiento es decir se pagan por sí mismos conforme producen utilidad.

5.-Dependiendo del caso en concreto, la arrendadora evaluará las garantías que cada arrendatario pueda dar de acuerdo a su situación financiera. La regla general, en el arrendamiento financiero, es que se requiere como garantía del financiamiento, solamente el activo arrendado.

6.- El pago por su renta mensual puede ayudar a elaborar un plan de prioridades en un programa de expansión. Estas mensualidades se pueden acomodar aún en los presupuestos más austeros.

7.- En caso de bancarrota o reorganización, los derechos de los arrendados sobre los activos de la empresa se encuentran más limitados que la de los acreedores, la reclamación al arrendatario son los pagos de tres años (Ley de Quiebra) y se toma en cuenta el valor de desecho.

8.- Falta de cláusulas restrictivas en el contrato de arrendamiento ya que un préstamo normal existen varias cláusulas restrictivas.

9.- A través del arrendamiento financiero el equipo generalmente puede estar financiado a plazos normalmente más extensos en comparación a otros tipos de financiamientos (siendo el límite máximo la vida fiscal del equipo).

10.- El arrendatario puede conservar el privilegio de negociar con el proveedor. Y puede elegir tener acceso a mercados internacionales.

11.- Utilizando cualquiera de los planes de arrendamiento, el arrendatario aplica una depreciación acelerada a los bienes, beneficiando el flujo financiero del arrendatario.

12.- El arrendador puede ser una fuente de recursos más ágil que otras fuentes tradicionales, ya que el trámite lleva menos tiempo que cualquier préstamo bancario.

13.- Cuando se tienen problemas de liquidez se puede optar por vender el activo a un arrendador y volver a tomarlo por medio del arrendamiento.

14.- El contrato que ampara la operación se deberá hacer por escrito, y notificarse ante Notario Público, proporcionando con ello mayores garantías.

Desventajas del arrendamiento financiero

Como cualquier fuente de financiamiento también presenta sus contras, entre las que se mencionan:

1.- Una de las principales desventajas de el arrendamiento financiero es el alto costo de los intereses que tiene que pagar al arrendador dado que por lo general es más alta que los pagos hechos para liquidar otro tipo de pasivos, ya que la fuente de fondeo son los bancos.

2.- El arrendatario no puede modificar el bien, aunque pueden estipularlo las partes.

3.- Los cargos fijos son más altos derivados del costo del interés y del financiamiento al 100% aumentando el riesgo financiero de la empresa.

4.- Si durante el arrendamiento el bien se vuelve obsoleto, el arrendatario se obliga a seguir haciendo los pagos y a seguir utilizándolo.

5.- Establece una obligación fija e irrevocable para el arrendatario con un alto costo por la liberación anticipada.

6.- Las rentas mensuales varían de acuerdo a la tasa base (CPP, o CETES) y, en una economía inestable puede ocasionar un aumento en los intereses y por lo tanto problemas de liquidez y solvencia.

4.5 ARRENDAMIENTO PURO

La fuerte inversión que generalmente representa la adquisición de activo fijo hace que la empresa reduzca en forma considerable los fondos para cubrir el pasivo a corto plazo ya que el activo fijo no está para su venta, sino para proporcionar servicios de acuerdo con su naturaleza.

Es por esto que las compañías toman en arrendamiento los activos con el fin de recibir el servicio necesario y obtener la producción de artículos que se ofrecen en el mercado.

Definición:

La legislación bancaria faculta a las arrendadoras financieras para practicar el arrendamiento puro, definiéndolo como "el acuerdo entre el arrendador y el arrendatario en el que el primero otorga el uso o goce temporal de un bien al

segundo, obligándose éste a pagar por ello un precio o renta parcial pactada en el contrato."¹

También menciona que pueden arrendarse puramente todos los bienes no consumibles de inmediato, excepto los que la ley prohíbe y los derechos personales. El arrendatario podrá arreglarse con el proveedor o fabricante del bien que sea de su preferencia, pero deberá cubrir todo tipo de gastos como son la instalación, reparación y mantenimiento, seguros etc. En caso de preverse alguna opción terminal será considerado como arrendamiento financiero.

Al igual que el arrendamiento financiero, el arrendamiento puro se establece mediante un contrato de tipo civil, en donde determinan (duración, monto de las rentas, uso del bien arrendado, gastos relativos al bien, etc.) , pero con la diferencia de que no existe opción de compra al término de la vigencia del contrato.

Dicho contrato es irrevocable durante su vigencia, el cual puede ser prorrogado voluntariamente por ambas partes después de su terminación, en el caso de que al término del contrato exista un compromiso de compraventa del bien entre el arrendador y la arrendataria, el bien tendrá que ser enajenado al valor comercial o de mercado.

Por lo tanto, las arrendadoras no contraen obligación alguna de enajenar el bien, ni de hacerle participe al arrendatario del importe de la venta que se haga del bien a un tercero.

Este tipo de arrendamiento es frecuentemente utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia, motivado principalmente por avances tecnológicos que producen mejores o más rápidas y eficientes máquinas y equipo, o también cuando se fabrican productos que por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado por poco tiempo.

Este tipo de arrendamiento se emplea para arrendar equipos electrónicos para cómputo de procesamiento de datos; maquinaria y equipo para la perforación de pozos petroleros; automóviles, cuando quieran ser cambiados en poco tiempo o maquinaria o equipo de cualquier índole que se vayan a utilizar por un período corto.

El bien arrendado no se presenta en los estados financieros como un activo de la empresa y las obligaciones periódicas correspondientes al alquiler o renta representan un pasivo hasta su vencimiento. De esta forma el financiamiento aparece sin la intervención de los recursos de la empresa.

Se determina el arrendamiento puro como fuente indirecta de financiamiento, ya que evita que los arrendatarios inviertan en la adquisición de inmuebles, u otros activos fijos permanentes asignando esos recursos a otras necesidades de la compañía.

² El arrendamiento puro ofrece al arrendatario la ventaja de deducir integralmente las rentas, en este arrendamiento se entregan bienes del activo fijo

² Acosta Rivera Yolanda, Arrendamiento Puro, Universidad del Valle de México. Tesis (1993)

para que un tercero haga uso de ellos, se pactan rentas periódicas en pago del uso que se hace del bien, sin incluir intereses.

El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el título legal de la propiedad del bien mismo que nunca es transferible al arrendatario como efecto de este contrato.

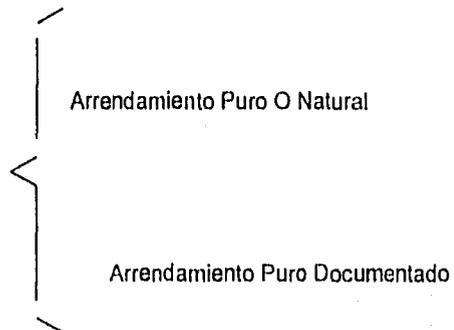
En este tipo de arrendamiento, la arrendadora posee la propiedad del bien al igual que incurre en los riesgos de la propiedad, por lo tanto el arrendatario no crea una posición de capital sobre el activo arrendado durante la vigencia del arrendamiento, de esta manera la depreciación del bien corre a cargo de la arrendadora. El arrendatario carga directamente a sus gastos las rentas.

En esta transacción la propiedad no puede ser transferible, mediante la opción de compra, la cual por lo regular es a corto plazo.

Como resultado de la diversificación de aplicaciones del arrendamiento, existen varias modalidades, entre las que encontramos:³

³ El arrendamiento Financiero, sus repercusiones fiscales y financieras, op. cit p.43,47 y 49

A) En función a la forma de establecer el contrato:



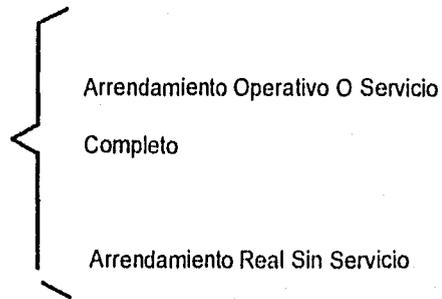
1.- Arrendamiento puro o natural:

Este es el contrato original de arrendamiento en donde el arrendador y el arrendatario formalizan un contrato de tipo civil en donde se determina : duración, monto de las rentas, uso del bien arrendado, gastos relativos al bien arrendado.

2.- Arrendamiento puro documentado

Es similar al anterior con la adición de títulos de crédito a favor del arrendatario que amparan el monto total de las rentas durante la vigencia del contrato.

B) En función a la responsabilidad de la arrendadora:⁴



1.- Arrendamiento operativo o de servicio completo

En este contrato la arrendadora además de ofrecer el uso y disfrute del bien, se compromete a suministrar servicios adicionales como: mantenimiento, refacciones, seguros, combustible, reposición temporal del bien por reparaciones, etc...

⁴ Herrera Rendón María Dulce del Carmen, El arrendamiento financiero una modalidad de financiamiento, México D.F. Tesis (1995) UNAM p. 23-24

2.- Arrendamiento real sin servicio

En este tipo de arrendamiento, los gastos de mantenimiento, conservación, seguros, etc.. corren por cuenta del arrendatario quien de alguna forma se obliga a mantener en buen estado el bien arrendado.

Para los dos supuestos, existen alternativas al término del arrendamiento las cuales son:

- 1) Devolver el bien arrendado
- 2) Renovar el arrendamiento, ya sea bajo nuevas bases o las convenidas previamente.
- 3) Negociar la compra del bien con el arrendador jurídicamente viable, sin embargo debe ser a valor de mercado.
- 4) Arrendar un nuevo bien y que el arrendador se encargue de reemplazar el anterior.

2.- Arrendamiento de pago incompleto

En estos casos la arrendadora espera recuperar su inversión total mediante el procedimiento anterior pero disminuyendo el valor residual estimado del activo al término del arrendamiento, bien sea porque se espera venderlo o volver a arrendarlo.

Ventajas del arrendamiento puro:

El arrendamiento puro es el instrumento ideal para aquellas empresas que no desean adquirir la propiedad del bien arrendado, ya sea porque al término del contrato los bienes sean obsoletos, o por razones de presupuesto.

Al término del contrato el arrendatario devuelve el bien arrendado; el arrendador puede arrendarlo de nuevo o venderlo, ya que los pagos totales que efectúa el arrendatario representan un valor menor que el costo inicial del bien arrendado y por lo tanto el arrendador espera venderlo a un precio mayor del costo no recuperado al vencimiento del contrato.

Hay ocasiones que el arrendatario ejerce una bonificación que se le aplica contra el pago de opción de compra, por lo tanto esta bonificación representa un

ingreso gravable o una reducción de su gasto deducible en el ejercicio que lo reciba.

Para contratos de arrendamiento puro, el tratamiento fiscal de acuerdo a las disposiciones vigentes es diferente. En este caso el arrendatario o el cliente deduce la totalidad de cada una de las rentas pagadas. Adicionalmente, no se registran como pasivo las rentas por pagar, ya que como contrapartida, el bien arrendado no se registra como activo.

Es con base en este tratamiento fiscal, que cuando al concluir el contrato si se realizará un acto de compra venta del bien arrendado, éste tendría que enajenarse al valor comercial o de mercado, teniendo que pagar el arrendatario el impuesto que le corresponde.

En el caso de arrendamiento puro, la renta se aplica al departamento correspondiente.

La flexibilidad que ofrecen algunos programas de arrendamiento permiten un cambio de equipo, dados los avances a la tecnología si estos permanecen obsoletos rápidamente, sin la necesidad de un desembolso de capital drástico, además el arrendatario tendrá la opción de escoger la nueva maquinaria con un mayor conocimiento a sus necesidades y sus posibilidades teniendo como base la experiencia del arrendamiento anterior y con ello podrá calcular el nuevo costo que por mantenimiento del equipo arrendado, origine y del personal especializado que va a utilizar durante la vigencia del nuevo contrato.

4.6 Diferencias y similitudes entre el arrendamiento financiero y el arrendamiento puro

En la vida práctica existe confusión entre el contrato de arrendamiento puro y arrendamiento financiero, pues al llevar ambos la palabra arrendamiento se asimila uno en el otro, con lo que se cae fácilmente en errores de interpretación y aplicación fiscal, por lo que considero importante destacar las principales semejanzas y diferencias que guardan ambos contratos., entre las que se encuentran las siguientes:

Semejanzas:

- 1.- En cualquiera de los dos tipos se entregan bienes que por lo general son activos fijos para que el arrendatario haga uso de ellos.
- 2.- En ambos tipos de arrendamiento, el arrendatario obtiene liquidez para poder adquirir cualquier otra obligación.
- 3.- Tanto el arrendamiento financiero como el puro son celebrados por medio de un contrato.
- 4.- Dentro del contrato de cualesquiera de los dos tipos se pactan rentas periódicas.
- 5.- Los bienes arrendados son depreciables en ambos casos.

Principales diferencias:

ARRENDAMIENTO PURO	ARRENDAMIENTO FINANCIERO
Los intereses financieros son fijos	Los intereses y en algunos casos los gastos de mantenimiento se marcan con variación. (1)
Tratamiento fiscal común	Tratamiento fiscal especial. (2)
El arrendamiento no necesariamente debe ser otorgado por una arrendadora	El arrendamiento necesariamente debe ser otorgado por una arrendadora. (3)
En ningún momento se pacta opción de compra	Se pacta opción de compra al finalizar la vigencia inicial de la operación (4)
El contrato puede ser prorrogado voluntariamente por ambas partes después de su terminación	Es un contrato irrevocable durante su vigencia inicial la cual al llegar a su término puede acabar con la relación de ambos o bien prorrogar durante un cierto tiempo. (5)
El arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que nunca es transferido al arrendatario	El arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que es transferido al arrendatario al hacer efectiva la opción de compra (6).

Notas Adaratorias:

1.- Normalmente la arrendadora financiera para determinar el importe de los pagos periódicos que debe cubrir el arrendatario elabora tablas de amortización en

el cual se marca lo que es su capital y lo que son los intereses del costo total del contrato.

2.- Debido a las características del arrendamiento financiero requiere que se le preste atención especial en cuanto a aspectos fiscales, financieros y contables.

3.- La legislación bancaria regula la operación de las arrendadoras financieras, no cualquier arrendador puede cumplir con las reglas que al respecto marca dicha legislación.

4.- Una de las más importantes y atractivas características que además hacen identificable al arrendamiento financiero es la opción de compra del bien al término del contrato, la cual debe ser a un precio inferior al del mercado.

5.- El contrato es irrevocable, pero al finalizar se puede reanudar. Una de las razones es que a las arrendadoras no les conviene llenarse de bienes que quizá solo sean útiles para el arrendatario con el que se pacto el convenio, considerando además que no siempre se ejerce con opción de compra.

6.- En el arrendamiento financiero aunque es el arrendatario el que hace uso del bien, no posee el título de propiedad hasta que se opte por comprar una vez finalizado el contrato, y aunque no posee dicho título debe cumplir con ciertas obligaciones con respecto del bien.

COMPARACIÓN ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL CRÉDITO REFACCIONARIO

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	CRÉDITO REFACCIONARIO
1.- El cliente obtiene el activo fijo para ser utilizado durante la vigencia del contrato y lograr su propiedad al ejercer la opción de compra al término del mismo.	1.- El cliente obtiene recursos financieros para adquirir el activo fijo con reserva de dominio y garantía prendaria debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
2.- Se pactan rentas periódicas en las que se incorpora el monto financiado, costos operativos de la arrendadora, así como la utilidad requerida.	2.- Se pagan periódicamente capital e intereses para amortizar paulatinamente y durante la vigencia del crédito uno y otros, hasta su redención total.
3.- Estructuras de crédito diseñadas de acuerdo a características del activo fijo.	3.- Estructuras de crédito diseñadas de acuerdo a las características del emisor.
4.- Fiscalmente, se deducen los intereses reales del préstamo, más la depreciación del bien adquirido, de la base gravable del impuesto sobre la renta de la arrendataria.	4.- Fiscalmente, se deducen los intereses reales del préstamo más la depreciación del bien adquirido, de la base gravable del impuesto sobre la renta del acreditado.
5.- Existen tres opciones al final del plazo inicial forzoso del contrato: a) Opción de compra del bien arrendado b) Prórroga del contrato c) Enajenación del bien a un tercero	5.- No existe opción alguna al término del plazo del crédito recibido.
6.- Como efecto de este contrato no se limitan otras fuentes de financiamiento, ya que los bienes arrendados son los únicos que quedan en garantía del contrato.	6.- Como efecto de este financiamiento, generalmente se grava adicionalmente el bien adquirido, toda la empresa.
7.- En caso de incumplimiento por parte del arrendatario, la posesión del bien es más ágil.	7.- En caso de incumplimiento en el pago del crédito la adjudicación del bien es más lenta.
8.- El activo es fácilmente segregable en caso de suspensión de pagos, huelga o quiebra.	8.- Como el activo no es segregable, en caso de suspensión de pagos, huelga y quiebra habría que esperar prioridades: Gobierno, Proveedores, etc.

COMPARACIÓN ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL CRÉDITO REFACCIONARIO

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	CRÉDITO REFACCIONARIO
Se financia el 100% de la inversión	Se financia el 70% u 80% de la inversión
Solamente se pueden adquirir activos fijos	Además de la adquisición de activos fijos tiene otras alternativas, tales como el pago de pasivos, etc.
Las arrendadoras no exigen garantías	Las instituciones de crédito exigen garantías
El arrendatario llega a ser el dueño solo si ejerce opción de compra.	La factura se hace a nombre de la persona que por medio de crédito adquiere el bien.
Se corren menos riesgos de obsolescencia, porque se tiene la opción de no comprar el bien y celebrar un nuevo contrato de un bien más moderno.	Los bienes que fueron adquiridos por crédito llegan a ser obsoletos, ya que para poder gozar de uno más moderno se tiene que vender el anterior, no es probable el cambio.
Se obtienen bienes del activo fijo para ser utilizados durante la vigencia del contrato y lograr su propiedad al ejercer la opción de compra al término del mismo.	Se obtienen recursos financieros para adquirir bienes del activo fijo.
Se pactan rentas periódicas en las que se incorpora el monto financiado, costos operativos de la arrendadora, así como la utilidad requerida.	Se pagan periódicamente capital e intereses para amortizar paulatinamente y durante la vigencia del crédito uno y otro

	hasta su redención total.
Es un contrato irrevocable, que al llegar a su término acaba con la relación entre los contratantes.	Es un contrato que puede darse por terminado anticipadamente si la suerte principal, así como los intereses devengados hasta ese momento son pagados.
Fiscalmente se aplica un tratamiento especial de deducción y acumulación para el arrendatario y para el arrendador respectivamente.	Fiscalmente se deducen los intereses del préstamo, más la depreciación del bien adquirido, de la base gravable del Impuesto Sobre la Renta del arrendatario, tomando en consideración el efecto de los componentes inflacionarios marcados en la ley.
Existen tres opciones al final del plazo inicial forzoso del contrato: a) Opción de compra del bien arrendado. b) Prórroga del contrato c) Enajenación del bien a un tercero.	No existe opción alguna al término del plazo del crédito recibido.
Como efecto de este contrato no se limitan otras fuentes de financiamiento, ya que los bienes arrendados son los únicos que quedan en garantía del contrato, pero se afecta el apalancamiento de la empresa.	Como efecto de este financiamiento generalmente se grava toda la empresa, quedando ésta imposibilitada para negociar otras fuentes de financiamiento a largo plazo. También se afecta la razón de endeudamiento de la empresa.

**CUADRO COMPARATIVO ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, ARRENDAMIENTO PURO Y
EL CRÉDITO REFACCIONARIO**

Artículo y/ o causa que lo respalda	CARACTERÍSTICAS	ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO	REFACCIONARIO Y/O HIPOTECARIO
	Propietario Fiscal	Arrendataria	Arrendadora	Acreditado
	Propietario Legal	Arrendadora	Arrendadora	Acreditado
LHOF art. 26	Pago del Impuesto al Activo	Arrendataria	Arrendadora	Acreditado
RIVA art. 25 Fracc. B	Base de I.V.A.	A) Sobre el valor de adquisición del activo a la firma del contrato. B) La parte de intereses de rentas conforme sean exigibles.	Sobre el total de las rentas conforme sean exigibles.	Sobre el valor de adquisición del activo a la fecha de adquisición.
LISR art. 48	Deducción de Depreciación	Arrendataria	Arrendadora	Acreditado
LISR art. 48	Deducción de Rentas	Arrendataria Solo la parte real de intereses	Arrendataria Total de la renta	Acreditado Sólo la parte real de intereses.

	Segregación del crédito en caso de quiebra	Si	Si	No
	Registro Contable en Pasivo	Si	No (Notas en Estados Financieros)	Si
CFF art. 15	Plazo Forzoso al Contrato	Si	Si No menor de 6 meses	Si
Depende de la arrendadora financiera	Lógica Crediticia	. Valor residual del activo . Generación de flujos del activo . Generación de flujos del emisor.	. Valor residual del activo . Generación de flujos del activo . Generación de flujos del emisor.	. Generación de flujos del emisor
CFF art. 15	Opciones al Término del Contrato	. Opción de compra . Opción de prórroga . Opción de venta a un tercero	. Alternativa de compra al término del plazo estipulado al valor de mercado. . Devolverlo a la Arrendadora.	N/A
Depende de la arrendadora financiera	Diseño de Pagos basados en:	. Valor residual de activos . Generación de fondos . Fuente de Fondeo	. Valor residual de activos . Generación de fondos . Fuente de Fondeo	. Generación de fondos . Fuente de Fondeo

Consideraciones fiscales

I.S.R.

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO	CRÉDITO REFACCIONARIO/ HIPOTECARIO
1.- La arrendataria deduce del contrato: a) Deducción de intereses conforme sean devengados b) Depreciación Fiscal de los bienes siempre que sean deducibles para fines del ISR	1.- La deducción que toma la arrendataria por lo general es la totalidad de la renta, en ciertos casos, como autos y aviones básicamente la deducción puede estar limitada en montos o requisitos.	1.- El acreditado deduce del contrato: a) Deducción de intereses reales conforme sean devengados. b) Depreciación fiscal de los bienes siempre que sean deducibles para fines del ISR.
2.- Cuando se trate de bienes parcialmente deducibles o no deducibles totalmente, los gastos relacionados serán deducibles parcialmente o no deducibles.	2.- Cuando se trate de rentas parcialmente deducibles o no deducibles totalmente, los gastos relacionados serán deducibles parcialmente o no deducibles.	2.- Cuando se trate de bienes parcialmente deducibles o no deducibles totalmente, los gastos relacionados serán deducibles parcialmente o no deducibles.
3.- Puede optar por la deducción inmediata de estos bienes. Esta opción no aplica a mobiliario y equipo de oficina y a bienes que ya hubiesen sido utilizados en México, así como a bienes utilizados en las áreas metropolitanas y de influencia del D.F., Monterrey y Guadalajara salvo ciertos casos.		3.- Puede optar por la deducción inmediata de estos bienes. Esta opción no aplica a mobiliario y equipo de oficina y a bienes que ya hubiesen sido utilizados en México, así como a bienes utilizados en las áreas metropolitanas y de influencia del D.F., Monterrey y Guadalajara salvo ciertos casos.

CONSIDERACIONES FISCALES
I.V.A.
DIFERENCIAS Y SIMILITUDES

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO	CRÉDITO REFACCIONARIO/ HIPOTECARIO
1.- La arrendataria pagará al inicio del contrato denominado "IVA Costo" calculado sobre el monto original de la inversión.	1.- Se causa por cada contraprestación periódica, en el momento en que ésta sea exigible.	1.- El acreditado para IVA sobre el valor de adquisición del bien.
2.- La arrendataria pagará el IVA correspondiente a intereses reales conforme éstos sean exigibles.	2.- Sólo se causará por aquellos bienes tangibles por los que se otorgue el uso o goce temporal.	2.- No se causa IVA sobre los intereses en el crédito refaccionario.
3.- En operaciones consignadas ante notario será éste quién retenga al vendedor del inmueble el IVA correspondiente siempre y cuando no presente declaraciones periódicas de IVA.		3.- En operaciones consignadas ante notario será éste quién retenga al vendedor del inmueble el IVA correspondiente siempre y cuando no presente declaraciones periódicas de IVA.
4.- En operaciones inmobiliarias no se causa el IVA por el suelo o terreno y algunas arrendadoras tampoco lo cobra por los intereses derivados de la parte correspondiente al terreno.		4.- En operaciones inmobiliarias no destinadas a casa-habitación se causa el IVA sobre el interés total en el caso del crédito hipotecario.
5.- Para la arrendataria que realice actividades exentas el IVA se convierte en un gasto deducible de ISR por lo que sólo recupera el 34% de su erogación.		5.- Para un cliente que realice actividades exentas el IVA se convierte en gasto deducible de ISR por lo que sólo recupera el 34% de su erogación.

**CONSIDERACIONES FISCALES
IMPAC
DIFERENCIAS Y SIMILITUDES**

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO	CRÉDITO REFACCIONARIO/ HIPOTECARIO
<p>1.- Se calcula actualizando el saldo por deducir de la inversión al inicio del ejercicio menos el 50% de la depreciación fiscal anual del bien.</p>	<p>1.- Este impuesto es una erogación que la arrendadora efectúa directamente</p>	<p>1.- Se calcula actualizando el saldo por deducir de la inversión al inicio del ejercicio menos el 50% de la depreciación fiscal anual del bien.</p>
<p>2.- Al efectuar el cálculo se pueden restar de los activos del contribuyente ciertas deudas, exceptuando aquellas contratadas con el sistema financiero el cuál incluye bancos y arrendadoras.</p>	<p>2.- Afecta negativamente los resultados financieros de las arrendadoras por lo que una vez determinado el margen de utilidad es conveniente cargar a la tasa del cliente el impacto que el impuesto tiene en los resultados de la arrendadora.</p>	<p>2.- Al efectuar el cálculo se pueden restar de los activos del contribuyente ciertas deudas, exceptuando aquellas contratadas con el sistema financiero el cuál incluye bancos y arrendadoras.</p>

CONSIDERACIONES FISCALES
 IMPUESTO SOBRE ADQUISICIÓN DE INMUEBLES
 DIFERENCIAS Y SIMILITUDES

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO	CRÉDITO REFACCIONARIO/ HIPOTECARIO
1.- Se genera cuando el bien es adquirido por la Arrendadora con cargo a la arrendataria y ya no se causará cuando el cliente ejerce su opción de compra.	1.- Se deberá pagar al adquirir el inmueble que se otorgará en arrendamiento.	1.- Se genera cuando el acreditado adquiere el bien.
2.- Se causa sobre el valor más alto de avalúo, catastral o contrato al 2%	2.- Deberá ser pagado por la arrendataria al momento de la adquisición o incluido en las rentas.	2.- Se causa sobre el valor más alto de avalúo, catastral o contrato al 2%
3.- Se pagará en la cesión de derechos del contrato o cuando un tercero ejerza la opción de compra.		

CAPITULO I

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

1.- Causas que originan la necesidad de adquirir activos fijos.

Sin duda alguna, el Tratado de Libre Comercio vino a dar la pauta para que muchas compañías que se encontraban con un mercado establecido, empezarán a tratar de mejorar sus equipos y por consiguiente quisieran incrementar su productividad adquiriendo tecnología más avanzada que ayudará a lograr su objetivo.

Esta tendencia se manifestó por el miedo a perder su mercado y quedar relegado por una compañía extranjera, pero realmente ¿ por qué empezaron a adquirir activos fijos ?.

Como sabemos algunos estudiosos han realizado varias clasificaciones que ayudan a determinar las causas por las que se realizan adquisiciones de activos permanentes.

Algunos las clasifican en base al tipo de función que desempeñan, pudiendo ser por: ¹

- a) Renovación
- b) Modernización
- c) Expansión
- d) Estratégicas

Otros en base a la naturaleza del bien y pueden ser: ²

- a) Obligatorias
- b) No Lucrativas
- c) Rentabilidad de Difícil Medición
- d) Proyectos de Reemplazo
- e) Expansión
- f) Investigación y Desarrollo

Pero para poder determinar específicamente cuál es la razón principal para adquirir activos permanentes se deben estructurar una escala de prioridades de acuerdo a la importancia y trascendencia de los mismos, con el fin de aprovechar al máximo los recursos escasos de que dispone la organización, buscando la consecución de las metas y objetivos previamente establecidos, no solo para lograr

¹ op. cit. W. Kethohn y J. Nicolás Marín, Decisiones de Inversión en la Empresa Textos y Casos Latinoamericanos.

² op. cit. García Mendoza Alberto, Las Inversiones a Largo Plazo y su Financiamiento.

la permanencia de la empresa, sino fundamentalmente buscar su confirmación y desarrollo dentro del mercado donde existe.

Para poder establecer cuál o cuáles fueron las causas por las que compraron activos fijos, se realizó un estudio a una muestra de 54 empresas concentradas en la región centro principalmente del D.F. y área metropolitana.



Gráfica No. 1

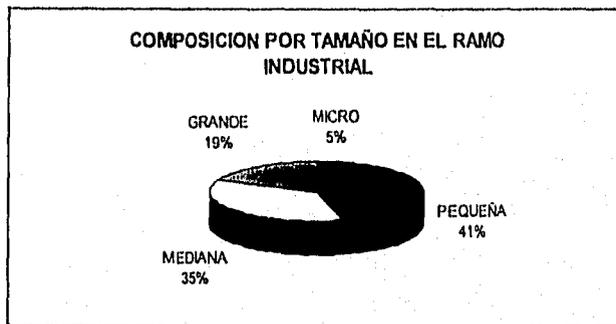
Integración de la muestra estudiada por giros. Agosto, 1995

Composición de la población encuestada:

Giro	Porcentaje
Industrial	68.52 %
Comercial	12.96 %
Servicios	18.52 %

RAMO INDUSTRIAL:

Dentro de este grupo el 68.52% correspondían al ramo industrial, de las cuales el 45.94% eran micro y pequeñas, el 35.14% medianas y solamente el 18.92% grandes.

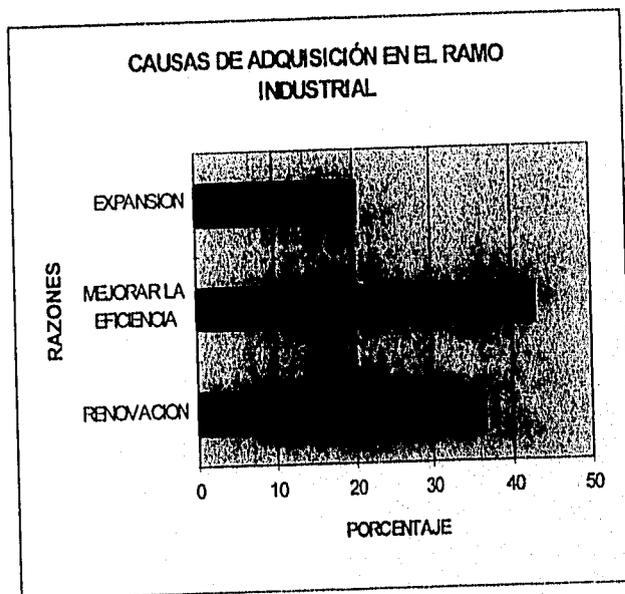


Gráfica No. 2

Composición de la muestra estudiada por tamaño en el ramo industrial.
Agosto 1995

En el seno de este sector el 94.54% de las industrias tuvieron que comprar activos permanentes en los últimos cinco años y solamente el 5.46% no lo hicieron dentro de este período.

Dentro de las principales circunstancias destacan las siguientes por orden de importancia:



Gráfica No. 3

Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo industrial
Agosto 1995.

- 1.- Para mejorar la eficiencia adquiriendo tecnología más avanzada y lograr mantener la productividad y comercialización que requerían sus productos.

representando un 42.86% del total de las empresas que solamente lo hicieron por esta causa.

2.- Para renovar sus equipos que se encontraban totalmente depreciados por el desgaste sufrido o por la tecnología retrasada con que contaban representó un 36.73%.

Esta razón en la mayoría de las veces se origina porque el equipo en cuestión ya mostraba altos niveles de tiempo ocioso, sus costos de reparación y mantenimiento cada vez se fueron haciendo más cuantiosos y algunas veces, no siempre, fueron utilizados para otro tipo de actividad que no era del todo productiva.

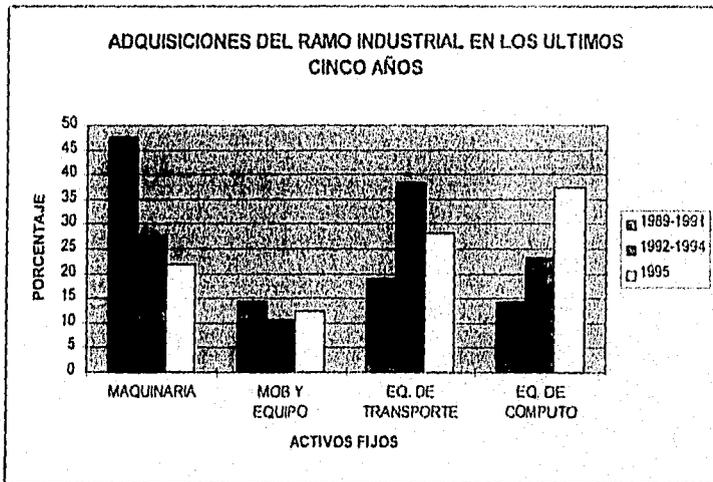
3.- Motivada para la Expansión en el mercado tanto nacional como extranjero sólo se presentó en un 20.41% de los casos. Cabe hacer mención que de este porcentaje el 90% está representado por industrias grandes, lo que viene a corroborar " que en las empresas pequeñas su mercado ha caído en un 81.9% mientras que en las firmas grandes sólo registro una disminución en la demanda del 70.9% " ³

Este porcentaje tan bajo que se origina para expansión fue derivado principalmente al grave problema económico que enfrenta la micro, pequeña y

³ Hiram Ordóñez, Periódico El Universal, Sección Financiera, 8 de Agosto 1995, p. 1 y 6.

mediana empresas. Al respecto el presidente de la Canacindra Víctor Manuel Terrones López dijo al respecto " Actualmente de las 86'000 industrias que integran el organismo el 45% reportan una situación verdaderamente mala, el 42% regular y el 13% saludable" ⁴

Pero además se encontró que el 40% de las empresas con actividad industrial lo hacían por las dos primeras causas (renovación y mejorar la eficiencia), unas cuantas para mejorar su eficiencia y por cuestiones de expansión.



Gráfica No. 4

Bienes adquiridos por el ramo industrial dentro del periodo de 1989 a 1995
Agosto de 1995.

⁴ Gutiérrez Loyola Ricardo, Periódico El Universal, Sección Financiera, 28 de Agosto de 1995, p 1 y 5.

ACTIVO FIJO	1989-1991	1992-1994	1995
Maquinaria	47.62 %	27.66 %	21.88 %
Mob. y eq.ofna	14.29 %	10.64 %	12.5 %
Eq. transporte	19.05 %	38.3 %	28.12 %
Eq. Cómputo	14.29 %	23.4 %	37.5 %

Durante el periodo comprendido de 1989 a 1991 donde la economía se mantenía aparentemente estable, y por lo menos se daba un poco más de apoyo para la creación de empresas, se vio reflejado en esta encuesta, ya que el 47.62% se destino para adquirir maquinaria y equipo principalmente, seguido por el equipo de transporte con un 23.8%; y el equipo de cómputo y el mobiliario y equipo de oficina se localizaron con sólo el 14.29% en ambos casos. Cabe mencionar que durante este periodo la adquisición de mobiliario y equipo de oficina alcanzó el mayor porcentaje registrado en los últimos cinco años, mientras que el equipo de transporte por su parte registro su porcentaje más bajo. En cuanto al mobiliario podría haberse derivado de la creación de muchas industrias, en cuanto al segundo tal vez por no existir beneficios fiscales para este tipo de activo.

Asimismo este análisis sirvió para conocer que las principales adquisiciones se hicieron entre los años comprendidos de 1992 a 1994 y el equipo que tuvo mayor demanda dentro de este lapso fue el equipo de transporte con un 38.3% , seguido por la maquinaria y equipo en un 27.66%, en tercer lugar el equipo de cómputo con un 23.4% y por último el mobiliario y equipo de oficina que sólo representó el 10.64% del total de los activos adquiridos.

Cabe destacar que durante este periodo el equipo de transporte era deducible de impuestos y en muchas compañías se manejaba como prestación a sus ejecutivos.

Durante el presente año 1995, se encontró que las principales adquisiciones que se hicieron fueron en equipo de cómputo con un 37.5% del total originado principalmente por los adelantos que se han venido presentando y a la rápida obsolescencia que tienen.

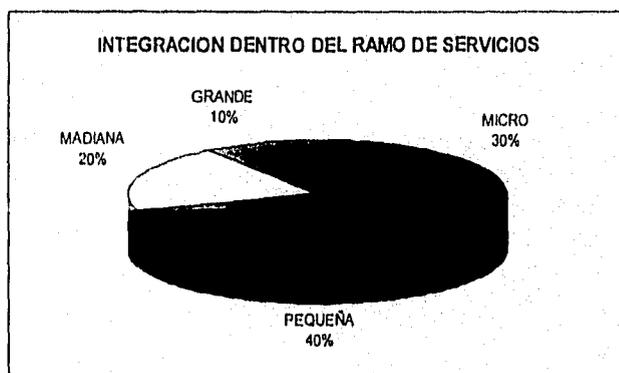
Aunque cabe destacar que en la mayoría de los casos han tenido que realizar estas compras originadas por la misma necesidad de optimizar sus recursos y maximizar su eficiencia, eliminando en gran medida la pérdida de tiempo por parte de su personal por no contar con equipos avanzados que les faciliten el trabajo.

En segundo lugar se encontró el equipo de transporte con un 28.12% a pesar de ya no existir ningún beneficio fiscal específico, que aunque en algunas compañías todavía tienen sus mañas para hacerlo deducible.

Seguido en tercer lugar por la maquinaria y equipo en un 21.88% y solamente en un 12.5% por el mobiliario y equipo de oficina.

RAMO DE SERVICIOS:

Este ramo alcanzo el segundo lugar en importancia con un 18.52% del total de las industrias encuestadas correspondiendo a este tipo de actividad el 70% micro y pequeña empresa, mientras que la mediana y grande se localizaban con un 20% y 10% respectivamente.



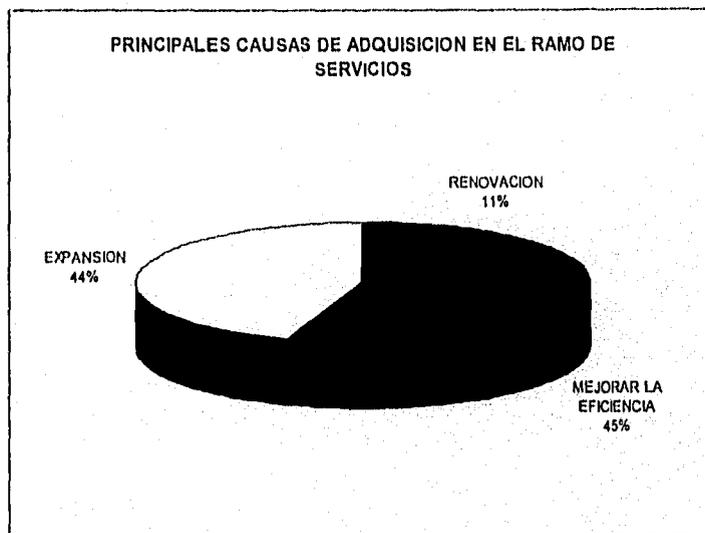
Gráfica No. 5

Integración de la muestra estudiada por tamaño en el ramo de servicios
Agosto 1995.

Integración por tamaño de industria del ramo de servicios:

Tamaño	Porcentaje
Micro	30%
Pequeña	40%
Mediana	20%
Grande	10%

Sus opiniones se vieron muy definidas, ya que el 60% de este total de empresas adquirieron activos permanentes en los últimos cinco años mientras que el 40% no.



Gráfica No. 6 Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo de servicios

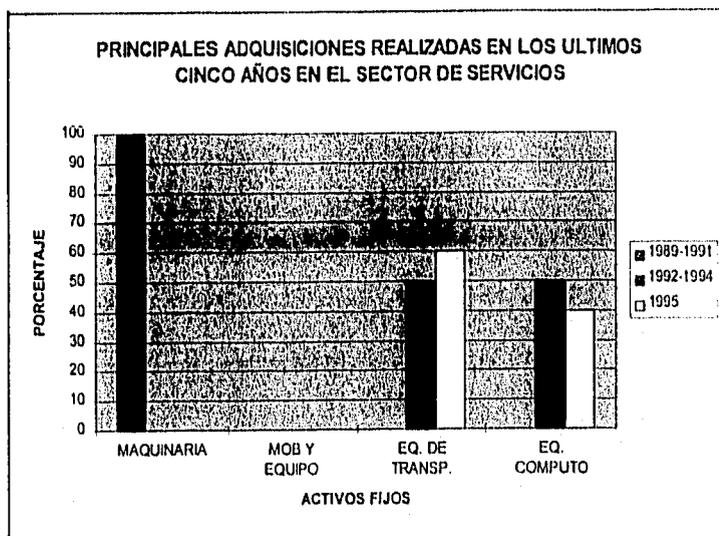
Causa de Adquisición	Porcentaje
Renovación	11.11%
Mejorar la eficiencia	44.44%
Expansión	44.44%

Dentro del ramo de servicios, la principal causa por la que adquirieron activos permanentes fue para mejorar la eficiencia y la expansión de la compañía en un 44.44% para cada caso, mientras que para renovar el equipo sólo se ubicó con un 11.11%.

Estos porcentajes vinieron a demostrar que tanto la micro como pequeñas empresas están conscientes de la modernización que deben tener en cuanto a sus equipos productivos, y que si su decisión no se hubiera dado quizá, estarían enfrentando problemas más severos de los que tienen actualmente.

Es notorio que este sector en especial está tratando por todos los medios de competir con otras compañías mejor preparadas, y esto se ve reflejado en una encuesta que realizó el CEESP⁵ al determinar que "solamente el 16.2% de las caldas de sus ventas se han originado por el desplazamiento que sus productos han sufrido por las importaciones".

⁵ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Publicado 8 de agosto de 1995. En el periódico Universal p. 1 y 6



Gráfica No. 7

Bienes adquiridos por el ramo de servicios en los últimos 5 años.

Integración por activos :

ACTIVO FIJO	1989-1991	1992-1994	1995
Maquinaria	100%	0	0
Mob. y equipo	0	0	0
Eq. Transporte	0	50%	60%
Eq. Cómputo	0	50%	40%

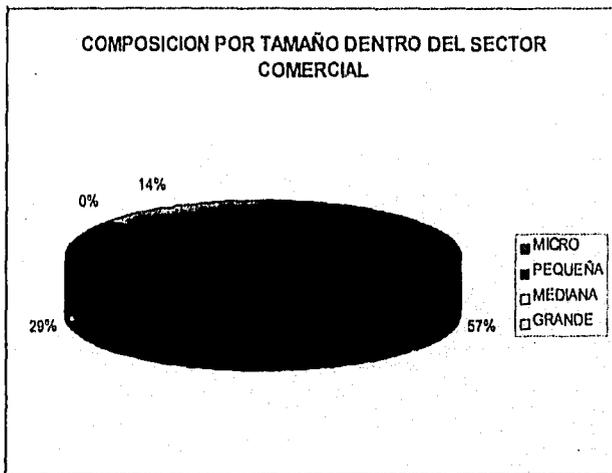
En el periodo comprendido de 1989 a 1991 el 100% de compras se realizaron en maquinaria y equipo, mientras que en el lapso de 1992 a 1994 las

adquisiciones se enfocaron al equipo de transporte y al equipo de cómputo en un porcentaje igual al 50% para cada uno.

Dentro de este sector, se encontró que durante 1995 realizaron sus principales adquisiciones básicamente en equipo de transporte con un 60% y el 40% restante correspondió a equipo de cómputo.

RAMO COMERCIAL:

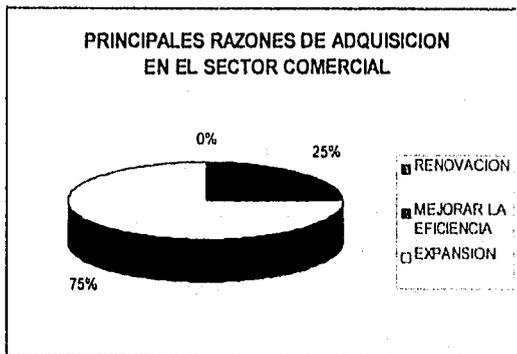
Derivado de la muestra sólo se registró el 12.96% que correspondía a este sector, pero su composición básicamente se localizó en la industria micro y pequeña con un 85.71% y solo el 14.29% se refirió a la industria grande.



Gráfica No. 8

Integración de la muestra estudiada por tamaño en el sector comercial.

Al realizar este análisis dentro de este sector, me pude percatar que la gran mayoría de las compañías 57.14% decidieron comprar activos permanentes en los últimos cinco años, mientras que el resto (42.6%) no ha podido realizar inversiones de este tipo en los últimos años.

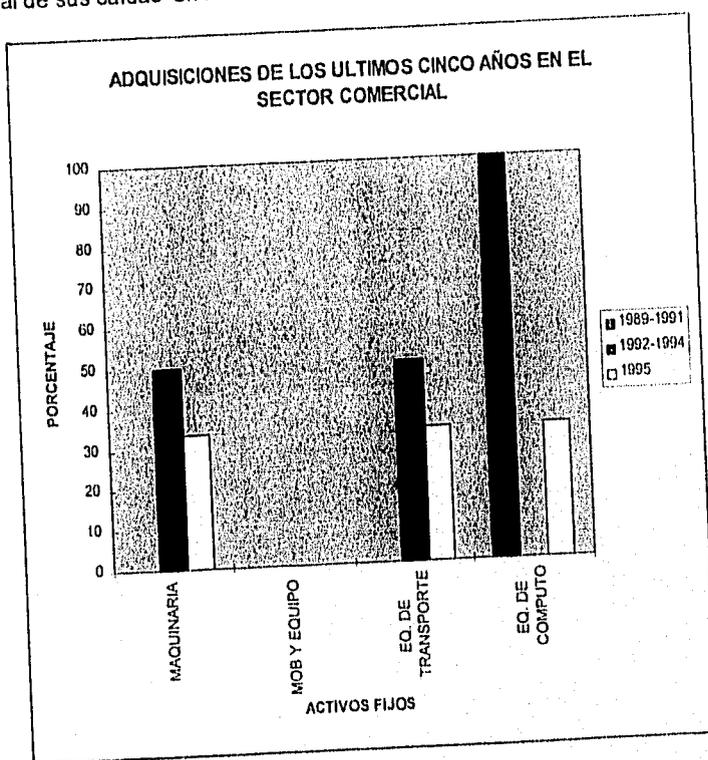


Gráfica No. 9

Causas de adquisición de activos permanentes en el ramo comercial

Dentro del sector comercial, la principal causa por la que decidieron comprar fue para expansión con un 75%. Ya que consideraron que si iban a realizar inversiones fuertes tendrían que dar respuesta a todas las necesidades que se iban originando por la apertura de nuevos mercados y por el hecho de que muchas de estas empresas estaban diversificando sus productos.

Cuando empezó la apertura de comercio, se pensó que la demanda de sus productos se incrementaría, pero desgraciadamente quedó demostrado que en los primeros seis meses de este año no fue así, sino que este factor influyó en un 62% del total de sus caídas en las ventas, según estudios realizados por el CEESP.



Gráfica No. 10

Bienes adquiridos por el ramo comercial en los últimos cinco años.

Al analizar los tres períodos que se determinaron para este efecto, pude darme cuenta que durante 1989 a 1991 sus principales adquisiciones se hicieron en equipo de cómputo, mientras que en los años siguientes no se volvieron a realizar sino hasta 1995.

Dentro del lapso de 1992 a 1994 se adquirieron principalmente equipo de transporte, ya que consideraron que , tenían que tener medios suficientes para poder satisfacer la demanda que esperaban. Se realizaron también compras pero en menor escala en los rubros de maquinaria y equipo.

Dentro de los primeros ocho meses de este año, el sector comercial básicamente invirtió en maquinaria, equipo de transporte y equipo de cómputo, todos en igual porcentaje, (33.33%).

Con base en el estudio realizado pude observar que tanto la micro como pequeña empresa acaparan un porcentaje significativo dentro del sector productivo, ya que dentro de la muestra seleccionada la gran mayoría pertenecían a este tamaño, mientras que la industria grande sólo representaba el 16.67%.

Pero en realidad este dato no es tan relevante, lo que si resulta interesante son las consideraciones que vale la pena destacar.

Las decisiones de inversión son muy importantes, pues implican, la asignación de grandes sumas de dinero y por un largo plazo. Estas decisiones deben tomarse en concordancia con los objetivos de la empresa.

En determinadas épocas críticas de los negocios, el objetivo podrá ser tan solo subsistir, y quizá en épocas mejores tener mayor participación del mercado, o

maximizar utilidades en algunos casos, aumentar simplemente su producción para satisfacer la demanda, etc. Como se puede observar, existen infinidad de objetivos que se tienen que tomar en cuenta para adquirir o no activos permanentes que ayuden a satisfacerlos.

Estos objetivos llevaron a la gran mayoría de los encuestados a comprar activos fijos en los últimos cinco años, situándose en un 83.33% de ellos y solamente el 16.67% no adquirieron.

Al tratar de determinar específicamente que los habla motivado a realizar este tipo de inversiones, encontré que en su gran consenso fue para mejorar la eficiencia en sus equipos, esta situación estuvo originada principalmente porque querían seguirse manteniendo en competencia, ya que muchas de ellas vieron afectado su mercado por nuevas compañías que tenían tecnología más avanzada y por consiguiente equipos más productivos.

Como segunda razón en un 30.65% realizaron adquisiciones para renovar los activos con que contaban, ya que en la generalidad de los casos 80% ya se encontraban totalmente obsoletos, que durante años no se habían preocupado por renovar y que a medida que los costos de mantenimiento y reparación se fueron haciendo más notorios fue cuando se dieron cuenta de esa situación.

A primera vista, estas dos causas pueden confundirse, ya que a ciencia cierta no se sabe cuando empieza una y termina la otra, lo que si es claro es que sea cual fuere, ambas situaciones trataban de solventar de alguna manera su

permanencia en el mercado y en ambos casos se requería de mayor productividad tanto en sus equipos como en la mejor utilización de sus recursos humanos.

Por último en menor escala, se buscaba adquirir equipos por necesidades de expansión, ya que básicamente este rubro se enfocó principalmente en la industria grande, que en determinado momento no ha resentido tanto la contracción de la industria y por lo menos ha tratado de expandirse diversificando sus productos o innovando otros ya existentes. Algunas veces tuvo la oportunidad de adquirir empresas micro o pequeñas que iban quebrando y de esa manera, tenía que hacer inversiones en esas compañías, que por lo mismo de su situación tenían equipos realmente viejos e inoperantes para la situación actual del mercado.

El periodo que origino el menor numero de adquisiciones fue el comprendido entre 1989 y 1991, en que su principal compra fue en la maquinaria y equipo con un porcentaje muy por encima de sus seguidores 47.83%, mientras, que el que le secundaba era el equipo de transporte con tan sólo 21.74%, en menor escala el equipo de cómputo y el mobiliario y equipo de oficina con un 17.39% y 13.04% respectivamente.

Otro aspecto que resulta interesante destacar es que en el periodo comprendido de 1992 a 1994 fue cuando se realizaron el mayor porcentaje estas inversiones, siendo el equipo de transporte el que ocupó el primer lugar en importancia, seguido por la maquinaria y equipo, el equipo de cómputo y el mobiliario y equipo de oficina.

En los últimos ocho meses de este año, se han realizado también adquisiciones significativas, aunque en menor medida que el periodo referido con anterioridad; destacando que el equipo de cómputo fue el que mayor demanda tuvo, mientras que el equipo de transporte ocupó el siguiente puesto, seguido por la maquinaria y equipo y finalmente el mobiliario y equipo de oficina.

Este análisis quedaría totalmente incompleto si no se tratara de determinar con que recursos fueron adquiridos todas estas inversiones, ya que como sabemos, no todas las industrias son capaces de generar todos los recursos disponibles para solventar sus principales prioridades.

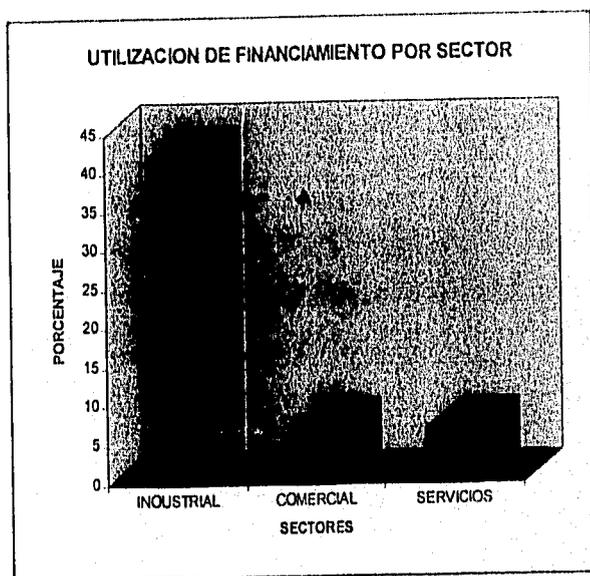
Es importante destacar que del total de estas compras el 43.86% se hicieron de contado, principalmente por el flujo generado en sus mismas operaciones, pero que el resto (56.14%) se hizo utilizando algún tipo de financiamiento.

El análisis de este financiamiento se presentará en los siguientes capítulos.

CAPITULO II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta, se llegó a determinar que el 56.14% de las empresas necesito utilizar algún tipo de financiamiento para poder adquirir sus activos permanentes.



Gráfica No. 11 Utilización del financiamiento por sector

INDUSTRIAL	42.1 %
COMERCIAL	7.02 %
SERVICIOS	7.02 %

De este total el 49.06% utilizó las fuentes internas para financiarse, pero realmente a que me refiero con este concepto.

El financiamiento interno es una manera económica para proveerse de recursos suficientes para hacer frente a las erogaciones exigidas que ayuden a mantener sus operaciones, y que no trae repercusiones de posible injerencia de terceros en la administración de la empresa.

Las fuentes internas de financiamiento provienen de dos consideraciones:

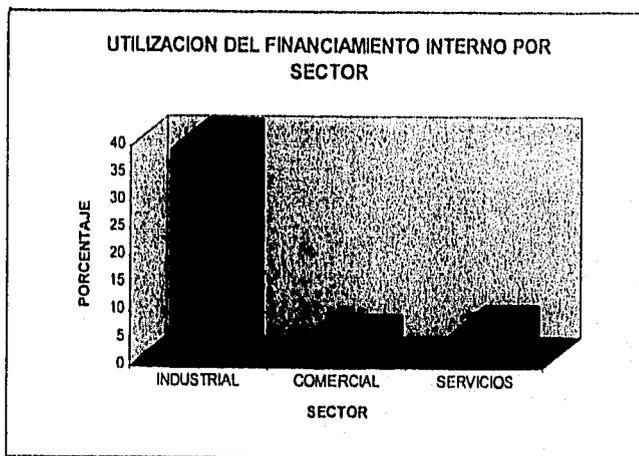
1.- No todos los costos cubiertos por la empresa en un ejercicio tienen expresión en un egreso monetario efectuado en el mismo ejercicio.

2.- Las utilidades contabilizadas pueden resultar superiores a las distribuidas.

De lo anterior se desprende que las fuentes internas de financiamiento se obtienen a través de:

- a) Reinversión de Utilidades.
- b) A través de Depreciación y Amortización.

- c) Reservas para gastos futuros.
- d) Crédito Comercial Neto.



Gráfica No. 12 Utilización del financiamiento interno por sector

INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS
39.62%	3.77%	5.66%

A) Reinversión de utilidades:

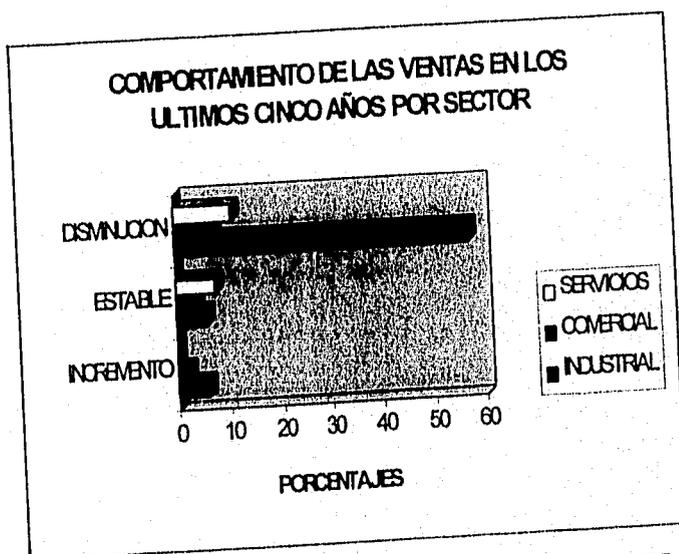
Esta fuente de fondos es la más importante en la empresa, y tiene su origen en la retención de utilidades. Por ser una fuente natural generada internamente

como resultado de las operaciones, es el recurso de fondos más importante para la expansión de las organizaciones.

Este tipo de financiamiento se utiliza básicamente cuando existe un excedente entre las utilidades obtenidas sobre las distribuidas, que se haya manifestado en un tiempo suficientemente largo para verificarse si son correctas.

Pero, ¿actualmente son utilizadas como fuente de financiamiento por la pequeña y mediana empresa?

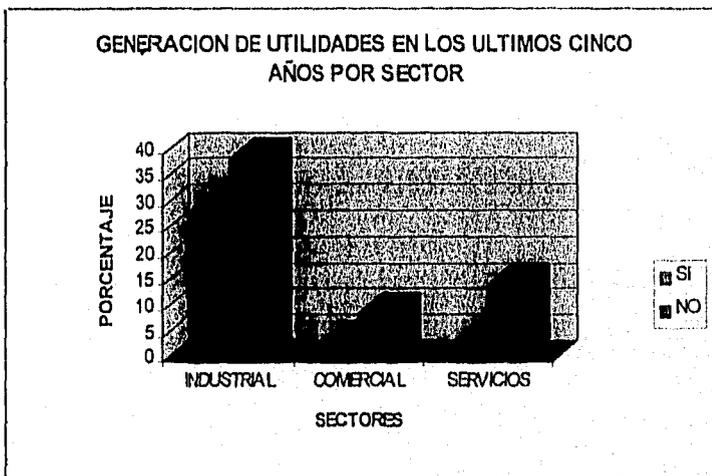
En las encuestas realizadas pude percatarme que la gran mayoría de las empresas experimentan una caída importante en sus ventas, aproximadamente en un 73.93 %, mientras que solamente el 16.67 % se han mantenido estables y el 7.41% han tenido incremento.



Gráfica No. 13 Comportamiento de las ventas entre 1989 y 1995 por sector. Datos obtenidos del estudio practicado a la muestra, Agosto 1995

Esta cifra me resultó elevada, por lo que recurrí a varias fuentes para poderlo corroborar y esto fue lo que encontré:

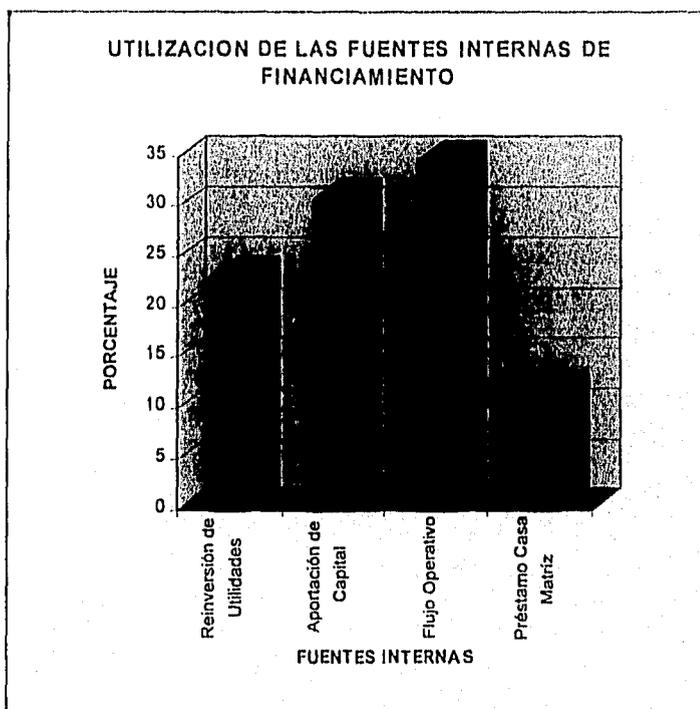
En un estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado se afirma que " durante el primer semestre del año, las empresas del País registraron un entorno notoriamente adverso, ya que en este lapso el 75.2% registró reducciones en sus ventas ".¹ Por lo que el 37.04% de las empresas en realidad, si han generado utilidades en los últimos cinco años, mientras que el resto (62.96%) no han podido.



Gráfica No. 14. Comportamiento de las utilidades entre 1989 y 1995 por sector. Datos obtenidos del estudio realizado, agosto 1995.

¹ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, publicado el 8 de agosto de 1995, el Periódico Universal, p. 1 y 6.

A raíz de estos resultados, se explica porque solamente el 49.06 % utiliza las diversas fuentes internas de financiamiento. Y de este porcentaje, solamente el 23.08% utiliza la reinversión de utilidades como financiamiento. El porcentaje restante esta integrado por aportaciones de capital, en un 30.77%, mientras que el 34.62% por operaciones normales y préstamos de casa matriz en algunos casos, en un 11.54%.



Gráfica No. 15 Utilización de las fuentes internas de financiamiento

B) Recursos disponibles a Través de los Procesos de Amortización y Depreciación.

Este es otro instrumento que puede ser usado como autofinanciamiento; pero en la práctica no es utilizado, ya que lo que se recupera por este concepto realmente no es significativo, y cuando se quiere utilizar, ya fue aplicado a otro tipo de necesidades , principalmente prioritarias.

C) Las deudas diferidas y Reservas para Gastos Futuros:

Estos conceptos derivan de la operación financiera del ejercicio, en cuanto que asumen naturaleza de deuda o de asignaciones frente a cargas futuras. En particular se tienen disponibilidades en cuanto al aumento de pasivos correspondientes a reservas de naturaleza institucional.

Al respecto, solo mencionaré las reservas para indemnización de personal.

Esta utilización se puede realizar, siempre y cuando, exista estabilidad en cuanto a la plantilla de empleados que se maneje.

Actualmente esta estabilidad en la mayoría de las empresas es nula, por la grave caída en sus ventas y por consiguiente , en la disminución de sus ingresos, que en algunas ocasiones ya no son suficientes para solventar los gastos fijos que venían manejando.



Gráfica No. 16 Niveles de desempleo por sector en el periodo de 1994 y 1995

En torno a la investigación realizada, encontré que en una gran generalidad, habían tenido la necesidad de despedir personal por diversas circunstancias, principalmente por la crisis económica en un 95% y el resto por motivos de fusión entre varias compañías del mismo grupo.

Por otra parte, en el mencionado artículo del CEESP se refirió en cuanto a que los niveles de empleo se habían reducido en un 66.6% de las firmas nacionales.

Los resultados anteriores, afirma: "son el reflejo de un entorno ampliamente desfavorable que tuvieron las empresas en los primeros seis meses del año."

Datos del primer informe de gobierno del Presidente de la República, el Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León, presentado el 1º de Septiembre de 1995, reconoció

que el desempleo en México, ha ido en aumento, ya que durante Diciembre de 1994 sólo era de 3.2 % y para Junio de 1995 llegó a 6.6 %, o sea, que tuvo un aumento nominal de 3.4% y un aumento porcentual de 106 %, por lo que se ratifica que las compañías no pueden disponer de esta fuente de financiamiento interna para adquirir activos permanentes.

D) Crédito Comercial Neto

Es cuando una empresa puede otorgar u obtener crédito comercial a sus clientes y tal vez a sus proveedores y recibe crédito de los proveedores y anticipo de los clientes.

Como fuente de financiamiento Interno se refiere en cuanto al volumen del crédito que una empresa puede aprovechar con base en las características del proceso productivo, en los usos corrientes en su posición en el mercado. Esta es otra forma de autofinanciarse, pero realmente en la práctica es poco usada.

Dentro de la muestra encuestada, solamente en un 7.69% fue utilizada.

CAPITULO III

FINANCIAMIENTO EXTERNO

El financiamiento externo se utiliza cuando los recursos internos no son suficientes para satisfacer las necesidades del negocio. Dentro de los medios externos se encuentran los financiamientos que las instituciones bancarias otorgan, así como los diversos fondos que la banca oficial dispone para otorgar créditos a las empresas que cubran con una serie de requisitos establecidos para tal efecto.

Este medio de financiamiento es el más utilizado por las empresas.

Las instituciones bancarias regidas por la banca central (Banco de México) tienen instrumentados una serie de modalidades con características especiales para cada uno de ellos. Estos créditos se otorgan para financiar diferentes necesidades, que van desde la compra de materias primas, maquinaria, edificios, etc.

Si bien es cierto que no hay líneas divisorias bien definidas entre las fuentes a corto, mediano y largo plazo, los créditos que por sus condiciones facilitan los fondos específicamente por no más de un año serán considerados a corto plazo, y mediano y largo plazo están los préstamos que tienen que ser liquidados en más de un año pero que no rebasan los quince años.

Para las empresas micro, pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto, mediano y largo plazo, pero para las empresas grandes sus financiamientos son obtenidos mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en bolsa, etc.

Para efectos de esta tesis, me enfocaré principalmente a los préstamos que otorgan las instituciones de crédito.

El crédito bancario es una de las formas más generalizada de financiamiento para inversiones permanentes que utilizan las empresas, dentro de las cuales se encuentran los siguientes préstamos.

- 1.- Crédito de Habilitación o Avió.
- 2.- Refaccionario
- 3.- Hipotecario

Estos tipos de préstamos tienen bien definidos el destino que debe darse al importe del crédito, así como la forma en que deben quedar garantizados y son realizados mediante un contrato que será inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

1.- Crédito de Habilitación o Avió

Este tipo de préstamo se otorga a las personas físicas con actividad empresarial y a personas morales cuya actividad sea industrial, agrícola, ganadera, o de servicios.

Se destina para la adquisición de materias primas, materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación. Este préstamo queda garantizado por las materias primas y materiales adquiridos, además de los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el crédito aunque estos sean futuros o pendientes.

El plazo mínimo será de un año y máximo de tres, y su pago se realizará mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

2.- Préstamo Refaccionario:

Será otorgado a personas físicas o agrupaciones o sociedades cuya actividad se encuentre relacionada directamente con la producción dentro de los sectores económicos con exclusión de cualesquiera otros.

El crédito se destinará a la compra e instalación de maquinaria y equipo, para la construcción, ampliación o modificación de las naves y locales industriales que requiere la empresa. Además puede servir para pagar hasta un 50% del crédito para el pago de pasivos generados por la adquisición de bienes inmuebles o muebles.

Se garantizará por los bienes que se adquieran con el importe del crédito. Pueden pactarse garantías adicionales como prenda específica, hipoteca, fianzas o avales y la nave industrial.

El plazo no excederá de siete años y se amortizará mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

3.- Hipotecario

Este préstamo se otorga a empresas, particulares y otros, se destinará principalmente para el pago y consolidación de pasivos en moneda nacional y a corto plazo, se garantizará con un bien mueble, tal como una casa, edificio, condominio o cualquier edificación de tipo industrial y comercial.

El plazo no excederá de quince años y las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de los intereses será

mensualmente, en el caso de las empresas; para particulares, las amortizaciones de capital e intereses se hacen en forma mensual.

Requisitos de los préstamos bancarios para adquirir activos fijos

Los requisitos para su otorgamiento pueden ser muy variables según las normas que establezca cada institución; para el otorgamiento de préstamos de habitación o avió o refaccionario por la gran diversidad de actividades que pueden fomentarse con dichos créditos, aún cuando tratándose de las mismas instituciones pueden variar sus características según la región en que se opere.

Sin embargo, como una regla general y como requisito mínimo suele formarse un expediente que tiene la siguiente documentación:

1) Solicitud

Debe hacerse constar el importe del crédito que desea obtener, en que se va a invertir, el plazo y forma como puede pagarlo, las garantías que ofrece, el giro del negocio, además de un balance o estado de situación financiera de fecha reciente.

2) Reporte de Investigación

Con base en la solicitud el banco investiga al solicitante tratando de determinar la autenticidad de los datos manifestados por éste, comprobación de los bienes inmuebles que estén registrados a su nombre y verificación de los

gravámenes, antecedentes de crédito con otras instituciones, referencias comerciales dentro del giro de su negocio y todos aquellos datos y elementos de juicio que puedan determinar su solvencia moral y económica, la marcha de su negocio y su arraigo y experiencia en el mismo.

3) Dictamen de Crédito

Es un estudio tendiente a evaluar, si es factible o no conceder el crédito solicitado, para que en su caso, se continúen los trámites siguientes, o definitivamente se suspendan por considerarse inoperante.

La evaluación consiste en determinar la capacidad de pago del solicitante tomando en cuenta tanto sus propios recursos, como el incremento que tendrán al recibir el préstamo; la forma en que aumentará la capacidad de producción del negocio y la programación del mercado de su producto. Asimismo se consideran sus costos posibles de operación y se estiman los remanentes de que podrá disponer para continuar sus operaciones y para la amortización del principal, intereses, comisiones y gastos del crédito solicitado.

Si se dictamina que el solicitante esta en condiciones de cubrir el adeudo en la forma en que se hubiere pactado, se formula un dictamen que generalmente se somete a la aprobación de un comité de crédito o a la de un funcionario de crédito facultado para autorizar que se continúe con los trámites para la concesión del préstamo.

4) Escrituras, Títulos de Propiedad, Certificado de derechos, agrarios o cualquier otro documento semejante que acredite la propiedad o la legítima tenencia de las tierras o de los bienes inmuebles ofrecidos en garantía.

5) Certificado de Libertad de Gravamen

Este documento debe solicitarse en la fecha más próxima a la firma de contrato, pues es posible que mientras dure el trámite de la operación, algún acreedor inscriba un gravamen en el Registro Público antes de que se registre el de la operación que el banco este concretando.

6) Dictamen Legal

Para dictaminar sobre la autenticidad de los documentos que presenta el solicitante y determinar si no existe en los mismos algún inconveniente de carácter legal, así como para asesorar a los funcionarios del crédito sobre los problemas de tipo jurídico que frecuentemente se presentan en la contratación de estos créditos.

7) Contratación

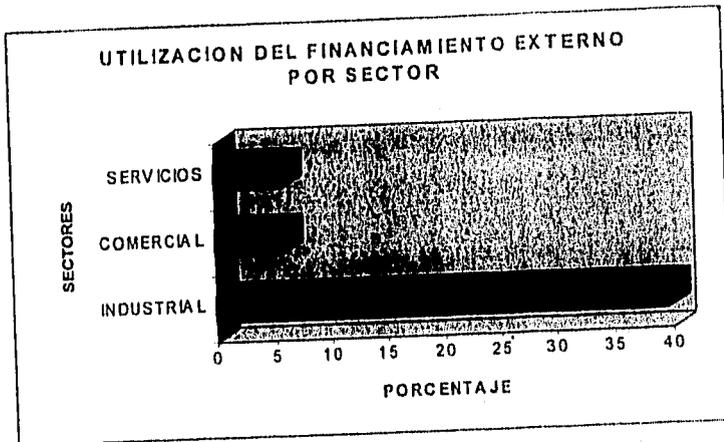
Teniendo ya formado el expediente del interesado y contando con la aprobación respectiva, se puede proceder a formular el contrato que podrá ser en escritura pública o en contrato privado, según convenga a las partes, cualquiera que sea su monto.

El contrato deberá contener:

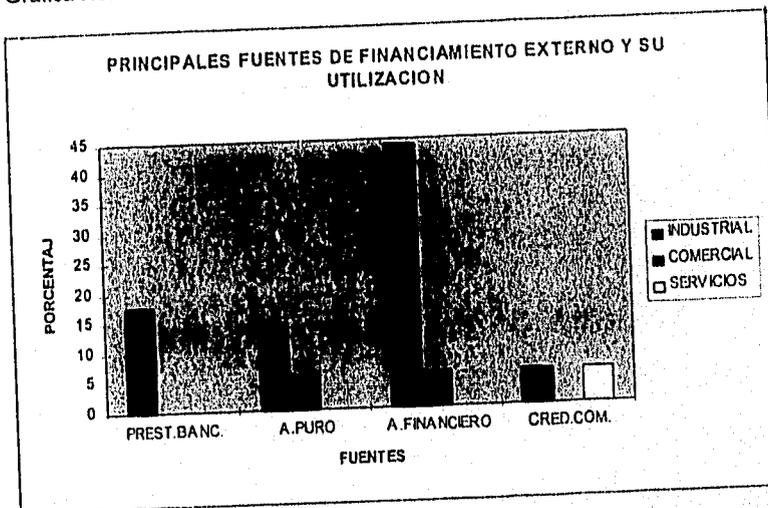
- a) Nombre del banco
- b) Nombre y personalidad de los funcionarios del banco que lo firman y autorizan.
- c) Nombre, personalidad y nacionalidad de los acreditados.
- d) Relación de facturas y fechas de expedición.
- e) Importe del préstamo
- f) Tasa de interés, comisiones y ajuste.
- g) Descripción de la inversión específica del importe del crédito
- h) Calendario de amortización o forma de pago
- i) Plazo o vencimiento
- j) Fecha y lugar de firma de contrato

Una vez formalizado el contrato, se procede a su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y Comercio que corresponda a la localidad.

Volviendo al estudio realizado pude encontrar que en la actualidad los préstamos bancarios ya no son tan utilizados como se pensaba. A pesar de que el financiamiento externo fue empleado por la gran mayoría de los encuestados (50.94%) solamente el 17.65% requirió los préstamos bancarios principalmente en el ramo industrial, los otros dos sectores no lo emplearon.



Gráfica No. 17 Utilización del financiamiento externo por sector



Gráfica No. 18 Principales fuentes de financiamiento externo y su utilización

Hace algunos años, si era muy empleado, pero desgraciadamente en los últimos meses se ha venido cayendo su mercado, principalmente por la incapacidad de las compañías para poder pagar sus créditos que tenían contratados con anterioridad.

Actualmente el problema más delicado que enfrentan las compañías es el financiero y en segundo lugar la caída del mercado, originado por la grave particularidad financiera que enfrenta la planta productiva nacional, aproximadamente el 55% de la micro, pequeña y medianas empresas no han podido reestructurar sus pasivos con la banca privada.

En los reportes que obtuvo CANACINTRA a una muestra realizada a nivel nacional con 350 industrias, se conoció que "el problema fundamental era el reflejo en las micro empresas que representaron el 45% del entorno global, en segundo término se ubicaron las pequeñas con 43%, mientras que las medianas y las grandes ocuparon el 8% y 3% respectivamente.

Se destacó que el 48% de la actividad industrial mantenía pasivos con la banca superiores a N\$ 400'000 nuevos pesos.

El 34% de los encuestados reconoció tener adeudos hasta por N\$ 200'000 en tanto que el 18% tiene problemas en sus pagos por créditos que fluctúan entre N\$200'000 y N\$ 400'000 nuevos pesos ."²

Originado por esta coyuntura financiera los créditos están suspendidos, pero principalmente desde hace algún tiempo están cerrados a la industria de la

² Ricardo Gutiérrez, Periódico El Universal, Sección Financiera, 30 de Agosto de 1995, p. 1,5

construcción ya que esta es la que ha resultado más golpeada, con un desplome del 15.8% en los primeros seis meses de este año.

Con estos datos, no pretendo decir, que el total de sus deudas sean originadas por los préstamos bancarios, simplemente pretendo poner como referencia el porque ya no son otorgados estos tipos de préstamos.

Pero ¿ por qué un porcentaje tan bajo utilizó este recurso?

En un gran consenso de los entrevistados (66.67%) consideraron problemático obtener un préstamos. En su gran mayoría (87.5%) conocen todos los trámites que se requieren para poderlo solicitar y solamente una mínima parte los desconoce (12.5%).

Entre los principales problemas que encuentran al solicitar un préstamo enunciaré los siguientes:

1) Actualmente son pocas las compañías que cuentan con un buen historial financiero (18.19%).

2) Es difícil mantener un buen nivel de pagos en la actualidad (18.19%).

3) Existe gran escasez de dinero en la economía generada por los problemas del País (18.18%).

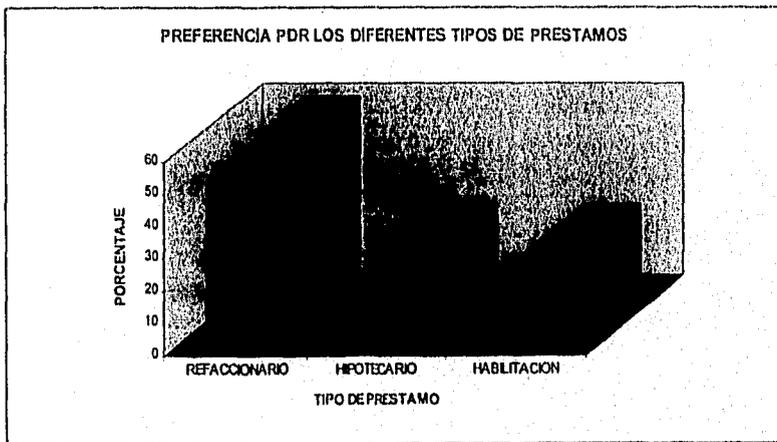
4) Algunos consideran que los sistemas de información que requiere el banco, todavía no son del todo los adecuados. (17.89%)

5) Unos cuantos piensan que el Capital Contable con que cuentan, es una de las causas por las que no se otorgan créditos, ya que puede no resultar atractivo prestar a compañías pequeñas con capital limitado (9.32%).

6) Una minoría que los ha utilizado, siente que existen demasiados requisitos y excesivas garantías para poderlos otorgar. (4.55%).

7) Por último, el resto sólo menciona que la problemática que se presenta en el otorgamiento de los créditos bancarios es el mal manejo que existe en la economía general del País. (4.55%).

Asimismo, puedo decir que el tipo de préstamo que tiene mayor utilización es el crédito refaccionario con un 55.55 % de los casos, seguido por el hipotecario en un 22.22% y el de habilitación o avión en igual representatividad.



Gráfica No. 19 Preferencia por los diversos tipos de préstamos.

Pero no sólo los préstamos bancarios son los medios externos que pueden utilizar las organizaciones.

Existen otras dos formas que en la actualidad tienen mayor demanda que los créditos bancarios y son los arrendamientos, en sus diferentes modalidades (financiero y puro), pero antes de entrar en materia, haré una breve introducción al hablar de las organizaciones que se especializan en este tipo de operaciones, estoy refiriéndome a las arrendadoras financieras, que serán analizadas en el siguiente capítulo.

CAPITULO IV

ARRENDADORAS FINANCIERAS

1.- Fundamentos jurídicos que dan vida a la arrendadora financiera.

Las arrendadoras financieras son organizaciones auxiliares de crédito, razón por la que forman parte del Sistema Financiero Mexicano, están reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y todas las disposiciones legales que regulan su otorgamiento, controles operativos en cuanto a su monto mínimo de capital contable, criterios prudenciales de sus recursos, etc., se encuentran contenidos dentro de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

La LGOAAC en su capítulo II titulado "de las Arrendadoras Financieras" engloba toda la legislación de la materia respecto a este tipo de empresas auxiliares de crédito.

Para que una organización pueda constituirse y operar como arrendadora financiera deberá de ser autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se constituirá como sociedad anónima y deberá de cubrir todos los requisitos de información y documentación que la misma Secretaría y la Comisión Nacional Bancaria determinen.

En México, las arrendadoras financieras por el sólo hecho de ser organizaciones auxiliares de crédito están sujetas a la inspección y vigilancia del estado, a través de la SHCP, de los informes y pruebas que sobre su organización,

operación, contabilidad, inversiones o patrimonio les soliciten para los fines de regulación, supervisión, control, inspección, vigilancia estadística y demás que conforme a la ley de otras disposiciones legales o administrativas les corresponda ejercer.

Las visitas de inspección de las que son objeto las arrendadoras financieras se lleva a efecto mediante visitas cuya finalidad es revisar, verificar, comprobar y evaluar el patrimonio social, el funcionamiento de la sociedad, y en general todos los actos y bienes que afecten la posición financiera y legal de la arrendadora, todo lo cuál se hace para lograr que ésta se ajuste tanto a la ley como a las sanas prácticas bancarias y comerciales.

2.- Tipo de operaciones que realizan las arrendadoras financieras.

Dentro de la citada ley, en su artículo 24 se establecen las operaciones que podrán llevar a cabo las arrendadoras financieras, de las que destacan:

- 1.- Celebrar contratos de arrendamiento financiero .
- 2.- Adquirir bienes para darlos en arrendamiento financiero (arrendamiento natural)
- 3.- Adquirir bienes del futuro arrendatario con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero (arrendamiento ficticio).
- 4.- Obtener préstamos y créditos de empresas nacionales y extranjeras para fondear sus operaciones.

Independientemente de si son empresas privadas o pertenecen a la Banca Mixta, las arrendadoras financieras profesionales se han diversificado en cuanto a los bienes a financiar, ya que en un principio estaban centradas únicamente en equipo de transporte. En la actualidad, cualquier arrendadora puede financiar todo tipo de activos fijos productivos, incluyendo obra civil, producción, instalaciones industriales e inmuebles.

Las operaciones que realizan las arrendadoras financieras grandes se enfocan básicamente a proyectos más ambiciosos, que son realizados por organizaciones generalmente grandes.

Se puede decir que a pesar de que en México se trata de apoyar a la micro y pequeña empresa con respecto a sus proyectos de expansión, en realidad se ponen muchísimas trabas para solucionarles sus problemas.

Por ejemplo, hay arrendadoras financieras nacionales que se encuentran dentro de las más grandes y no les interesa tener contactos con empresas micro, inclusive, tienen establecidos montos mínimos para poder celebrar contratos, que van desde N\$ 100'000 en adelante. Obviamente, este tipo de necesidad de recursos es compañías fuertes económica y financieramente.

El sector arrendador tiene diversas fuentes de fondeo, tanto nacionales como extranjeras que le permiten variar su apalancamiento.

Como se habla mencionado con anterioridad estas organizaciones se encuentran afiliadas a la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, se fundó el 2 de julio de 1975 y se originó para proteger, representar y defender los

intereses de sus miembros , tiene en la actualidad a 60 miembros activos en toda la República Mexicana.

Las arrendadoras financieras como cualquier otro tipo de sociedad tienen ciertas prohibiciones encontrándose establecidas en el artículo 38 de la citada ley.

Dentro de éstas encontramos:

- a) Operar con sus propias acciones
- b) Recibir depósitos bancarios de dinero
- c) Otorgar fianzas o cauciones
- d) Adquirir bienes, títulos o valores, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas o a celebrar operaciones propias de su objeto social, que no deben conservar en su activo. Si por adjudicación o cualquier causa adquieren tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará en un plazo máximo de un año, si se trata de bienes muebles, o de dos años si son inmuebles.

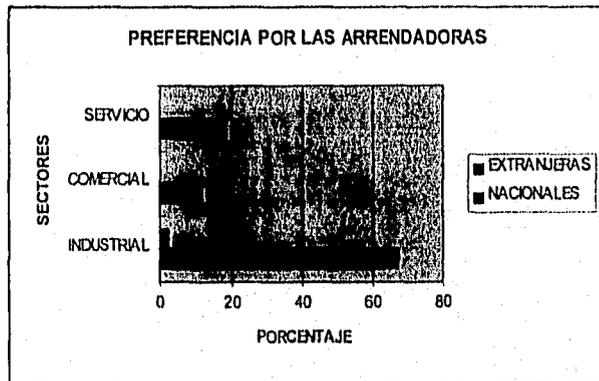
Si son bienes obtenidos por incumplimiento de las arrendatarias podrán darlos en arrendamiento financiero a terceros.

- e) Realizar operaciones con oro, plata y divisas, excepto con dividas relacionadas con financiamientos o con contratos que celebren en moneda extranjera.

3.- Elección de una arrendadora nacional o extranjera para la adquisición de activo fijo.

Retomando el estudio realizado, el gran consenso de la población encuestada el 95.2% de los casos, dijeron conocer las operaciones que realizan este tipo de organizaciones, y solamente el 4.8% las desconoce.

Pero este porcentaje pudiera resultar engañoso, ya que por no ser materia de esta tesis , no realice un estudio más hondo para verificar si su conocimiento es básico o realmente es profundo. Lo que si es cierto, es que en su gran colectividad casi el 98% , prefiere utilizar las arrendadoras nacionales, principalmente porque las arrendadoras extranjeras no tienen mucha difusión entre la micro, pequeña y mediana empresa.

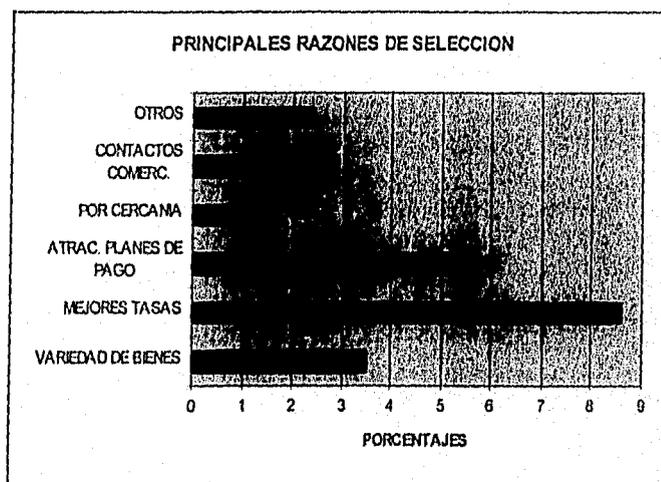


Gráfica No. 20 Preferencia por las arrendadoras según estudio realizado Agosto 1995

Dentro de las principales cualidades que reunían las arrendadoras nacionales que fueron utilizadas por los encuestados, se encontraron las siguientes:

Otorgaban mejores tasas de interés principalmente en un (8.6%) de los casos, por ende podían ofrecer atractivos planes de pago (5.8%) y en ocasiones podían proporcionar gran variedad de bienes que ofrecían al usuario (3.5%), en un porcentaje mínimo se vio reflejado la influencia de los contactos comerciales previos que algunos tenían con los bancos en un 2.9%.

Es importante señalar que en su gran mayoría de los encuestados consideraron que no influyó la cercanía física que la arrendadora tuviera con el cliente.



Gráfica No. 21 Principales razones que motivan la selección de una arrendadora financiera

CAPITULO V

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.- Conocimiento del arrendamiento financiero por parte del empresario.

El arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento de suma importancia, la cual se ha convertido en una opción de gran utilidad y beneficio para que las empresas necesitadas de recursos financien sus proyectos de inversión.

A simple vista, resulta atractiva esta opción de financiamiento, pero en la realidad ¿qué tanta aplicación tiene en nuestro medio?

Como consecuencia del estudio realizado, se recordará que un gran porcentaje de los encuestados (50.94%) utilizaron el financiamiento externo, de los cuales el 50% empleó el arrendamiento financiero como fuente principal para adquirir sus activos permanentes.

Lo que hace suponer dos cosas:

- 1) Existe suficiente conocimiento sobre esta herramienta
- 2) Proporciona mayor número de ventajas que cualquier otra fuente de financiamiento.

Con respecto a estas conjeturas pude comprobar que efectivamente en un 95% de los casos, el arrendamiento financiero es conocido por los directores, gerentes y responsables del área financiera y que más de la mitad (57.4%) lo han empleado alguna vez.

La mayoría de los encargados del área financiera estaban conscientes de las ventajas que les producía la utilización del arrendamiento financiero en tiempos de estabilidad económica, ya que como sabemos la tasa de interés se fija mediante una tasa líder (representada entre CPP, CETES, y TIP la más alta del mercado al momento de celebrar el contrato) más "X" puntos que representan la ganancia de la arrendadora, pero a raíz del incremento en las tasas de interés ya no resultó tan atractiva esta opción.

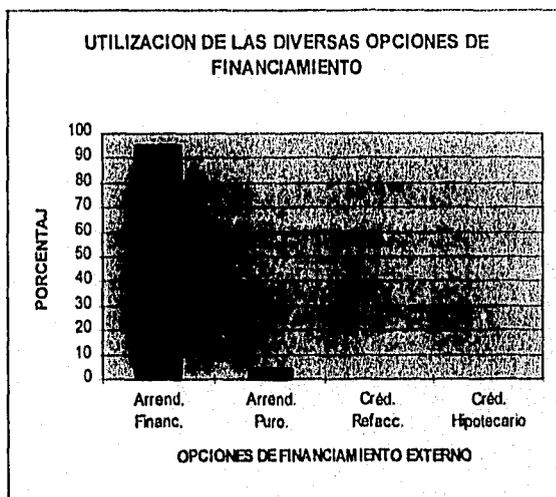
Algunas de las compañías al momento de presentarse la devaluación en diciembre de 1994 y por ende el alza en las tasas de interés, se vieron obligadas a realizar una liberación anticipada de estos contratos, pero fue sólo el caso de organizaciones que contaban con solvencia económica principalmente firmas grandes; en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, no pudieron hacerlo y como consecuencia, muchas cayeron en moratoria y por lo tanto en cartera vencida.

De un estudio proporcionado por la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, se encontró que del total de las carteras netas de arrendamiento que presentaban sus afiliadas, el 23.57% se encuentran vencidas.¹ y solamente el

¹ Principales Indicadores Financieros, Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, 30 junio 1995, p.5

8.13% de los bienes adquiridos por arrendamiento financiero han sido recuperados o adjudicados por las arrendadoras.

Resulta determinante el porcentaje que representa el arrendamiento financiero dentro del total de operaciones realizadas por las arrendadoras, ya que representa un 95.41% , en relación al 4.57% correspondiente al arrendamiento puro, y el resto (0.22%) compuesto por los créditos refaccionarios (0.18%) y créditos hipotecarios con sólo el 0.04%.



Gráfica No. 22 . Utilización de las principales opciones de financiamiento externo.
Fuente: Datos obtenidos de AMAF, Agosto 95

Alternativas de Financiamiento	PORCENTAJE
Arrendamiento Financiero	95.41%
Arrendamiento Puro	4.57%
Crédito Refaccionario	0.18%
Crédito Hipotecario	0.04%

2.- Características del arrendamiento financiero para la adquisición de activos fijos.

Dentro del marco teórico en lo concerniente al arrendamiento financiero, se analizaron a detalle las principales características de esta herramienta, por lo que solamente me enfocaré a los comentarios resultantes de mi estudio.

Como consecuencia de las diversas modalidades que se presentan en los contratos de arrendamiento financiero (neto, global, total y ficticio), existen mayores opciones a los empresarios que tienen la necesidad de utilizar financiamiento externo para solventar sus necesidades.

La mayoría de los entrevistados coincidieron que el mayor atractivo que proporcionaba el arrendamiento financiero era la flexibilidad en sus contratos; ya que les permitía, si contaban con posibilidades, optar por pagar todos los gastos

inherentes a la compra del bien en cuestión, o bien, que estos gastos corrieran por cuenta de la arrendadora financiera e irlos pagando poco a poco en sus respectivas rentas.

Otro de los beneficios que les proporcionaba esta opción, era el hecho de pagar al final del contrato únicamente un valor representativo del bien y no tener que liquidarlo al valor de mercado (1% aproximadamente del valor).

Pero sin lugar a dudas en un 95% de los casos indicaron que por necesidades financieras principalmente de liquidez, vendían algunos de sus activos y los recompraban mediante arrendamiento financiero (empleando la opción de arrendamiento ficticio), que en determinadas circunstancias resultaba ventajoso, ya que al venderlos obtienen recursos financieros frescos adicionados para operar, cubriendo sus pasivos que tenían contratados a corto plazo, sin perder la posesión de sus activos así como tampoco de propiedad. Simplemente se modifica la figura legal de propiedad de dichos bienes.

El 98% de los entrevistados resaltan que lo único que no les convenía del arrendamiento financiero era la forma en que se determina la tasa líder, ya que en todos los casos la única beneficiada era la arrendadora al considerar la tasa más alta que imperaba en el mercado al momento de celebrar el contrato; y solamente el 2% estaban conscientes que era el negocio de las arrendadoras y que además era justo el establecimiento de las tasas de interés, ya que eran muy similares a las que se manejaban en otras opciones de financiamiento.

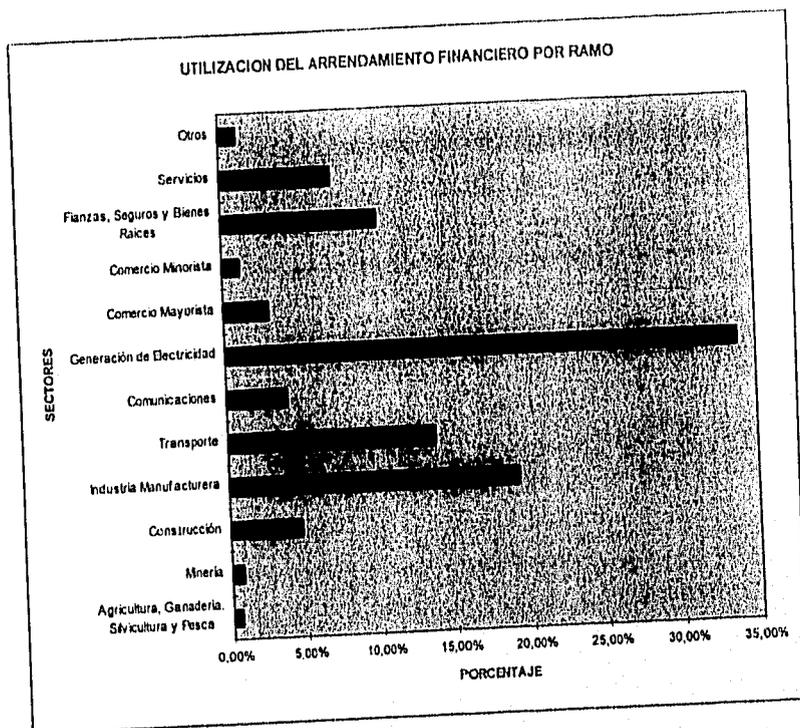
Sin lugar a dudas, la posibilidad de obtener el 100% de financiamiento del bien requerido y no tener que desembolsar enganche alguno y como consecuencia no verse en la necesidad de mantener saldos compensatorios en cuentas, resultó ser una opción ventajosa. En relación al tiempo en que consiguieron celebrar los contratos y por ende disponer del bien en cuestión resultó ser más rápido que el obtener un crédito bancario.

En casos particulares, destacaron la facilidad que tuvieron de obtener un financiamiento mediante el arrendamiento financiero y conseguir equipos especiales para las necesidades específicas de su negocio.

El arrendamiento financiero además de proporcionar ventajas por sus características, puede ser utilizado en toda una gama de activos, ya que todos los activos fijos son arrendables.

Al explorar más a fondo sobre éste asunto investigue en una de las arrendadoras más grandes del País (Banamex) ¿cuál era el sector que recurría con mayor frecuencia a solicitar sus servicios de arrendamiento y qué activo era el de mayor demanda?

Encontrando que la industria manufacturera, el sector transporte y las organizaciones dedicadas a la actividad de fianzas, seguros y bienes raíces eran los tres principales ramos que utilizaban este servicio; cabe destacar que el sector eléctrico, que aunque representa un mayor porcentaje de su cartera, corresponde a un sólo contrato con Comisión Federal de Electricidad.



Gráfica No. 23 . Utilización del arrendamiento financiero por ramo.

Fuente: Arrendadora Financiera Banamex, Datos proporcionados al mes de agosto de 1995

ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Generación Electricidad	33.90%
Industria Manufacturera	19.28%
Transporte	13.80%
Fianzas, Seguros y Bienes Raíces	10.32%
Servicios	7.39%
Construcción	4.80%
Comunicaciones	4.02%
Comercio Mayorista	2.96%
Comercio Minorista	1.13%
Otros	1.09%
Minería	0.74%
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	0.57%

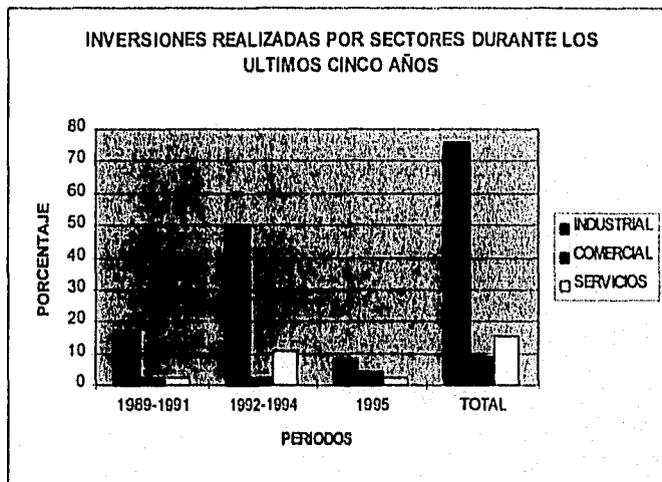
Dentro de este análisis los principales activos que se adquirirían mediante arrendamiento financiero por orden de importancia fueron los siguientes:

- 1) Transporte 16.87%
- 2) Equipo y Maquinaria Industrial 12.19%
- 3) Inmuebles 8.53%
- 4) Equipo de Cómputo y Comunicaciones 3.93%
- 5) Comercial y de Oficina 0.70%
- 6) Equipo de Construcción 0.28%

Pero en el caso anterior, estoy haciendo únicamente referencia al comportamiento de una organización en especial, que sólo tome como referencia para presentar el estudio que realice con las compañías entrevistadas..

Dentro del cuestionario que se aplicó a los encuestados pude determinar ¿qué activo tenía mayor demanda ? y los resultados que se obtuvieron, no difieren mucho de los datos presentados.

Cabe destacar que del total de las adquisiciones registradas el 76% se registraron dentro del sector industrial, el 8.8% correspondieron al comercial y el resto al sector de servicios, o sea el 15.3%.



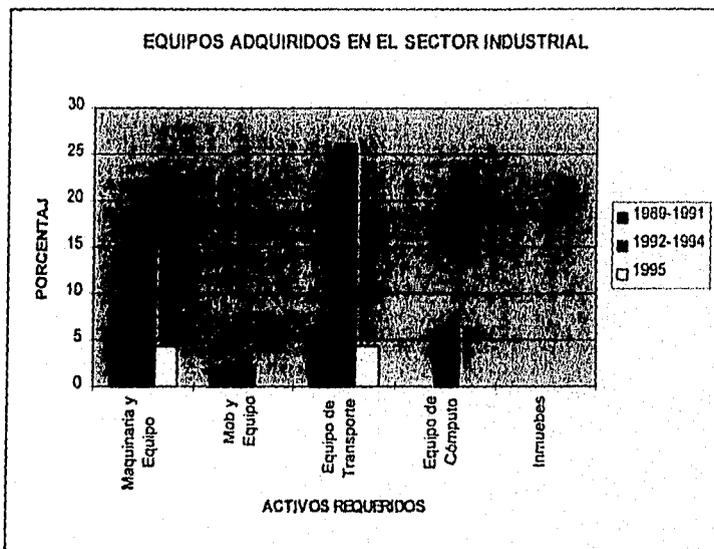
Gráfica No. 24 . Adquisiciones realizadas durante el periodo de 1989 a 1995 dentro de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Fuente: Información recabada de las empresas encuestadas. Agosto 95

SECTOR	PORCENTAJE
INDUSTRIAL	76%
COMERCIAL	8.8%
SERVICIOS	15.3%

En relación al sector industrial se tiene:

ACTIVO	1989-1991	1992-1994	1995
Maq. y Equipo	8.7%	15.2%	4.3%
Mob. y Eq. Oficina	2.2%	2.2%	0%
Eq. Transporte	6.5%	26.1%	4.3%
Eq. Cómputo	0%	6.5%	0%



Gráfica No. 25 . Activos fijos adquiridos por el sector industrial durante los años de 1989 a 1995

ACTIVO	1989-1991	1992-1994	1995
Maq y Equipo	8.7 %	15.2 %	4.3 %
Mob. y Equipo de Ofna	2.2 %	2.2 %	0
Equipo de Transporte	6.5%	26.1 %	4.3 %
Equipo de Cómputo		6.5 %	0

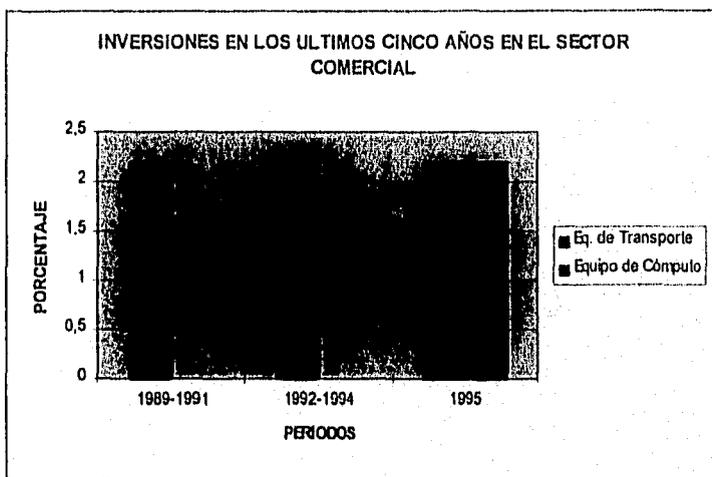
En el Sector Industrial se encontró que el equipo de transporte al igual que la maquinaria y equipo se han mantenido dentro de los primeros lugares de mayor demanda, en tanto que el equipo de cómputo y el mobiliario solamente han tenido un tiempo específico de presencia.

Durante el periodo de 1989 a 1991 la maquinaria y equipo representaron el mayor porcentaje con 8.7% en cuanto el equipo de transporte alcanzó solamente el 6.5% mientras que el mobiliario y equipo de oficina sólo representó el 2.2%. Estos porcentajes tan bajos se presentaron básicamente porque durante este periodo sólo se registro el 21.8% de las adquisiciones totales y el 17.4% correspondieron a este sector.

Entre 1992 y 1994 se registro el 50% de las adquisiciones que realizó el sector industrial, siendo el equipo de transporte el activo más solicitado, seguido por la maquinaria, el equipo de cómputo y el mobiliario. Cabe destacar que durante este periodo se hicieron el 63% del total de las adquisiciones.

En lo que va de este año 1995 las inversiones en activos han disminuido significativamente, ya que solamente se ha registrado el 8.6% de adquisiciones en este sector y la maquinaria y el equipo de transporte participaron con igual porcentaje 4.3% cada uno.

En el sector comercial los datos no tuvieron mucha relevancia, ya que únicamente se adquirieron equipo de transporte y equipo de cómputo.

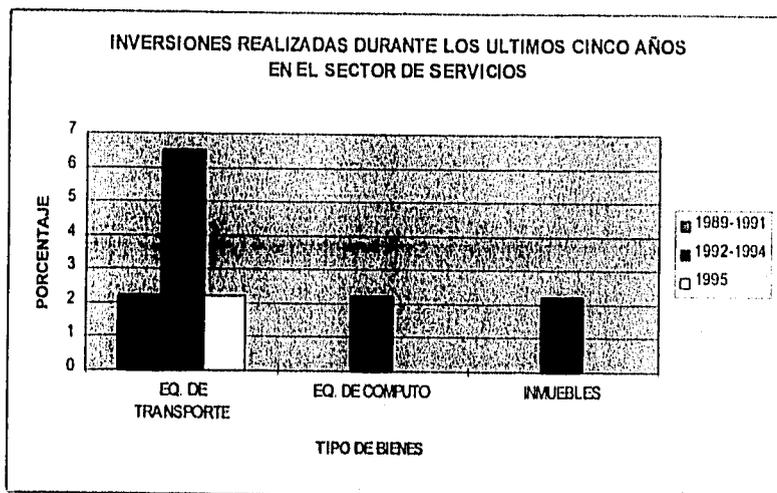


Gráfica No. 26. Adquisiciones del sector comercial durante el período de 1989 a 1995.

ACTIVO	1989-1991	1992-1994	1995
Eq. de Transporte	2.2 %	2.2 %	2.2 %
Equipo de Cómputo	0	0	2.2 %

Por último en el sector de servicios su principal adquisición fue en equipo de transporte , en inmuebles y equipo de cómputo.

ACTIVO FIJO	1989-1991	1992-1994	1995
EQ. DE TRANSPORTE	2.2	6.5	2.2
EQ. DE COMPUTO		2.2	
INMUEBLES	0	2.2	0



Gráfica No. 27. Activos adquiridos por las compañías entrevistadas en el lapso comprendido de 1989 a 1995

Después de haber realizado esta investigación se puede decir que efectivamente el equipo de transporte es uno de los activos que mayor demanda tienen a través del arrendamiento financiero, seguido por la maquinaria y equipo industrial y finalmente el equipo de cómputo., aunque la gran mayoría determina que el arrendamiento financiero es una valiosa herramienta de financiamiento cuando por desgracia no se cuentan con recursos financieros para pagar los equipos de contado.

3.- Implicaciones de las diversas leyes en materia de arrendamiento financiero

Cuando se empezó a introducir el empleo del arrendamiento financiero, nacieron muchas inquietudes por parte de los arrendadores y de los arrendatarios, pero a la vuelta de treinta años de funcionar en México, esa incertidumbre quedó superada, ya que el contrato quedo completamente reglamentado en sus distintas leyes que lo afectaban.

Las aplicaciones que tienen que hacerse basado en los artículos respectivos para cada una de las leyes que se ven afectadas (como son CFF, LISR, LIVA, LGOAAC, etc.), son fáciles de llevar a cabo y por lo tanto no existen malos entendidos en cuanto a su desarrollo.

Algunos de los entrevistados, manifestaron que los gerentes o directores que desconocieran las aplicaciones que se llevan a cabo en materia de arrendamiento financiero pudieran opinar que es un sistema complicado, pero que en realidad las mismas leyes los llevan de la mano al ponerlos en práctica, siempre y cuando sus interpretaciones sean las correctas.

Dentro de las principales repercusiones que se manifestaron en el contrato de arrendamiento, son sin lugar a dudas los efectos que representan en la LISR básicamente en cuanto a sus aplicaciones de la depreciación por parte del

arrendatario (por considerarse como propietario de los bienes) y deducir la parte correspondiente a la carga financiera aplicándola a resultados.

Cabe mencionarse que del total de la muestra seleccionada el 100% concluyó que el arrendamiento ficticio, les proporciona un efecto fiscal positivo, ya que generalmente se disfraza el resultado de la operación en cuestión, obteniéndose pérdida por la venta y como consecuencia se genera una deducción financiera, a pesar de que se requiere de un avalúo reciente los resultados pueden ser los deseados

En cuanto a las aplicaciones del IVA correspondientes al valor del bien le será trasladado a la firma del contrato y podrá acreditarlo en el mismo mes. En cuanto al IVA de los intereses, los podrá acreditar conforme le sea trasladado mensualmente.

En el caso del impuesto sobre adquisición de inmuebles, ya no se causará cuando se ejerza la opción de compra, si el arrendatario o el concesionario son quienes ejercen dicha alternativa.

Otra de las ventajas que encontraron los entrevistados se manifiesta en casos de posibles conflictos legales o laborales, ya que los activos fijos arrendados jurídicamente son propiedad de la arrendadora y por lo tanto no son objeto de embargo a pesar de que fiscalmente sí son propiedad del arrendatario.

Actualmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, esta tratando por todos los medios fomentar las adquisiciones de activos fijos, al introducir el beneficio de la exención de impuestos del 2% sobre activos a las industrias micro,

pequeñas y medianas apoyando con esta medida a las industrias en cuestión (dicha reforma fue publicada el 1° de Noviembre de 1995 y tendrá vigencia a partir de esta fecha y durante 1996), por lo que los empresarios recibieron con cierto agrado esta medida, que aunque para ellos no representa tan atractiva la alternativa dado que no es retroactiva y que en este momento son pocas las empresas que gozarían de este beneficio.

Para concluir con esta alternativa es importante destacar que el arrendamiento financiero es una valiosa herramienta de la que puede disponer el empresario, pero que como cualquier otra es necesario que se tenga un pleno conocimiento de esta herramienta para poder llevar a cabo todas las ventajas que proporciona y disminuir en lo posible sus desventajas.

Otra de las fuentes externas que es utilizada por los empresarios es el arrendamiento puro por lo que en el siguiente capítulo haré un análisis de esta herramienta.

CAPITULO VI

ARRENDAMIENTO PURO

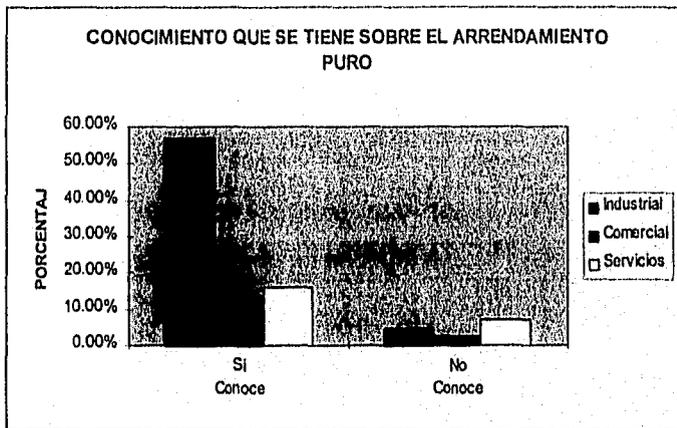
1.- Conocimiento del arrendamiento puro por parte del empresario.

El arrendamiento puro es otra de las herramientas de financiamiento externo que durante muchos años ha sido utilizada por parte de los empresarios, pero que a raíz de la introducción de una nueva modalidad en este tipo de contrato la opción a compra (arrendamiento financiero) ha disminuido su empleo, pero, en la actualidad ¿qué tanto conocimiento se tiene sobre el arrendamiento puro?

Dentro de la investigación realizada a un grupo de 54 empresas de los distintos sectores y tamaños, se obtuvieron resultados inesperados ya que el 86.3% de los encuestados dijeron conocer lo que realmente es el arrendamiento puro y el 13.7% lo desconocían, lo que hace suponer que los empresarios en términos generales prefieren utilizar otro tipo de financiamiento, (ver tabla anexa).

SECTORES	LO CONOCE	
	Si	NO
Industrial	56.8 %	4.5 %
Comercial	13.6 %	2.4 %
Servicios	15.9 %	6.8 %

Cuadro No. 1 Resultados obtenidos de la encuesta realizada



Gráfica No. 28. Muestra el conocimiento que tienen los empresarios en cuanto al arrendamiento puro.

Es importante destacar que a pesar de que el conocimiento que se tiene es del 86%, los empresarios, asesores financieros, directores en finanzas y ejecutivos relacionados con el tema que tienen conocimientos sobre el arrendamiento puro muchas veces lo confunden con el arrendamiento financiero.

2.- El arrendamiento puro como fuente indirecta de financiamiento.

Esta alternativa resultó un tanto desconcertante a los entrevistados, ya que consideraron en su gran mayoría (80%) que en estos momentos de escasez económica que enfrentan las empresas, el financiamiento que se pudiera obtener por el hecho de estar utilizando un equipo en arrendamiento y pagar renta por ello lo único que trae consigo es una carga financiera, que aunque resulta menos gravoso pagar sólo renta por un equipo que no es propio, en comparación con el hecho de pagar amortizaciones por equipo que llegará a ser propio .

Es importante destacar que también coincidieron los ejecutivos que el arrendamiento puro tuvo sus momentos de auge, pero que ya pasaron de moda y todo por que el arrendamiento puro tiene tasas de interés elevadas y que a la larga el arrendatario nunca llega a ser el propietario del bien que esta rentando. Además

comentaron que el arrendamiento puro es muy útil cuando el equipo que se necesita no necesariamente tiene que ser propiedad del empresario.

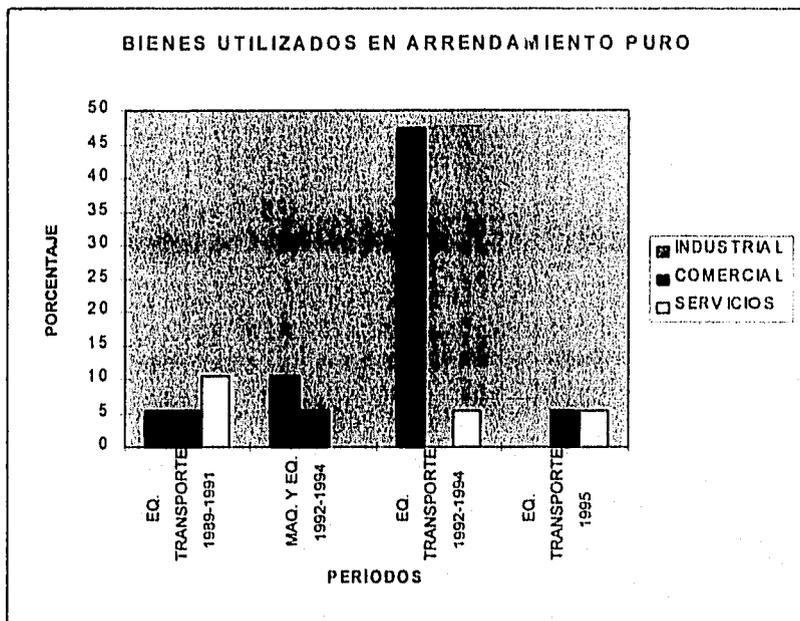
3.- Tipos de bienes que son usados en arrendamiento puro.

Como se recordará , este tipo de arrendamiento es frecuentemente utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia, motivado principalmente por avances tecnológicos que producen mejores o más rápidas y eficientes máquinas y equipo, o también cuando se fabrican productos que por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado por poco tiempo.

Actualmente las empresas que inician un negocio prefieren rentar equipo para ver si a larga su empresa se puede establecer con solidez, ya que en la gran mayoría de los casos es difícil mantener un mercado seguro.

Este tipo de arrendamiento se emplea para equipos electrónicos de cómputo, fotocopadoras, y en algunas ocasiones automóviles, aunque realmente su mercado en este bien ha caído significativamente.

Dentro del estudio desarrollado pude percatarme que durante el período de 1989 a 1991 el equipo de transporte fue en lo único que se utilizó el arrendamiento puro en los tres sectores (industrial, comercial y de servicios), durante los dos años siguientes la maquinaria y equipo también fue adquirido por este medio, en tanto



Gráfica No. 29 . Bienes utilizados en arrendamiento puro. Datos obtenidos de la encuesta realizada. agosto 1995

Como se habrá dando cuenta el lector, el equipo de transporte fue uno de los bienes más rentados durante el periodo de 1992 a 1994, pero en la realidad, todos estos bienes, o por lo menos en su gran mayoría ya no fueron adquiridos en renta durante el presente año.

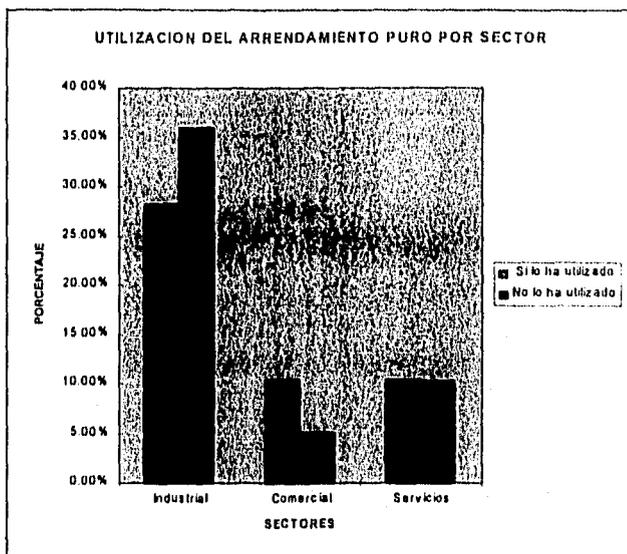
Esto viene a demostrar que en la actualidad, los empresarios ya no rentan los automóviles para darlos como prestación a sus empleados en el mayor de los casos.

4.- Utilización del arrendamiento puro

Se ha tratado por todos los medios promover el arrendamiento puro, pero a pesar de todos los esfuerzos que se han hecho para que los empresarios utilicen esta herramienta, ¿ qué tanto se utiliza actualmente ?

Dentro del estudio realizado entre los empresarios el 48.8% de los que dijeron conocer realmente el arrendamiento puro lo utilizan , lo que contrasta con el 51.2% que no lo han usado en ningún momento, con lo que queda demostrado que el arrendamiento puro ya no es tan empleado como en sus inicios y que en la gran mayoría de los casos prefieren utilizar el arrendamiento financiero contra el 45% que prefiere el arrendamiento puro.

Sectores	Lo ha utilizado	
	Si	No
Industrial	28.2 %	35.9 %
Comercial	10.3 %	5.1 %
Servicios	10.3 %	10.2 %



Gráfica No. 30 Utilización del arrendamiento puro por sector. Datos obtenidos de la encuesta realizada, agosto 1995

Con este tema, se da por finalizado el estudio que se presentó sobre las diversas herramientas que pueden ser empleadas para adquirir activos fijos. Es importante señalar que la mejor alternativa de financiamiento esta en función de lo que se pretenda y de los recursos con que se cuenten.

Además se debe tener claro que todas las alternativas pueden ser empleadas a lo largo de la vida de la empresa, siempre y cuando se desarrolle una evaluación en cada proyecto de inversión específico que ayude a determinar cuál es la mejor opción.

CONCLUSIONES

1.- Las inversiones permanentes son proyectos necesarios para que una empresa pueda subsistir a los distintos embates que se le presentan a lo largo de su existencia, dado que estas adquisiciones son cuantiosas sus decisiones deben estar soportadas por bases reales y bien definidas.

2.- Las causas por las que se hace necesario su inversión varían desde la renovación de equipos por estar obsoletos o desgastados físicamente, hasta la sustitución por decisiones de estrategia, de desarrollo o de nuevos proyectos. Pero cualquiera que sea la causa será necesario realizar fuertes desembolsos para su adquisición.

3.- Existen sólo dos formas para solucionar los problemas de financiamiento en las empresas; el primero es utilizando recursos generados por sus propias operaciones, o bien, buscar recursos externos que además de proporcionarles los medios suficientes no sean tan caros para que puedan soportar la carga financiera que generen.

4.- Actualmente los financiamientos internos sólo son empleados por grandes firmas, o bien por empresas pequeñas que cuentan con una situación financiera y económica sana (son raras) y que además sus directores en finanzas saben administrar correctamente todos los recursos de la organización.

5.- La gran mayoría de los empresarios tienen la incertidumbre de permanencia en el mercado, ya que no cuentan con tecnología apropiada para poder desarrollarse, motivo por el cuál recurren al financiamiento externo en sus

diferentes modalidades, que van desde los préstamos directos, el arrendamiento puro y el arrendamiento financiero.

6.- Para poder determinar cuál es la mejor opción de financiamiento se deben conocer todas las herramientas disponibles a los empresarios, pero además se deben considerar en base a los objetivos que se tengan establecidos y al equipo a adquirir.

7.- El arrendamiento financiero además de ser una valiosa herramienta de financiamiento es uno de los medios de mayor demanda que tiene en la actualidad. Es importante destacar que en períodos de estabilidad en las tasas de interés es la opción más conveniente ya que reporta mayores ventajas que cualquier otro medio.

Al haber concluido la investigación de campo, pude darme cuenta que en todo momento existen necesidades de inversión en activos permanentes en todos los tamaños de la industria, principalmente en las micro, pequeñas y medianas porque éstas son las que resienten en mayor medida el comportamiento del mercado y si no las realizan pueden desintegrarse, en cambio en las industrias grandes se originan principalmente para lograr mayor crecimiento en el mercado.

Es importante destacar que la necesidad de adquirir activos fijos se vio reflejada principalmente para poder mejorar la eficiencia en su empresa; tanto en su fase productiva, como con sus recursos humanos al proporcionarles mejores herramientas de trabajo y aprovechar en la medida de lo posible su capacidad laboral.

Pero uno de los principales problemas que enfrentan estas industrias (micro, pequeña y mediana) es primordialmente la dificultad para obtener recursos económicos que satisfagan sus objetivos primordiales.

Es innegable que en la realidad es difícil encontrar empresas que puedan satisfacer al 100% sus necesidades con la generación de sus propios recursos y quedó demostrado que del total de las empresas entrevistadas el 50.94% de ellas necesitaron financiamiento externo. Pero además es importante señalar que aunque el 49.06% utilizó recursos propios, solamente en un 34.2% se originaron por el flujo normal de sus operaciones.

Uno de los elementos fundamentales dentro de este estudio fue el de proporcionar al lector todas las herramientas de que puede disponer un empresario para financiar sus proyectos. Cabe señalarse que todas las herramientas pueden llegar a utilizarse, pero que dependerá en gran medida de la situación específica de la empresa, tamaño, giro, estabilidad, etc.

Los préstamos bancarios también son utilizados, pero por sus trámites son un poco más tardados y se necesitan más requisitos para su obtención.

Uno de los aspectos que se destacó en este estudio fue el hecho de conocer acerca de las arrendadoras financieras y lo único que encontré es que estas organizaciones (principalmente las más grandes) no están interesadas en hacer contratos de inversiones pequeñas, ya que los beneficios que les reportan son limitados y los riesgos que se corren son más grandes. Dentro de las principales actividades que realizan las arrendadoras financieras es la celebración de

contratos de arrendamiento financiero y en la actualidad muchas de ellas están en graves problemas derivados de la cartera vencida que reportan.

Al analizar el arrendamiento financiero pude percatarme que es un instrumento valioso de financiamiento, ya que cuenta con innumerables ventajas, desgraciadamente, la tasa de interés lo hace ser un instrumento caro y mortífero en situaciones de inestabilidad económica del País, principalmente por la flotación a la alza en las tasas, aunque a pesar de ser un financiamiento que se considera caro, es el más utilizado y preferido por los empresarios.

La principal utilización que se le dio al arrendamiento financiero fue en la adquisición de equipo de transporte, pero es muy probable, que llegue a ser utilizado para la compra de maquinaria y equipo en un periodo relativamente corto.

El arrendamiento puro, es periodo de estabilidad económica, es utilizado como una fuente de ahorro, ya que permite obtener recursos que se generan con la utilización de equipos que se tienen mediante este sistema y estos recursos son empleados para disminuir sus pasivos a corto plazo.

El arrendamiento puro es básicamente empleado para el alquiler de equipos que en ningún momento se tienen interés en adquirir por el alto grado de obsolescencia y por ser considerados como activos secundarios (básicamente copadoras y algunas veces automóviles que no quieren adquirir los empleados.)

Para poder encontrar la mejor opción de financiamiento para adquirir activos permanentes es necesario que el Licenciado en Administración que ocupé cargos importantes en el sector financiero sea una persona preparada que conozca a

ciencia cierta todas las ventajas que cada una de las opciones le aporta, además de que realice exhaustivos estudios que le sirvan para evaluar los proyectos de inversión.

Las conclusiones a las que estoy llegando no tendrían suficiente validez si no se realizará algún estudio que demostrará en la práctica cuál es la mejor opción para financiar un equipo, por lo que creí conveniente realizar un ejemplo que me ayudará en forma numérica a determinar la mejor alternativa de financiamiento, para evaluarlo utilice la metodología de la técnica de valor presente.

En este sentido se evalúa el gasto adicional que genera la fuente de financiamiento del proyecto específico, sin involucrar los ingresos netos que pudiera producir. La mecánica de análisis que se utiliza incorpora única y exclusivamente la depreciación del proyecto más los intereses o dividendos, según sea el caso, que le corresponde a cada alternativa de financiamiento, con el objeto de determinar el gasto neto adicional de cada alternativa de financiamiento, incorporando la depreciación como único elemento común del proyecto a financiar.

Adicionalmente, se hizo un análisis a valor presente, pero considerando dentro de cada alternativa exclusivamente el costo de financiamiento de la misma, sean los intereses como para los casos del crédito bancario y arrendamiento financiero, o dividendos como es el caso del aumento de capital. De cualquier forma, los resultados que se obtuvieron fueron similares en cuanto a los que se necesita para identificar la mejor opción de financiamiento. Al final presento un resumen de resultados obtenidos bajo los dos procedimientos de análisis.

DATOS GENERALES:

1.- Valor de adquisición del equipo	\$ 5' 000,000
2.- Vida útil probable del equipo	10 años
3.- Tasa anual fiscal de depreciación	10 años en línea recta
4.- Tasa de impuesto sobre la renta y participación a los trabajadores en las utilidades de la empresa.	45%
5.- El equipo no tiene valor de deshecho	
6.- Se considera que la empresa tiene un costo ponderado de capital del	36%

Datos Específicos para el Crédito Bancario

1.- Monto del crédito	\$ 5' 000,000
2.- Plazo del crédito	3 años
3.- Tasa de interés anual con amortización mensual de intereses y capital	38% s/ saldos insolutos

Datos específicos para el Aumento de Capital

1.- Monto del aumento de capital	\$ 5' 000,000
2.- Tipo de Capital o de acciones exhibidas	Preferente

y suscritas

3.- Pago de dividendos mínimos anuales 15% anual
por el capital nuevo

Datos específicos para el Arrendamiento Financiero

1.- Tasa de interés anual del contrato 38%

2.- Plazo del contrato 3 años

3.- Monto del contrato \$ 8' 300,000

4.- Tratamiento fiscal:

 Monto capitalizable \$ 5'000,000

 Monto amortizable en 3 años \$ 3'300.000

5.- Importe de la opción de compra al final del tercer año \$ 1,000

6.- En el monto del contrato se incluyen cargos adicionales por instalación y mantenimiento del equipo durante la vigencia del contrato

7.- Monto de la renta mensual \$ 230,500

Datos específicos para el Arrendamiento Puro

1.- Tasa de interés anual 42%

2.- Plazo del contrato 3 años

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

214

3.- Monto total del contrato	\$ 9'500,400
4.- Importe de la opción de compra	\$ 1'500,000
5.- Importe de la bonificación por pago oportuno	\$ 1'000,000
6.- Monto de la renta mensual	\$ 263,900

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan.

**TABLA DE AMORTIZACION DE CAPITAL E INTERESES
PARA EL CREDITO BANCARIO**

PERIODO	PAGO DE CAPITAL MENSUAL	PAGO DE INTERESES MENSUAL	PAGO TOTAL MENSUAL	CAPITAL RESQUEDO	PAGO ANUAL DE INTERESES
0	\$	\$	\$	5,000,000	\$
1	297,222	158,333	138,889	4,861,111	
2	292,824	153,935	138,889	4,722,222	
3	288,426	149,537	138,889	4,583,333	
4	284,028	145,139	138,889	4,444,444	
5	279,630	140,741	138,889	4,305,556	
6	275,231	136,343	138,889	4,166,667	
7	270,833	131,944	138,889	4,027,778	
8	266,435	127,546	138,889	3,888,889	
9	262,037	123,148	138,889	3,750,000	
10	257,639	118,750	138,889	3,611,111	
11	253,241	114,352	138,889	3,472,222	
12	248,843	109,954	138,889	3,333,333	1,609,722
13	244,444	105,556	138,889	3,194,444	
14	240,046	101,157	138,889	3,055,556	
15	235,648	96,759	138,889	2,916,667	
16	231,250	92,361	138,889	2,777,778	
17	226,852	87,963	138,889	2,638,889	
18	222,454	83,565	138,889	2,500,000	
19	218,056	79,167	138,889	2,361,111	
20	213,657	74,769	138,889	2,222,222	
21	209,259	70,370	138,889	2,083,333	
22	204,861	65,972	138,889	1,944,444	
23	200,463	61,574	138,889	1,805,556	
24	196,065	57,176	138,889	1,666,667	976,389
25	191,667	52,778	138,889	1,527,778	
26	187,269	48,380	138,889	1,388,889	
27	182,870	43,981	138,889	1,250,000	
28	178,472	39,583	138,889	1,111,111	
29	174,074	35,185	138,889	972,222	
30	169,676	30,787	138,889	833,333	
31	165,278	26,389	138,889	694,444	
32	160,880	21,991	138,889	555,556	
33	156,481	17,593	138,889	416,667	
34	152,083	13,194	138,889	277,778	
35	147,685	8,796	138,889	138,889	
36	143,287	4,398	138,889	0	343,056
TOTAL	7,929,167	2,929,167	5,000,000		2,929,167

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

ANÁLISIS FINANCIERO DEL CRÉDITO BANCARIO					
CONCEPTO	AÑOS				TOTALES
	1	2	3	4 A 10	
Intereses generados	1,609,722	976,389	343,056	0	2,929,167
Depreciación	500,000	500,000	500,000	500,000	5,000,000
Gtos adicionales	2,109,722	1,476,389	843,056	500,000	7,929,167
sujetos a ISR y PTU menos:					
ISR y PTU ahorrados	-949,375	-664,375	-379,375	-225,000	-3,568,125
Gtos adicionales después de implos	1,160,347	812,014	463,681	275,000	4,361,042
Depreciación	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	-5,000,000
Gto neto en efectivo adicional del proyecto	660,347	312,014	-36,319	-225,000	638,958

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR AL 40%	VALOR PRESENTE
1	660,347	0.735	485,355
2	312,014	0.541	168,800
3	-36,319	0.398	-14,455
4 AL 10	-225,000	0.976	-219,600
	638,958		420,100

El valor presente del gasto neto adicional en efectivo del proyecto, por medio de un crédito bancario es de \$ 420,100

ANÁLISIS FINANCIERO DEL AUMENTO DE CAPITAL					
CONCEPTO	AÑOS				TOTALES
	1	2	3	4 AL 10	
Intereses generados	0	0	0	0	0
Depreciación	500,000	500,000	500,000	500,000	5,000,000
Glos adicionales sujetos a ISR y PTU	500,000	500,000	500,000	500,000	5,000,000
menos					
ISR y PTU ahorrado	-225,000	-225,000	-225,000	-225,000	-2,250,000
Glos adicionales despues de imptos	275,000	275,000	275,000	275,000	2,750,000
Menos					
Depreciación	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	-5,000,000
Más					
Dividendos preferentes	750,000	750,000	750,000	750,000	7,500,000
Gto. neto en efectivo adicional del proyec.	525,000	525,000	525,000	525,000	5,250,000

VALOR PRESENTE DEL GASTO NETO EN EFECTIVO			
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR AL 40%	VALOR PRESENTE
1	525,000	0.735	385,875
2	525,000	0.541	284,025
3	525,000	0.398	208,950
4 AL 10	525,000	0.976	512,400
	<u>5,250,000</u>		<u>1,391,250</u>

El valor presente del gasto neto adicional en efectivo, bajo la opción de financiamiento por medio de un aumento de capital es de \$ 1' 391,250.

UNAM Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan

ANÁLISIS FINANCIERO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO					
CONCEPTO	AÑOS				TOTALES
	1	2	3	4 AL 10	
Amortización por el valor total del contrato menos la inv original	1,100,000	1,100,000	1,100,000	0	3,300,000
Depreciación fiscal s/el valor original de la inversión	500,000	500,000	500,000	500,000	5,000,000
Gtos adicionales sujetos a ISR y PTU	1,600,000	1,600,000	1,600,000	500,000	8,300,000
Menos:					
ISR y PTU ahorrados con el proyecto 45%	-720,000	-720,000	-720,000	-225,000	-3,735,000
Gtos adicionales después de ISR y PTU	880,000	880,000	880,000	275,000	4,565,000
Menos:					
Depreciación del proyecto.	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	-5,000,000
Más:					
Pago de opción de compra	0	0	1,000	0	1,000
Gto neto adicional en efectivo adicional del proyecto					416,918

AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR	VALOR PRESENTE
1	380,000	0.735	279,300
2	380,000	0.541	205,580
3	381,000	0.398	151,638
4 AL 10	-225,000	0.976	-219,600
	9,000		416,918

El valor presente del gasto neto adicional del proyecto, bajo la opción de arrendamiento financiero es de \$ 416,918.

UNAM Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan

ANÁLISIS FINANCIERO DEL ARRENDAMIENTO PURO					
CONCEPTO	AÑOS				TOTALES
	1	2	3	4 AL 10	
Rentas periódicas del proyecto	3 166 800	3 166 800	3 166 800		9 500 400
Depreciación del proyecto (1)	0	0	0	150 000	1 050 000
Menos Ingresos fiscales por bonificación de rentas (2)	0	0	-1 000 000	0	-1 000 000
Gtos adicionales sujetos a ISR y PTU	3 166 800	3 166 800	2 166 800	150 000	9 550 400
Menos ISR y PTU ahorrados en el proyecto	-1 425 060	-1 425 060	-975 060	-67 500	-4 297 680
Gtos adicionales des pues de ISR y PTU	1 741 740	1 741 740	1 191 740	82 500	5 252 720
Menos Depreciación del proyecto	0	0	0	-150 000	-1 050 000
Proporción de la renta considerada pago del valor de adquisición (3)	-1 666 667	-1 666 667	-1 666 667		-5 000 000
Más Pago de la opción de compra (4)	0	0	1 500 000	0	1 500 000
Gto neto en efectivo adicional del proyecto		50 000	1 025 073	67 500	1 702 720

AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR	VALOR PRESENTE
1	75 073	0 735	55 179
2	75 073	0 541	40 615
3	1 025 073	0 398	407 979
4 AL 10	67 500	0 976	65 880
	1 702 720		497 893

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

El valor presente del gasto adicional del proyecto bajo la opción de arrendamiento puro es de \$ 437,893.

Notas Adicionales:

- 1.- Esta cantidad se refiere a la depreciación fiscal que se obtendrá por el monto capitalizable de la opción de compra, a partir del cuarto año del proyecto.
- 2.- El ingreso fiscal por bonificación de rentas se incluye en esta sección para obtener la base sobre la que se calcularán el ISR y PTU ahorrados en el proyecto. Se resta por ser un ingreso que reducirá el cargo a resultados al momento de recibirla.
- 3.- Esta cantidad es el resultado de dividir el valor original de la inversión entre 5 años, dado que ese valor es el monto capitalizable del proyecto.
- 4.- El importe neto de la opción de compra son \$ 500'000, valor que se obtiene de restarle al monto pagado por ella de \$ 1'500,000 el monto acumulable de \$ 1'000,000 considerado al principio del cuadro.

VALOR PRESENTE DE LOS IMPUESTOS AHORRADOS				
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ANOS	IMPUESTOS AHORRADOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR PRESENTE
Credito Bancario	1	949 375	0 735	697 791
	2	664 375	0 641	359 427
	3	379 375	0 398	150 991
	4 al 10	225 000	0 976	219 600
				1,427,809
Aumento de Capital	1	225 000	0 735	166 375
	2	225 000	0 641	121 725
	3	225 000	0 398	89 550
	4 al 10	225 000	0 976	219 600
				596,250
Arrend. Financiero	1	720 000	0 735	529 200
	2	720 000	0 641	389 520
	3	720 000	0 398	286 560
	4 al 10	225 000	0 976	219 600
				1,424,880
Arrend. Puro	1	1 425 060	0 735	1 047 419
	2	1 425 060	0 641	770 957
	3	975 060	0 398	388 074
	4 al 10	67 500	0 976	65 880
				2,272,330

INTERESES PAGADOS				
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ANOS	INTERESES PAGADOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR PRESENTE
Credito Bancario	1	1,609,722	0.735	1,183,146
	2	976,389	0.541	528,226
	3	343,056	0.398	136,536
	4 al 10	0	0.976	0
Aumento de Capital	1	750,000	0.735	551,250
	2	750,000	0.541	405,750
	3	750,000	0.398	298,500
	4 al 10	750,000	0.976	732,000
Arrend. Financiero	1	1,100,000	0.735	808,500
	2	1,100,000	0.541	595,100
	3	1,100,000	0.398	437,800
	4 al 10		0.976	0
Arrend. Puro		(1)		
	1	1,500,133	0.735	1,102,598
	2	1,500,133	0.541	811,572
	3	1,500,133	0.398	597,053
	4 al 10		0.976	0
				2,511,223

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

- 1.- Se considera como interes la diferencia que existe entre el monto periódico de las rentas menos la proporción de amortización de capital, aplicada durante cada período ($3'166,800 - 1'666,667$).

- * Se considera como costo de financiamiento la diferencia existente entre el valor total del contrato (\$ 8'820,000= y el costo de adquisición del activo fijo (\$ 5'000,000)dividido entre 3 años, que es el plazo del financiamient

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan

RESUMEN DE RESULTADOS				
Valor Presente de Impuestos/ Intereses	Crédito Bancario	Aumento de Capital	Arrendamiento Financiero	Arrendamiento Puro
Impptos ahorrados a valor presente	1,427,809	596,250	1,424,880	2,272,330
Intereses pagados a valor presente	1,847,908	1,987,500	1,841,400	2,710,223 *
Gasto neto de - intereses menos impuestos	420,099	1,391,250	416,520	437,893
Valor presente del gasto adicional en efectivo	420,099	1,391,250	416,520	437,893

* Incluye el valor presente de la opción de compra neta, dado que este importe se considera complemento de intereses.

Adicionalmente a los análisis anteriores, se deberá considerar la carga financiera que impacta directamente a los flujos de efectivo periódicos bajo cada una de las herramientas de financiamiento planteadas, incluyendo la amortización mensual (o con la periodicidad que corresponda de capital e intereses:

[REDACTED]				
Credito Bancario	138,889	81,366	2,643,066	7,929,167 *1
Aumento de Capital	0	0	750,000	7,500,000 *2
Arrend. Financiero	138,889	91,667	2,766,672	8,300,000 *3
Arrend Puro	138,889	125,011	3,166,800	9,550,400 *4

Notas Adicionales

- 1 - Se consideró el promedio anual de intereses y de pago total anual por haber calculado el importe descendiente de intereses sobre saldos absolutos, y reflejar cargos a resultados diferentes cada año por los intereses de la operación
- 2 - No se toman en consideración pagos mensuales de capital e intereses, dado que el capital preferente recibe, por lo general, pagos anuales de dividendos exclusivamente
- 3 - Para el arrendamiento financiero también se calculó un promedio mensual, del total anual de pago de capital e intereses, considerando que el monto a amortizar es la proporción no capitalizada del contrato
- 4 - El promedio mensual de intereses es la diferencia entre el monto de la renta mensual pagada menos la parte proporcional, del capital amortizado en cada pago (5'000,000/36 meses). El total anual es el producto de doce meses de renta

Si a las cantidades anteriores se les incorpora el ahorro de impuestos anuales quedaría

Credito Bancario	2,643,066	664375	1,978,691
Aumento de Capital	750,000	225000	525,000
Arrend. Financiero	2,766,672	720000	2,046,672
Arrend. Puro	3,166,800	1275060	1,891,740

 UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

PRESENTACION DE RESULTADOS DEL ANALISIS

Valor presente del gto adicional en efectivo	420,110	1,391,250	416,520	437,893
Impuestos ahorra- dos a pesos - corrientes	3,568,139	2,250,000	3,735,000	4,297,680
Valor presente de los impuestos ahorrados	1,427,809	596,250	1,424,880	2,272,330
Valor presente de los intereses - pagados	1,847,908	1,987,500	1,841,400	2,511,223

Después de haber realizado este análisis podemos concluir con lo siguiente:

- 1.- Bajo la alternativa de aumento de capital se paga la mayor cantidad de impuestos, o la que es lo igual el ahorro de impuestos es el menor de las opciones estudiadas (\$ 596,250), ya que el régimen fiscal de los dividendos hace que éstos no sean considerados como deducibles para efectos del impuesto sobre la renta. Lo anterior, sin considerar el gravamen al que están sujetos los dividendos una vez decretados y pagados a los accionistas.
- 2.- Bajo la opción del arrendamiento puro se genera el mayor ahorro de impuestos a valor presente (\$ 2'272,330) durante la vida útil del bien arrendado, ya que el tratamiento fiscal de deducibilidad total de las rentas y el elevado monto total de la operación provocan un mayor cargo a resultados fiscales que bajo las otras dos opciones.
- 3.- Con el aumento de capital el costo de financiamiento (dividendos pagados por el capital preferente) es el más alto de entre las opciones analizadas (\$ 7'500,000), ya que el pago de dichos dividendos preferentes es por tiempo indefinido por ser, precisamente, un aumento de capital además los dividendos no son deducibles para efectos del ISR.
- 4.- El arrendamiento financiero es la opción que presenta el menor costo financiero, ya que los intereses a valor presente de las tres fuentes de financiamiento es de (\$1'841,400), en tanto que el crédito bancario es de (\$ 1'847,908), seguido por el aumento de capital con (\$ 1'987,500) y por último el costo más elevado es el arrendamiento puro con \$ 2'710,223.
- 5.- En cuanto a la carga financiera que afecta directamente al flujo de efectivo de la empresa, es el aumento de capital el que arroja menores obligaciones durante los primeros tres años del proyecto \$750,000 anuales, no sucediendo lo mismo después de ese plazo, ya que los pasivos, al ser liquidados al final del tercer año, ya no representan ninguna erogación posterior. Esto sucede por el carácter temporal de los pasivos y por la permanencia, casi ilimitada, del aumento de capital.
- 6.- Por contra, es el arrendamiento puro el que mayor carga financiera arroja durante esos tres años \$ 3'166,800 anuales, pero se se le da efecto de ahorro de impuestos obtenido durante el mismo periodo, se convierte en la fuente de financiamiento que menor flujo de efectivo presenta en forma anual junto con el crédito bancario, no ocurriendo lo mismo con los pagos mensuales que son mayores, pues los impuestos ahorrados generalmente se obtienen hasta un año después de haberse iniciado la operación de financiamiento.
- 7.- El mayor costo aparente de las tres opciones es la que presenta el arrendamiento puro, pues durante los tres años del financiamiento hay que pagar un total de \$ 9'550,400 que incluye el valor del bien más los intereses a una tasa nominal del 42% anual, quedando el pago menor durante el periodo para el crédito bancario a una tasa nominal del 38%. Lo anterior sin darle efecto

UNAM. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

al ahorro de impuestos-

- 8.- De las tres opciones, es el arrendamiento financiero el que presenta un menor valor del gasto neto adicional a valor presente (\$ 416' 520), contra el crédito bancario que está en segundo lugar con (\$ 420,110) .
- 9.- Dado el alto costo nominal y del fuerte impacto que tiene el arrendamiento puro sobre el flujo mensual de efectivo, esta opción de financiamiento se debe analizar a la luz de las empresas con elevados niveles de utilidad, con el objeto de que el ahorro de impuestos generado por el cargo a resultados del total de rentas pactadas, disminuya el impacto del alto costo de la opción. En caso contrario, esta fuente de financiamiento puede ser sumamente costosa.
- 10.- Como conclusión general respecto del análisis cuantitativo de la operación, se puede decir que el arrendamiento financiero es la mejor opción de financiamiento, con base en los datos del caso planteado, por las siguientes razones:
- Arroja el menor valor presente del gasto neto adicional generado por el proyecto (\$416,520)
 - Genera el segundo mayor ahorro de impuestos (\$ 3' 735,000) a pesos corrientes
 - Es la tercer mejor opción de las cuatro planteadas respecto del valor presente de los impuestos ahorrados (\$ 1'424,880) muy cerca del crédito bancario con (\$ 1'427,819)
 - Es la mejor opción en cuanto a valor presente de los intereses pagados: \$ 1' 841,400 contra el crédito bancario que está muy cerca con \$ 1'847,929
 - Es el segundo lugar en cuanto a la carga financiera que impacta al flujo de efectivo anual con un promedio de \$ 2' 766,672 anuales, contra \$ 2'643,066 del crédito bancario, \$ 750,000 anuales del aumento de capital, que en este aspecto es la mejor opción, y contra \$ 3' 166,800 anuales del arrendamiento puro.
 - Si se toma en cuenta la carga financiera anual neta en efectivo, dando efecto al ahorro de intos. el arrendamiento puro ocupa el primer lugar al tener una carga anual neta después de impuestos de \$ 1'891,740, quedando el crédito bancario en segundo con \$ 1'963,686 y el arrendamiento financiero en tercero con \$ 2'046,672

Las conclusiones anteriores sólo son aplicables para el caso específico, pero para cada proyecto se deberá analizar su fuente de financiamiento, pues dependiendo de las necesidades de contratación, tasas y plazos, la atractividad de cada fuente de financiamiento puede variar. Además se deberá tener bien presente la situación tanto económica como financiera de la empresa al momento de requerir un financiamiento para la adquisición de activos permanentes.

APENDICES

1.-METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

a) Enfoque de la investigación:

Para poder dar respuesta a todas las interrogantes que se plantearon, se utilizó un enfoque no experimental debido a que las variables que se analizaron no las manipulé, ya que cada una de ellas varía en función a la compañía, a su tamaño, capacidad económica, mercado de participación, necesidades de tecnología, etc.; además de todas las situaciones externas que se generaron en la economía del país en los últimos meses.

b) Tipo de investigación:

Los tipos de investigación también difirieron en función al capítulo a desarrollar, por ejemplo, para poder alcanzar los objetivos del primer capítulo, utilicé la investigación exploratoria que me ayudó a reconocer las principales causas que originaban la adquisición de activos fijos.

Para el segundo capítulo utilicé dos tipos de investigación, primeramente la de tipo concluyente que me auxilió a seleccionar y evaluar las distintas alternativas que originaron que las compañías vieran disminuidas sus utilidades en función a los acontecimientos económicos y las caídas del mercado que se presentaron; y la

otra parte la desarrollé mediante la investigación exploratoria que me ayudó a demostrar que las reservas como fuentes de financiamiento son poco utilizadas.

El tercer capítulo también fue de carácter exploratorio, ya que investigue todos los requisitos necesarios para poder obtener un préstamo bancario, así como los pros y contras de la utilización de esta fuente.

Dentro del cuarto capítulo también fue necesaria la investigación exploratoria para conocer todo lo relativo a las arrendadoras financieras, tanto dentro de su marco jurídico como en las operaciones que realizan en la práctica. Pero también se necesitó del monitoreo del desempeño para poder justificar porque la mayoría de los empresarios prefieren utilizar arrendadoras financieras nacionales en lugar de extranjeras.

Para los últimos dos capítulos empleé la investigación exploratoria para conocer el grado de conocimiento que tienen los empresarios en cuanto a las distintas modalidades del arrendamiento (puro y financiero), tanto en su funcionamiento práctico como en los requisitos legales que se necesitan para su utilización, así como los bienes que son susceptibles de arrendarse para cada caso, además de conocer cuál de las dos opciones anteriores prefieren tanto por las ventajas que ofrecen como por las desventajas que intrínsecamente tienen.

c) Diseño de investigación

Al igual que los tipos de investigación, el diseño de la investigación fue en función a lo que se pretendía alcanzar con el estudio. Por ejemplo, para el primer capítulo utilicé el diseño transeccional descriptivo que me permitió analizar la composición de cada una de las variables que se presentaron.

En el segundo capítulo empleé el diseño explicativo, ya que me ayudó a determinar que las principales causas de disminución en las utilidades se originaron por aspectos económicos del país y del comportamiento de las organizaciones ante éstas situaciones.

Es importante destacar que el análisis de las utilidades lo realicé bajo un esquema de diseño longitudinal por tener una relación directa con el transcurso del tiempo.

Dentro del tercer capítulo, el esquema utilizado fue el transeccional descriptivo ya que me ayudó a conocer toda la estructura del préstamo bancario.

En el interior del capítulo cuarto fue también el estudio transeccional descriptivo ya que me ayudó a conocer la composición de las arrendadoras financieras desde sus fundamentos jurídicos así como los tipos de operaciones que realizan.

En la siguiente sección se utilizó el diseño transeccional descriptivo por las ventajas que me reportó al poder concluir acerca de los conocimientos que los empresarios tenían en cuanto a los distintos tipos de arrendamientos (puro y financiero) además de que empleé el modelo explicativo que utilicé en forma

esquemática para presentar las diversas implicaciones fiscales que tienen estos tipos de financiamiento., su utilización en comparación con otros medios, así como los bienes que son susceptibles de arrendarse.

d) Fuentes de información:

Básicamente mi información se generó de las investigaciones personales derivado de que este estudio pretendió dar un enfoque realista de la verdadera situación que tiene el arrendamiento financiero en cuanto a su utilización en estos momentos de crisis, no se descartó el empleo de fuentes documentales principalmente de libros, tesis, revistas, periódicos, etc. que me ayudaron a recabar toda la información necesaria para este escrito.

e) Sujetos de investigación:

Para llevar a cabo esta investigación de campo se tomaron varios parámetros de referencia, principalmente se consideró que como la pequeña y mediana empresa predominan en nuestro País, (el 98% del total de las empresas manufactureras del país 1'316,952) me vi en la imposibilidad de tomar tal cifra como mi universo, ya que al tomar la muestra esta sería considerablemente alta dado las limitaciones inherentes al tiempo, el lugar y el hecho de realizarla una sola persona. Por lo que recurrí a varios centros de información en donde encontré que el mayor porcentaje de la micro, pequeña y mediana empresa se localizan en la región centro del país (21.4%) .

Las características que debía reunir mi muestra, debían tener las siguientes características:

- 1) Pertenecer a la región centro
- 2) Haber utilizado alguna de las opciones de financiamiento
- 3) Haber adquirido activos fijos en los últimos cinco años (1989 a 1995)

Por lo que se considero como universo un total de 4000 industrias , se estableció que se iba a manejar una probabilidad del 95% de que se presentarán alguna de las características estipuladas, con un 3% de margen de error.

Para poder determinar mi muestra se recurrió a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{S^2}{V} \frac{P(1-P)}{V}$$

Donde:

P = Probabilidad

S = Error

N = Población

n = Muestra

V = Varianza

Sustituyendo tenemos:

$$n = \frac{(0.95)(1-0.95)}{(0.03)^2} = 52.7$$

o sea:

$$n = \frac{n}{1 + n/N} = \frac{52.7}{1 + 52.7/4000} = 1.3\%$$

Por lo que se concluye entrevistar a 53 industrias del país localizadas en la región centro que fueron seleccionadas en forma probabilística alrededor del universo.

f) Selección de los elementos de investigación

Para conocer más de cerca a los protagonistas de este estudio, realicé la investigación entre directores, gerentes y personal especializado dentro del área financiera que en determinados momentos toma decisiones de inversión; además de las arrendadoras financieras, instituciones bancarias y Bolsa Mexicana de Valores.

g) Herramientas de recolección de datos:

Para poder reunir todos los datos que necesité para la investigación utilicé básicamente dos tipos de herramientas:

1) Información bibliográfica con la que se generó un gran porcentaje de mi marco teórico.

2) Información personal que utilicé básicamente para complementar el marco teórico y en la investigación de campo auxiliándome del cuestionario y de la entrevista.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

Seminario de investigación

Cuestionario # _____

Nombre de la Compañía: _____

Puesto que desempeña: _____

Marque con una (x) las respuestas que usted considere sean las correctas

1.- Las actividades que realiza esta empresa se orientan hacia la rama:

- a) Industrial () b) Comercial () c) Servicios ()

2.- Sus ventas anuales ascienden a:

- a) Hasta 370 millones () b) De 370 a 4'000 millones ()
c) De 4'000 a 8'100 millones () d) Más de 8'100 millones ()

3.- El personal que labora en esta empresa se encuentra entre:

- a) 1 a 15 personas () b) De 16 a 100 personas ()
c) De 101 a 250 personas () d) Más de 250 personas ()

4.- ¿ En los últimos cinco años han adquirido activos fijos ?

Si () No ()

5.- ¿ Qué tipo de activo fijo han adquirido con mayor frecuencia en este lapso?

Activo adquirido	En 1995	Entre 1992 y 1994	Entre 1989 y 1991
Maquinaria y Equipo			
Mob. y Eq. de Ofna			
Equipo de Transporte			
Equipo de Cómputo			
Otros (especifique)			

6.- ¿Cuál o cuáles fueron las principales causas para adquirirlos ?

- a) Renovación () b) Mejorar la eficiencia ()
 c) Por expansión de la compañía ()

7.- ¿ Cómo adquirió sus activos fijos ?

- a) De contado () b) Por financiamiento ()

pase a la preg. 15

pase a la sig. pregunta

11.- ¿ Considera usted que es problemático el obtener un préstamo bancario para la adquisición de activos fijos ?

a) Si () No ()

12.- ¿ Cuáles cree que sean sus principales causas ?

(Enumere del 1 al 5 según la prioridad que crea conveniente)

a) Insuficiencia de capital contable de la cía.	
b) Mal historial financiero de la empresa	
c) Mal historial de pagos	
d) Escasez de dinero en las instituciones bancarias	
e) Mal sistema de información financiera	
f) otras (especifique)	

13.- ¿ Conoce los requisitos para obtener los préstamos bancarios para la adquisición de activos permanentes ?

Si () No ()

14.- ¿ Qué tipos de prestamos bancarios utiliza con mayor frecuencia para adquirir activos fijos ? Enumere del 1 al 4 según su prioridad

Refaccionario	
Hipotecario industrial	
Habilitación o avió	
Otro especificar	

15.- ¿ Conoce el arrendamiento financiero ?

Sí () No ()

16.- ¿ Lo ha utilizado ?

Sí () No () Pase a la preg. 25

17.- ¿ Qué tipo de bien ha sido adquirido en su compañía por este medio ?

Activo adquirido	En 1995	Entre 1992 y 1994	Entre 1989 y 1991
Maquinaria y Equipo			
Mob. y Eq. de Oña			

Equipo de Transporte			
Equipo de Cómputo			
Otros (especifique)			

18.- ¿ Conoce el arrendamiento puro ?

Si () No ()

19.- ¿ Lo ha utilizado ?

Si () No ()

20.- ¿ En qué tipo de bien lo ha utilizado y durante que período ?

Activo adquirido	En 1995	Entre 1992 y 1994	Entre 1989 y 1991
Maquinaria y Equipo			
Mob. y Eq. de Ofna			
Equipo de Transporte			
Equipo de Cómputo			
Otros (especifique)			

21.- De las dos opciones de arrendamiento ¿ cuál prefiere ?

a) Puro () b) Financiero ()

22.- ¿ Conoce usted las operaciones que realizan las arrendadoras financieras ?

Si () No ()

23.- ¿ Con qué tipo de arrendadoras ha trabajado con mayor frecuencia ?

a) Nacionales () b) Extranjeras ()

24.- ¿ Qué lo motivo a seleccionarla ? Enumere del 1 al 5 por orden de importancia.

a) Variedad de bienes	
b) Mejores tasas de interés	
c) Atractivos planes de pago	
d) Por cercanía con la compañía	
e) Otros (especifique)	

25.- En los últimos cinco años sus ventas ¿ cómo se han comportado?

a) Han bajado () b) Han aumentado ()

c) Han sido estables ()

26.- ¿ Se han generado utilidades dentro de su cía en los últimos cinco años ?

Si () No ()

27.- ¿ Han habido despidos en los últimos dos años y aproximadamente en que porcentaje ?

(Por que motivos)

**EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS
PERMANENTES**

Objetivo Particular	Enfoque de la Investigación	Tipos de Investigación	Diseño de la Investigación	Fuentes de Información	Sujetos de Investigación	Elementos de la Investigación	Herramienta de recopilación de la información
Determinar las principales razones para renovar algún activo fijo	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Directores de empresas, gerentes de finanzas	Entrevista y Cuestionario
Diagnosticar los elementos que indican cuando es necesario invertir en activos fijos para mejorar la eficiencia	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Directores de empresas, gerentes de finanzas	Entrevista y Cuestionario
Diagnosticar las necesidades de las adquisiciones de activos fijos cuando esta en expansión la organización	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Directores de empresas, gerentes de finanzas	Entrevista y cuestionario

Cuadro No. 1 Método de Investigación

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS PERMANENTES

Objetivo particular	Enfoque de la Investigación	Tipos de Investigación	Diseño de la Investigación	Fuentes de la Investigación	Sujetos de Investigación	Elementos de la Investigación	Herramientas de la investigación
Determinar que porcentaje de las utilidades es utilizado para la adquisición de activos permanentes.	No Experimental	Concluyente	Explicativo	Personal	Muestra	Utilidades excedentes	Cuestionario y Entrevista
Demostrar en que porcentaje ha disminuido la utilización de las reservas para indemnizaciones como fuente de financiamiento para la adquisición de activos fijos	No experimental	Exploratoria	Longitudinal	Personal	Muestra	Reservas para indemnizaciones	Cuestionario y Entrevista

Cuadro No. 1.1. Método de Investigación

**EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS
PERMANENTES**

Objetivo Particular	Enfoque de la Investigación	Tipo de Investigación	Diseños de la Investigación	Fuentes de la Investigación	Sujetos de la Investigación	Elementos de la Investigación	Herramientas de recopilación de la información
Diagnosticar los requisitos de los préstamos bancarios para adquirir activos fijos	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Personal	Casos	Instituciones bancarias	Entrevista

Cuadro No. 1.2 Método de Investigación

**EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS
PERMANENTES**

Objetivo Particular	Enfoque de la investigación	Tipos de investigación	Diseño de la investigación	Fuentes de información	Sujetos de investigación	Elementos de investigación	Herramientas de recopilación de la información
Analizar los fundamentos que dan vida a las arrendadoras financieras	No experimental	Exploratoria	Transeccional descriptiva	Documental	Muestra	Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito	Fichas bibliográficas
Tipo de operaciones que realizan las arrendadoras financieras	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Instituciones bancarias y arrendadoras financieras	Entrevistas y cuestionarios
Justificar la elección de una arrendadora financiera nacional o extranjera para la adquisición de activos fijos	No experimental	Monitoreo del Desempeño	Análisis de casos	Personal	Muestra	Empresarios y gerentes de finanzas	Entrevistas y cuestionarios

Cuadro No. 1.3 Método de Investigación

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS PERMANENTES

Objetivo Particular	Enfoque de la investigación	Tipos de investigación	Diseño de la investigación	Fuentes de información	Sujetos de la investigación	Elementos de la investigación	Herramientas de recopilación de la información
Diagnosticar el grado de conocimientos sobre el arrendamiento financiero que tiene el empresario.	No experimental	Exploratoria	Transeccional descriptiva	Personal	Muestra	Empresarios de la micro, pequeña, mediana y grande empresas, de cualquier ramo	Entrevista/ cuestionario
Evaluar las características del arrendamiento financiero como herramienta para adquisición de activos fijos	No experimental	Exploratoria	Transeccional Descriptiva	Documental	Casos	Arrendamiento financiero	Ficha bibliográfica
Analizar las implicaciones de la Ley del ISR, IVA, e IMPAC en materia de arrendamiento financiero.	No experimental	Concluyente	Explicativa	Documental	Casos	Ley del ISR, Iva, IMPAC, etc..	Ficha bibliográfica

Cuadro No. 1.4 Método de Investigación

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS PERMANENTES

Objetivo Particular	Enfoque de la investigación	Tipos de investigación	Diseño de la investigación	Fuentes de información	Sujetos de la investigación	Elementos de la investigación	Herramientas de recopilación de la información
Diagnosticar el grado de conocimiento sobre el arrendamiento puro que tiene el empresario.	No experimental	Exploratorio	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Empresarios, gerentes de finanzas	Cuestionario y entrevista
Demostrar que el arrendamiento puro es una fuente indirecta de financiamiento	No experimental	Monitoreo del desempeño	Análisis de casos	Documental	Muestra	Arrendamiento puro	Fichas bibliográficas
Identificar los bienes que son susceptibles de ser involucrados en el contrato de arrendamiento puro	No experimental	Exploratorio	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Bienes susceptibles de arrendamiento puro	cuestionario
Evaluar en que porcentaje es utilizado el arrendamiento puro en comparación con el arrendamiento financiero	No experimental	Exploratorio	Transeccional Descriptiva	Personal	Muestra	Arrendamiento puro, arrendamiento financiero, arrendadoras empresarias y gerentes de finanzas	Cuestionario y entrevista

Cuadro No. 1.5 Método de Investigación

2.- ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una vez tabuladas todas las respuestas de la investigación así como la determinación de los totales se presentaron los resultados por medio de gráficas, determinándose con ello la importancia que tienen los objetivos que fueron planteados al inicio, así como las hipótesis que se establecieron, considerando que el análisis de los resultados surge precisamente de la interpretación de los resultados de la investigación.

Para poder llevar a cabo este análisis, se consideraron dos aspectos fundamentales:

- a) El análisis de la relación de las variables
- b) Tomando en cuenta los criterios de validación de las hipótesis.

Antes de entrar en detalle con estos dos aspectos a continuación se presentan las tabulaciones que se hicieron en base a los cuestionarios aplicados a la muestra seleccionada.

Tabulación de Resultados

Pregunta No.	a)	b)	c)	d)
1	37	7	10	
2	14	9	15	16
3	9	21	15	9
6	19	26	17	
7	25	32		
8	26	27		
9	6	0	9	11
10	6	7	19	
12	4	4	4	4
21	18	22		
23	42	1		
24	40	40	40	40
25	4	9	41	

Pregunta No.	Si	No	Abstención
4	45	9	
11	4	2	
13	7	1	
15	7	2	
16	51	2	1
18	31	18	5
19	38	6	
22	19	20	
26	20	34	
27	36	18	

Pregunta No. 5

Activo adquirido	Entre 1989 y 1991	Entre 1992 y 1994	En 1995
Maq. y Equipo	11	14	8
Mob. y Eq. Ofna	3	5	4
Eq. de Transporte	4	21	13
Eq. de Cómputo	4	12	15
Otros	0	1	0

Pregunta No.17

Activo adquirido	Entre 1989 y 1991	Entre 1992 y 1994	En 1995
Maq. y Equipo	4	6	2
Mob. y Eq. Ofna	1	1	0
Eq. de Transporte	5	16	4
Eq. de Cómputo		4	1
Otros		2	0

Pregunta No. 20

Activo adquirido	Entre 1989 y 1991	Entre 1992 y 1994	En 1995
Maq. y Equipo	0	2	0
Mob. y Eq. Ofna	0	0	0
Eq. de Transporte	4	10	2
Eq. de Cómputo	0	0	0
Otros	0	1	0

Pregunta No. 14

Refaccionario	5
Hipotecario Industrial	2
Habilitación o Aviación	2
Otro	0

a) Análisis de relación de variables:

Para proceder al análisis de los resultados se tuvieron que tener bien definidas las relaciones que guardaban las respuestas con los objetivos que se tenían establecidos. De esta manera, el cuestionario quedó dividido en seis partes mismas que integran el contenido total de la encuesta.

La primera parte del cuestionario está formada por el bloque de preguntas de la 1 a la 6 mismas que amparan los primeros tres objetivos particulares.

La segunda parte abarcó las preguntas 7,8 y 9 y de la 25 a la 27 cubriendo los objetivos 4 y 5 únicamente. El lector se preguntará por qué se utilizaron seis preguntas para responder a sólo dos objetivos y fue básicamente por el tipo de respuesta que emplearon (cerradas), de tal forma que se tuvieron que diseñar más preguntas para que los objetivos fueran logrados satisfactoriamente.

La siguiente sección del cuestionario esta integrada por las preguntas de la 10 a la 14 mismas que satisfacen el objetivo número seis. Adicionalmente se logró conocer en qué porcentaje son utilizados los préstamos bancarios y cuál es el de mayor demanda en éstos momentos.

Continuando con el estudio, la cuarta etapa quedó integrada por las preguntas 22,23 y 24 mismas que estaban relacionadas con los objetivos 7, 8 y 9 de esta investigación.

En la penúltima parte del cuestionario se analizaron las preguntas 15,16 y 17 relacionadas con los objetivos 10,11,12 y 13.

Para finalizar con el estudio del cuestionario, las preguntas 21, 22, 23 y 24 satisficieron los objetivos 14, 15 y 16 del estudio.

Por último las entrevistas realizadas de manera muy específica, sirvieron para cubrir objetivos tales como el 2, 3, 9, 12 y 14 ; que se necesitaba que fueran analizados de manera más profunda por mi parte ya que con el cuestionario no se alcanzaba a cubrir al 100% con la respuesta cerrada.

b) Criterios de validación de hipótesis

Para poder demostrar las hipótesis que se plantaron al inicio de la investigación se analizaron los resultados obtenidos aunque de manera general puedo decir que del total de las hipótesis planteadas, la gran mayoría en un 80%

de los casos quedaron demostradas satisfactoriamente y que el resto (20%) no se logró su demostración total ya que para lograrlo se necesitaba realizar un estudio más profundo y una completa disposición por parte de los entrevistados para poder brindarme un poco más de tiempo, ya que por sus múltiples ocupaciones y sus altos niveles jerárquicos el tiempo que pudieron concederme estuvo limitado en la gran mayoría de los casos.

Otro de los aspectos importantes por lo que el 100% de mis hipótesis no se demostraron, fue porque en algunos casos pude percatarme de que falseaban información al decirme que tenían ciertos conocimientos y los vi inseguros en sus respuestas.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Acosta Rivera Yolanda .Arrendamiento puro.México, D.F. Tesis (1993) UVM
- 2.- Administrate hoy. La práctica en la micro, pequeña y mediana empresa
Grupo Gasca. Editorial Latinoamericana. Año I NUM 11 1995
- 3.- Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos.Inegi. México 1994
- 4.- Anuario Financiero 1994. Elaborado y editado por Bolsa Mexicana de Valores
México, D.F. 1995
- 5.- Apuntes del IPADE .Principales operaciones activas de la banca privada en México.
México, 1983
- 6.- Bolsa Mexicana de Valores (publicaciones). Indicadores Financieros
Primer Trimestre Mayo 1995 Vol. 6 NUM 1
- 7.- Bolsa Mexicana de Valores (boletín). Emisoras exclusivamente con obligaciones
13 de julio de 1995
- 8.- C.P.: Cornejo Flores G.A. Las fuentes internas del financiamiento de las empresas.
Banco de México 1985
- 9.- Casasola Varela Pedro José Antonio . Importancia del presupuesto como herramienta de
planeación financiera en la industria pequeña y mediana. Tesis (1986) UNAM
- 10.- Franco Díaz Eduardo M., Diccionario de Contabilidad. Siglo Nuevo Editores. Junio
1980
- 11.- García Mendoza Alberto . Las inversiones a largo plazo y su financiamiento.Editorial
CECSA. México Octubre 1983
- 12.- Haimé Levy Luis. El arrendamiento financiero, sus repercusiones fiscales y financieras.
Ediciones fiscales ISEF S.A. México . Enero 1995
- 13.- Herrera Rendón Marla Dulce del Carmen . El arrendamiento financiero una modalidad
de financiamiento. México, D.F. Tesis (1995) UNAM

- 14.- Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito. Editorial Pac S.A. de C.V. México, D.F. Mayo 1995
- 15.- Martín Canive Julio César .Importancia y funcionamiento del arrendamiento financiero
Tesis (1994) UVM
- 16.- Moreno Fernández Joaquín .Las finanzas en la empresa.UNAM México D.F. 1984
- 17.- Publicación de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C. ¿ Por qué arrendamiento financiero ? México, D.F. Junio 1995
- 18.- Publicación de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.
Principales indicadores financieros. México, D.F. Junio 1995
- 19.- Rodríguez Valencia Joaquín. Como administrar pequeñas y medianas empresas.
Editorial ECASA México, D.F. Junio 1991
- 20.- Villegas H Eduardo y Rosa María Ortega O .El nuevo sistema financiero mexicano.
Editorial PAC S.A. de C.V. México D.F. Marzo 1995
- 21.- W. Kettelhorn y J. Nicolás Martín Ximénez . Decisiones de inversión en la empresa
textos y casos latinoamericanos.Editorial Limusa. México, D.F. Enero de 1982