

10621
167



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

ADMINISTRACION FINANCIERA

"EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO
APLICADO A UN CALL CENTER"

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
JUAN ARTURO VARGAS SANTIAGO

ASESOR: C.P. JOSE JACINTO RODRIGUEZ GASPAR

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2003

A



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

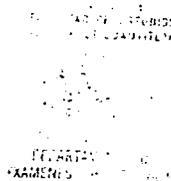
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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

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



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
FACULTAD NACIONAL
DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E



ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-Cuautilán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautilán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Administración Financiera "El Arrendamiento Financiero Aplicado

a un Call Center"

que presenta el pasante: Juan Arturo Vargas Santiago

con número de cuenta: 9460309-1 para obtener el título de:

Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Méx. a 7 de Enero de 2003

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>L.C. Alejandro Amador Zavala</u>	
<u>II</u>	<u>C.P. Jose Jacinto Rodriguez Gaspar</u>	
<u>III</u>	<u>L.C. Rosa Maria Olivera Medina</u>	

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3

Dedicatorias.

Al creador por darme el regalo de la vida, la oportunidad de crecer y madurar, por permitirme estar aquí.

A mi madre y a mi padre, con profundo cariño y respeto.

A mis hermanos por su apoyo.

A todas las personas con las cuales e convivido en esta vida , las cuales me han dejado agradables o amargas experiencias, a toda ellas gracias , pues solo soy la suma de lo que e pasado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE

Pagina	
INTRODUCCIÓN	1
1. CAPITULO I. COMUNICACIÓN.	3
1.1. Definición.	3
1.2. Proceso de Comunicación.	5
1.3. Sistemas de comunicación.	8
1.3.1. Definición de sistema.	8
1.3.2. Elementos que componen el sistema.	9
1.4. Diversos sistemas de comunicación.	10
1.4.1. Papel e impresión.	10
1.4.2. Servicios postales.	11
1.4.3. Telégrafo.	12
1.4.4. Teléfono.	12
1.4.5. Radio.	13
1.4.6. Fotografía y Cine.	14
1.4.7. Televisión.	15
1.4.8. Computadoras u ordenadores.	16
1.4.9. Tecnología láser.	17
1.4.10. Comunicación por satélite.	18
2. CAPITULO II. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.	19
2.1. Concepto de arrendamiento.	19
2.2. Arrendamiento financiero.	21
2.3. Antecedentes históricos del arrendamiento financiero.	24
2.4. Clasificación de arrendamiento.	29
2.4.1. Contable.	29
2.4.1.1. Arrendamiento puro.	29
2.4.1.2. Arrendamiento financiero.	31

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

D

2.4.2. Fiscal.	33
2.4.3 Financiero.	37
2.4.3.1. Arrendamiento neto.	37
2.4.3.2. Arrendamiento total.	37
2.4.3.3. Arrendamiento ficticio.	38
2.4.3.4. Arrendamiento directo.	38
2.4.3.5. Arrendamiento apalancado.	39
2.5. Estudio contable del arrendamiento financiero.	39
2.5.1. Normatividad contable para el arrendador.	42
2.5.2. Normatividad contable para el arrendatario.	45
2.6. Estudio legal del Arrendamiento Financiero.	49
2.6.1. Aspectos fiscales para el arrendador.	53
2.6.1.1. Del impuesto sobre la renta.	53
2.6.1.2. Del Impuesto al Valor Agregado.	58
2.6.2. Aspectos fiscales para el arrendatario.	60
2.6.2.1. Del impuesto sobre la renta.	60
2.6.2.2. Del Impuesto al Valor Agregado.	62
2.7. Estudio Financiero.	63
2.7.1. Fuentes de Financiamiento.	63
2.7.1.1. Aumentos de Capital.	63
2.7.1.2. Prestamos Bancarios.	64
2.7.1.3. Obligaciones.	65
2.7.2. Arrendamiento Financiero.	66
2.7.2.1. Características.	68
2.7.2.2. Condiciones.	69
2.7.2.3. Sujetos a Arrendamiento Financiero.	77
3. CAPITULO III. CALL CENTER.	80
3.1. Definición de Call Center.	80
3.2. Clasificación de los centros de llamada (Call center).	82
3.2.1. La clasificación de centro de llamadas tomando	

F

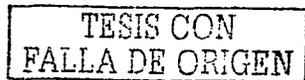
en cuenta el criterio de ¿Quién presta el servicio?	83
3.2.1.1 Centros de llamada de autoservicio o automáticos (auto attendant).	83
3.2.1.2 Centros de llamada de servicio operador-asistido.	85
3.2.2. Los canales de comunicación que se utilizan.	85
3.2.2.1. Centros de llamada basados en el teléfono.	86
3.2.2.2. Centros de llamada basados en C. T. I.	86
3.2.2.3. Centros de contacto de centros de llamada (e-contact center).	87
3.2.3. La forma de operar o servicios que prestan.	89
3.3. Funciones del centro de llamada.	90
3.4. El Modelo de Centro de Contacto.	91
CASO PRÁCTICO	96
CONCLUSIÓN	122
BIBLIOGRAFÍA	123

TESIS CON
DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN.

La presente investigación tiene como objeto el comprobar que el arrendamiento financiero es una buena fuente de financiamiento para adquirir bienes de capital, a razón de las ventajas que presente en comparación con otras fuentes de financiamiento, mismas ventajas que se trataran en el capítulo II de el presente trabajo.

Las empresas son entes económicos con características particulares y muy especiales, independientemente de cual sea su giro, se opto por un call center , por la poca información con la que se cuenta de este ente económico y de comunicación, por las características que lo hacen aun mas diferente de las demás empresas, este tipo ente económico existe desde la instalación de líneas telefónicas a gran escala, a sido pobremente estudiado en nuestro país, independientemente de que día con día estemos en contacto con estos entes económicos, ejemplo de esto es cuando , solicitamos información de nuestra cuenta bancaria, cuando recibimos una llamada con la que se pretende promocionar algún producto o servicio, cuando realizamos alguna reservación en alguna aerolínea o cuando hablamos a Atención al Cliente de algún producto. Si en efecto convivimos diariamente con estos entes de comunicación sin percatarnos toda la infraestructura que esta de tras de esa llamas, solamente conocemos el "Hola buenos días /tardes esta usted hablando a el Servicio de Administración Tributaria de asistencia la contribuyente . si desea acceder a nuestro centro de información marque 1 ...", es por ese motivo que decidí realizar "el arrendamiento financiero Aplicado a



un call center”.

En nuestro primer capítulo se verá lo referente a la comunicación, palabra sencilla que es tan difícil de comprender y más difícil aun de practicar con nuestros semejantes, se verá el proceso de comunicación y los sistemas de comunicación.

En segundo capítulo se estudiara lo referente al arrendamiento financiero desde el punto de vista contable, fiscal y financiero, además de mostrando de sus ventajas y desventajas del el arrendamiento financiero y de algunas fuentes de financiamiento.

El tercer capítulo se tocara el tema de Call Center proporcionando información desde su definición, clasificación y elementos que lo integran.

CAPITULO I.

1. COMUNICACIÓN.

1.1. Definición.

Comunicar, proviene de la voz latina "comunicare ", puesta o poner en común. En una acepción más general, comunicación es acción y efecto de hacer a otro, participe de lo que uno tiene, descubrir, manifestar o hacer saber a uno alguna cosa, consultar, conferir con otros un asunto, tomando su opinión.¹

Otra definición es: proceso de transmisión y recepción de ideas, información y mensajes.²

Como lo establecen las definiciones anteriores comunicar es transmitir a otros información.

La palabra comunicación esta estrechamente ligada al concepto de comunidad y, por tanto, de organización social y colaboración. Por una parte; comunicar significa dar a conocer alguna cosa y por otra, aprender algo.

¹ Sergio Flores de Gortari y Emilio Orozco Gutiérrez, Hacia una Comunicación Administrativa Integral, 6ª reimpression, editorial trillas, México, 1977, Pág. 24.

² Ibarra Quevedo Raúl y Serrano López Miguel, Principios de Teoría de las Comunicaciones, 1ª Edición, Editorial Limusa, México, 1995, Pág. 9.

Recordemos que la facultad innovadora del ser humano, nace en aquel momento en que utiliza su ingenio para realizar alguna labor que no puede desarrollar con sus manos, es así que transforma elementos que están en su medio ambiente para aprovecharlos a su beneficio, fabricando herramientas y utensilios; además de aprender de su medio ambiente teniendo un conocimiento empírico de los elementos de la naturaleza, de esta forma el siguiente paso surge como una necesidad de transmitir el conocimiento adquirido dando así surgimiento a la comunicación en sus formas más rudimentarias por "gestos" y "señas".

El ser humano, tiene la necesidad de transmitir su conocimiento adquirido, y es por medio de la comunicación entre los seres humanos que a posibilitado a estos a desarrollarse formando civilizaciones.

Por lo anterior podemos señalar que no se puede concebir la evolución del hombre sin la comunicación.

Desde la antigüedad, las personas se comunicaban por medio de señas, sonidos corporales, gruñidos para transmitir mensajes que eran usados para efectuar las ocupaciones cotidianas como por ejemplo cazar o recolectar comida. Con el tiempo también fue necesario transmitir estos conocimientos a su descendencia.

En las comunicaciones hay una escala infinita de valores que van desde el mas simple y elemental de los "gestos" hasta la transmisión por vía satélite artificial y por televisión de los hechos complejos y lejanos, encontrándose el mundo unido por muy densas redes de percepciones, de reacciones, de impulsos, de llamadas, en pocas palabras de Informaciones reciprocas.

Se considera que el nacimiento de la ingeniería de las comunicaciones ocurrió en 1838 cuando Samuel Findley Breese Morse, utilizando el marcador telegráfico realizó la primera comunicación por medio de señales eléctricas.

Años después Graham Bell, logro desarrollar los traductores acústicos necesarios para la transmisión de voz sobre líneas físicas empleando señales eléctricas; siendo los adelantos e invenciones tecnológicas aprovechados para que esa transmisión de la información se diera de una forma mas rápida y eficiente.

1.2. Proceso de Comunicación.

El proceso es una serie de acciones u operaciones de acuerdo con un plan, que hacen pasar un elemento por un procedimiento de una fase a otra, para obtener un fin.³

De conformidad con lo establecido en la definición de comunicación y en conjunción con la definición podemos decir que el proceso de comunicación es el conjunto de acciones tendentes a transmitir una información entre dos o mas personas.

De la definición anterior tenemos lo siguiente:

- 1) Conjunto de acciones tendentes a transmitir, es decir por medio de la palabra oral, escrita, de gestos, expresiones

³ LAE. Sergio Hernández y Rodríguez, Fundamentos de Administración, 1º Edición, editorial McGraw-Hill Interamericana de México S. A. de C. V., México Pag. 41



corporales, expresiones pictóricas, sonidos, transmitimos una idea.

- 2) La información es la idea que transmitimos.
- 3) Entre dos o mas personas es el fin que buscan estas acciones y este se resume a difundir la información.

Desde la percepción de Aristóteles, quien define a la comunicación desde el punto de vista de la retórica como la búsqueda de todos los medios posibles de persuasión, esto es convencer e inducir a la acción propuso lo que podría ser un modelo cuyos elementos se han agrupado bajos los siguientes rubros:⁴

- a) Persona que Habla _____ quien
- b) Discurso que pronuncia _____ que, y.
- c) Persona que escucha _____ quien.

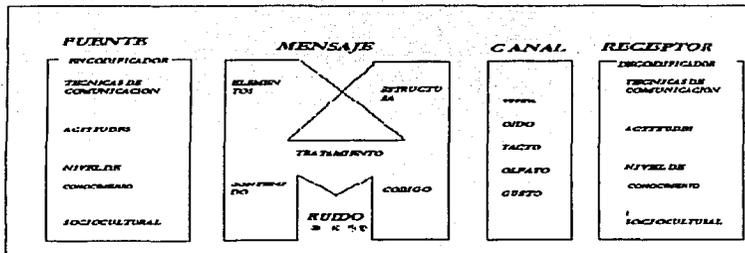
Considerando este modelo, como la base para el desarrollo de los modelos subsecuentes ya que contiene los elementos básicos para determinar el proceso de comunicación.

El modelo desarrollado por Berto, considera que el proceso de comunicación contiene los elementos que se muestran a continuación: ⁵

⁴ Sergio Flores de Conari y Emilio Orozco Gutiérrez, Hacia una Comunicación Administrativa Integral, 6ª reimpresión, editorial trillas, México, 1977, Pág. 24.

⁵ Berto K. David, El proceso de la comunicación, introducción a la teoría y a la practica, editorial ateneo, Buenos Aires, 1971, Pág. 136

Modelo de Comunicación de Berlo.



Considerando los elementos que integran dicho proceso se tiene lo siguiente:

- 1) La fuente constituye el origen, el punto de partida del emisor sensible cuanto a fidelidad, a factores como las habilidades comunicativas, sus conocimientos específicos, actitudes y su posición sociocultural.
- 2) El emisor después de seleccionar la forma de transmitir su mensaje lo encodifica.
- 3) La fase de encodificación esta íntimamente relacionada con la decodificación, ya que se deben de utilizar canales comunes tanto para el receptor como para el emisor.

- 4) El mensaje es el producto físico verdadero del emisor de la comunicación y debe considerarse como elementos que lo componen: su estructura, un código, un contenido y un tratamiento del mensaje.
- 5) El canal es el vehículo de transporte para el mensaje el cual deberá dirigirse a uno o varios de los sentidos a la vez.
- 6) El receptor que en algún momento actúa como tal, ya que la comunicación en la mayoría de los casos es dinámica, implicando con esto un cambio de rol de receptor a transmisor y viceversa.
- 7) Cuando el receptor recibe el mensaje este lo decodifica e interpreta.

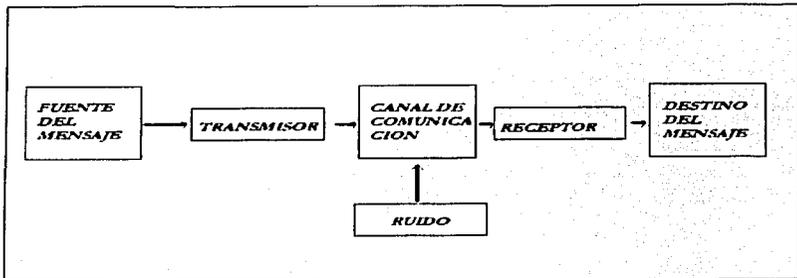
1.3. Sistemas de comunicación.

1.3.1. Definición de sistema.

Se entiende por sistema: "a un conjunto de elementos interrelacionados e influidos entre sí con un propósito determinado".⁶

⁶ LAE, Sergio Hernández y Rodríguez, Fundamentos de Administración, 1ª Edición, editorial McGraw-Hill Interamericana de México S. A. de C. V., México, Pág. 412.

1.3.2. Elementos que componen el sistema.



Elementos que comprenden un sistema de comunicación.⁷

La fuente de información es donde se genera el mensaje, el cual puede en palabras escritas o habladas, imágenes en movimiento, fotografías, música, etcétera.

El transmisor acopla el mensaje al canal de comunicación porque tal como sale de la fuente no es apropiado para transmitirse, ya sea modulado o codificado a la señal de información.

El canal de comunicación es la vía de transmisión de la señal y puede ser un par de alambres, un cable coaxial⁸, una fibra óptica o bien espacio atmosférico.

⁷ Ibarra Quevedo Raúl y Serrano López, Miguel, Principios de Teoría de las Comunicaciones. 1ª Edición. Editorial Limusa, México, 1995, Pág. 9

⁸ Este tipo de cable está formado por varios tubos de cobre, cada uno de los cuales contiene un alambre conductor que pasa por su centro. El cable íntegro está blindado en plomo y, por lo general, se rellena con nitrógeno bajo presión para impedir la corrosión.

El receptor recupera el mensaje de la señal recibida, demodulando a la señal si esta ha sido modulada o decodificándola cuando a sido decodificada.

1.4. Diversos sistemas de comunicación.

1.4.1. Papel e impresión.

Los egipcios descubrieron un tipo de material para escribir que se extraía de la médula de los tallos de una planta llamada papiro. Posteriormente se inventó el pergamino, que se obtenía preparando las dos caras de una tira de piel animal. Entre tanto, en China, hacia el año 105 D. C. se descubrió el papel. Mil años después, al llegar esta técnica a Europa, provocó una gran demanda de libros; a mediados del Siglo XV, el inventor alemán Johann Gutenberg utilizó tipos móviles por primera vez en Europa para imprimir la Biblia. Esta técnica amplió las posibilidades de estudio y condujo a cambios radicales en la forma de vivir de los pueblos; contribuyó a la aparición de un mayor individualismo, del racionalismo, de la investigación científica y de las literaturas nacionales. En el Siglo XVII surgieron en Europa unas hojas informativas denominadas corantos, que en un principio contenían noticias comerciales y que fueron evolucionando hasta convertirse en los primeros periódicos y revistas que ponían la actualidad al alcance del gran público.

Las técnicas y aplicaciones de impresión se desarrollaron, por lo general, con gran rapidez en los Siglos siguientes. Esto se debió sobre todo a la introducción de las máquinas de vapor en las imprentas a principios del Siglo XIX y, posteriormente, a la invención de las máquinas. La primera de



estas máquinas, denominada linotipia, fue patentada en 1884 por el inventor germano-estadounidense Ottmar Mergenthaler. En las décadas siguientes fueron apareciendo una serie de técnicas de impresión a gran escala, cada vez más rápidas.

1.4.2. Servicios postales.

De los diferentes tipos de servicios de comunicación de la antigüedad, el más notable fue el sistema de relevos del Imperio persa. Jinetes a caballo transportaban mensajes escritos de una estación de relevos a otra. Basándose en este sistema, los romanos desarrollaron su propio sistema de postas (del latín *positus*, 'puesto'), de donde procede el término "servicio postal". En Extremo Oriente también se emplearon sistemas similares.

A pesar de que en la Europa medieval los servicios postales eran en su mayor parte privados, el auge del nacionalismo posterior al renacimiento propició la aparición de sistemas postales gubernamentales. A finales del Siglo XVIII había desaparecido gran parte de los servicios privados.

Los sistemas postales modernos siguieron creciendo con la aparición del ferrocarril, los vehículos de motor, los aviones y otros medios de transporte. Últimamente ha surgido el correo electrónico.

Sin embargo, a lo largo de los Siglos siempre se han buscado medios de comunicación a larga distancia que fueran más rápidos que los convencionales. Entre los métodos más primitivos se encuentran los golpes de tambor, el fuego, las señales de humo o el sonido del cuerno. En la edad media se utilizaban palomas mensajeras para transmitir mensajes.

Hacia 1790, Claude Chappe, científico e ingeniero francés, inventó un sistema de estaciones de semáforos capaz de enviar mensajes a muchos kilómetros de distancia en algunos minutos. La distancia entre estas grandes torres (similares a las utilizadas posteriormente en el ferrocarril) podía alcanzar los 32 Km. Este sistema de semáforos con telescopios y espejos reflectantes (adoptado por Gran Bretaña y Estados Unidos) era lento, pues era necesario repetir las señales en cada estación con el fin de verificar la exactitud de la transmisión.

1.4.3. Telégrafo.

Con el descubrimiento de la electricidad en el Siglo XVIII, se comenzó a buscar la forma de utilizar las señales eléctricas en la transmisión rápida de mensajes a distancia; sin embargo, no se lograría el primer sistema eficaz de telegrafía hasta el Siglo XIX, cuando en 1837 se hicieron públicos dos inventos: uno de Charles Wheatstone y William F. Cooke, en Gran Bretaña, y otro de Samuel F. B. Morse, en Estados Unidos. Morse también desarrolló un código de puntos y rayas que fue adoptado en todo el mundo. Estos inventos fueron mejorados a lo largo de los años. Así, por ejemplo, en 1874, Thomas Edison desarrolló la telegrafía cuádruple, que permitía transmitir dos mensajes simultáneamente en ambos sentidos. Algunos de los productos actuales de la telegrafía son el teletipo, el télex y el fax.

1.4.4. Teléfono.

A pesar de que la telegrafía supuso un gran avance en la comunicación a distancia, los primeros sistemas telegráficos sólo permitían

enviar mensajes letra a letra. Por esta razón se seguía buscando algún medio de comunicación eléctrica de voz. Los primeros aparatos, que aparecieron entre 1850 y 1860, podían transmitir vibraciones sonoras, aunque no la voz humana. La primera persona que patentó un teléfono eléctrico, en el sentido moderno de la palabra, fue el inventor de origen inglés Alexander Graham Bell, en 1876. En aquellos años, Edison investigaba la forma de poder registrar y reproducir ondas sonoras, abriendo así el camino a la aparición del gramófono.

La palabra teléfono significa literalmente sonidos desde lejos. Pero el sistema telefónico actual puede hacer mucho más que llevar simplemente nuestras voces alrededor del mundo, datos de ordenador, páginas de texto e incluso notas manuscritas o complicados dibujos pueden ser enviados a través de la línea telefónica en cuestión de segundos.

En la actualidad existen teléfonos que pueden memorizar los números que utilizan con más frecuencia, repetir automáticamente la llamada a una línea ocupada o transferirla a otro número cuando la persona está ausente. Se están popularizando los teléfonos sin hilos, que usan ondas de radio en lugar de cables, de manera que la gente que dispone de este tipo de equipo puede realizar sus llamadas desde cualquier parte siempre y cuando exista la red de radio y se tenga cobertura de servicio, por otro lado la aplicación de nuevas tecnologías al sistema telefónico nos permite utilizar el rayo láser para enviar mensajes que circulan por medio de hebras de vidrio llamadas fibras ópticas.

1.4.5. Radio.

Los primeros sistemas telegráficos y telefónicos utilizaban el cable como soporte físico para la transmisión de los mensajes, pero las

investigaciones científicas indicaban que podían existir otras posibilidades. La teoría de la naturaleza electromagnética de la luz fue enunciada por el físico británico James Clerk Maxwell en 1873, en su Tratado sobre electricidad y magnetismo. Las teorías de Maxwell fueron corroboradas por el físico alemán Heinrich Hertz. En 1887, Hertz descubrió las ondas electromagnéticas, estableciendo la base técnica para la telegrafía sin hilos.

En la década siguiente se realizaron gran número de experimentos para la transmisión de señales sin hilos. En 1896, el inventor italiano Guglielmo Marconi logró enviar una señal sin hilos desde Penarth a Weston-super-Mare (Inglaterra), y en 1901 repitió el experimento desde Cornwall, a través del Océano Atlántico. En 1904, el físico británico John Ambrose Fleming inventó el tubo de vacío con dos elementos. Un par de años después el inventor estadounidense Lee de Forest consiguió un tubo de vacío de tres electrodos, invento en el que se basarían muchos dispositivos electrónicos posteriores. La primera emisión de radio tuvo lugar en 1906 en los Estados Unidos. En 1910, De Forest transmitió por primera vez una ópera desde el Metropolitan Opera House de Nueva York. En 1920 se crearon varias emisoras o estaciones de radio en Estados Unidos, y en 1923 se fundó en el Reino Unido la British Broadcasting Corporation (BBC).

En 1925 ya funcionaban 600 emisoras de radio en todo el mundo. En la actualidad, casi todos los hogares de los países desarrollados disponen de radio.

1.4.6. Fotografía y Cine.

Los primeros manuscritos estaban iluminados con dibujos muy elaborados. A finales del Siglo XV se empezaron a utilizar grabados en madera para realizar las ilustraciones de los libros impresos. A finales del

Siglo XVIII se inventó la litografía, que permitió la reproducción masiva de obras de arte. En 1826, el físico francés Nicéphore Niépce, utilizando una plancha metálica recubierta de betún, expuesta durante ocho horas, consiguió la primera fotografía. Perfeccionando este procedimiento, el pintor e inventor francés Louis Jacques Mandé Daguerre descubrió un proceso químico de revelado que permitía tiempos de exposición mucho menores, consiguiendo el tipo de fotografía conocido como daguerrotipo.

A finales del Siglo XIX se descubrieron diferentes métodos que conferían a la fotografía la ilusión de movimiento. En 1891, Edison patentó el cinetoscopio, máquina para proyectar imágenes en movimiento, que presentó en 1889. En 1895, los hermanos Lumière presentaron y patentaron el cinematógrafo, máquina que lograba proyectar imágenes en movimiento. A finales de la década de 1920, se añadió el sonido a estas imágenes en movimiento.

1.4.7. Televisión.

El sistema de transmisión de imágenes en movimiento está basado en varios descubrimientos, entre los que se encuentra el disco perforado explorador, inventado en 1884 por el pionero de la televisión, el alemán Paúl Gottlieb Nipkow. Otros de los hitos en el desarrollo de la televisión son el iconoscopio y el cinescopio, para transmitir y recibir, respectivamente, imágenes a distancia, inventados ambos en 1923 por el ingeniero electrónico ruso Vladímir Kosma Zworykin. En 1926, el ingeniero escocés John Logie Baird utilizó este sistema para demostrar la transmisión eléctrica de imágenes en movimiento. Estos inventos propiciaron nuevos progresos en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania. En Gran Bretaña la BBC inició la emisión de sus programas de televisión en 1927 con el

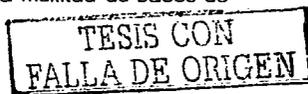
sistema de Baird, y en 1937 se inauguró el primer servicio público de televisión de calidad.

A finales de la II Guerra Mundial la televisión se adueñó de los hogares estadounidenses. El número de emisoras de televisión pasó de 6 en 1946 a 1.362 en 1988. En Gran Bretaña, a finales de la década de 1980, el pasatiempo más popular era ver la televisión, y el 94% de los hogares disponía de una televisión en color. En España, el 98% de los hogares tiene hoy un televisor.

La televisión se ha extendido por todo el mundo; los satélites de comunicaciones permiten transmitir programas de un continente a otro y enviar acontecimientos en vivo a casi cualquier parte del mundo. Los circuitos cerrados de televisión se utilizan, entre otras aplicaciones, en los bancos para identificar cheques, en las compañías aéreas para mostrar información de vuelo y en medicina para estudiar las técnicas a utilizar en el quirófano. La grabación de vídeo también ha revolucionado la capacidad de almacenamiento, recuperación y transmisión de la información.

1.4.8. Computadoras u ordenadores.

Uno de los avances más espectaculares dentro de las comunicaciones —comunicación de datos— se ha producido en el campo de la tecnología de los ordenadores. Desde la aparición de las computadoras digitales en la década de 1940, éstas se han introducido en los países desarrollados en prácticamente todas las áreas de la sociedad (industrias, negocios, hospitales, escuelas, transportes, hogares o comercios). Mediante la utilización de las redes informáticas y los dispositivos auxiliares, el usuario de un ordenador puede transmitir datos con gran rapidez. Estos sistemas pueden acceder a multitud de bases de



datos. A través de la línea telefónica se puede acceder a toda esta información y visualizarla en pantalla o en un televisor convenientemente adaptado.

1.4.9. Tecnología láser.

El láser ocupa un lugar importante en el futuro de las comunicaciones. Los haces de luz coherente producidos por láser presentan una capacidad de transmisión de mensajes simultáneos muy superior a la de los sistemas telefónicos convencionales. Los prototipos de redes de comunicación por láser ya son operativos y puede que en el futuro sustituyan en gran medida a las ondas de radio en telefonía. Los rayos láser también se utilizan en el espacio en los sistemas de comunicación por satélite.

1.4.10. Comunicación por satélite.

Es cualquier tipo de comunicación cuyo soporte es una nave espacial en órbita terrestre, capaz de cubrir grandes distancias mediante la reflexión o repetición de señales de radiofrecuencia.

Los satélites han revolucionado el mundo de las comunicaciones al proporcionar enlaces telefónicos por todo el mundo y retransmisiones en directo. El satélite recibe una señal de microondas procedente de una estación en tierra (el enlace ascendente), la amplifica y la retransmite de nuevo hacia una estación receptora en tierra con una frecuencia diferente (el enlace descendente). Un satélite de comunicaciones se halla en órbita geostacionaria, lo que significa que se desplaza con la misma velocidad de giro que la tierra. El satélite permanece en una misma posición relativa a la superficie terrestre, de forma que la estación emisora nunca pierde el contacto con el receptor.

Como se a logrado apreciar, en este capitulo se a tratado lo referente a comunicaci3n , procesos de comunicaci3n y sistemas de comunicaci3n, la comunicaci3n a jugado y jugara un papel muy importante en la evolucion del ser humano como ente social, es por medio de la comunicaci3n que se trasmite conocimiento y se dan a conocer ideas, ya en un punto de vista mas actual, es por medio de la comunicaci3n que nos mantenemos informados de lo que sucede en otras partes del mundo, ya sean hechos, descubrimientos o avances cientificos, los medios han evolucionado a tal medida que nos permiten conocer en cuesti3n de minutos lo que pasa al otro lado del mundo, en ninguna etapa de nuestra historia los seres humanos de lugares tan distantes estamos tan cerca el uno del otro gracias a los medios de comunicaci3n. Sin embargo y aunque parece contradictorio, la misma evolucion de los medios y el desarrollo de nuestra sociedad a producido un distanciamiento de nuestros semejantes que se encuentran en nuestro alrededor, con los cuales convivimos de forma cotidiana.

Por medio de los sistemas de comunicaci3n utilizando la publicidad tenemos la facilidad de dar a conocer un producto, un servicios, y es por medio de estos sistemas que tambi3n podemos ofrecer servicios de diferentes caracteristicas, este ofrecimiento de servicios se puede dar por medio de un Call Center, el cual se estudiara en el Capitulo III.

CAPITULO II.

2. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

2.1. Concepto de arrendamiento.

La palabra arrendamiento proviene del latín:⁹"res" rei cosa,"renda" renta, ingreso,"rendita" beneficio.

La connotación gramatical, indica lo siguiente: Alquilar o dar uso de algo a cambio de un pago. Acción de arrendar y precio en que se arrenda. Contrato, ceder a una persona por cierto tiempo una cosa mediante pago de una renta.¹⁰

Tenemos por doctrina, varios conceptos de arrendamiento entre los cuales encontramos:

" Es un contrato mediante el cual una parte, arrendador, se obliga a transferir, de modo temporal, el uso o goce de una cosa a otra parte, arrendatario, quien a su vez se obliga a pagar por ese uso o goce un precio cierto y determinado".¹¹

"Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto".¹²

⁹ Gómez de Silva Guido, Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Española. Fondo de cultura Económica, México 1998.

¹⁰ García Pelayo y Gross Ramón, Diccionario Larousse-Ilustrado, Ediciones Larousse, Decimosegunda edición, México, 1988.

¹¹ Treviño García Ricardo, *Los Contratos Civiles y sus generalidades*, quinta edición, Editorial Mc Graw Hill, Pág. 145

¹² Código Civil para el Distrito Federal, editorial Porrúa, artículo 2398

Tomando en consideración los conceptos anteriores tenemos que:

El arrendamiento, es el acto jurídico en el cual existe una transmisión temporal del uso o goce de un bien mueble o inmueble (objeto del arrendamiento), por parte de la persona que tiene la propiedad de los bienes (arrendador), a otra persona (arrendatario), a cambio de una retribución económica, pactada previamente (renta).

Considerando además que en este tipo de operaciones debe existir un contrato escrito, donde se manifiesta la voluntad de las partes; el contrato es un acuerdo de voluntades para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones y derechos reales o personales.

Al existir una manifestación de la voluntad de las partes, estas tienen que tener la capacidad jurídica para adquirir derechos y hacerse de obligaciones.

Como se puede observar el concepto de arrendamiento contiene varios componentes en donde tenemos como elementos básicos de una operación de arrendamiento a:

- 1) A una persona ya sea física o moral que tiene la propiedad de algún bien mueble o inmueble. A esta persona se le denomina arrendador.
- 2) El bien mueble o inmueble que es objeto de la transmisión de uso.
- 3) Un periodo de tiempo determinado.
- 4) Una contraprestación económica (renta).

- 5) La persona física o moral a quien conceden el uso del bien (arrendador).

2.2. Arrendamiento financiero.

Para la mejor comprensión de la figura del arrendamiento financiero, es preciso elaborar un concepto que indique con certeza en que consiste.

La raíz etimológica y gramatical de arrendamiento se menciona en la sección anterior, en esta parte se tratará lo referente al vocablo "financiero".

Etimológicamente la palabra "financiero" tiene su origen en:

Francés Financier-Financiero.

Latín Finis- fin.¹³

Aunque para el ilustre jurista Andrés Serra Rojas, la palabra financiero viene del francés finanzas y a su vez del latín finatio, de la raíz finis, que significa acabar, poner término mediante el pago o simplemente una prestación pecuniario.¹⁴

Gramaticalmente financiero indica lo siguiente: Relativo a la Hacienda Pública o a cuestiones bancarias. Costear, Adelantar Fondos.

¹³ Gómez de Silva Guido, Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Española. Fondo de cultura Económica, México, 1998.

¹⁴ Serra Rojas Andrés, Derecho Administrativo, Editorial Porrúa, Tomo II, Catorceava edición, México, 1988, Pág. 9

Hacendista, capitalista, banquero, bolsista. Sistema Financiero. Caudal del dinero.¹⁵

Doctrinalmente encontramos las definiciones de:

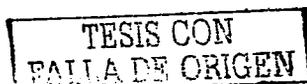
Sergio Palomino Alonso: "Arrendamiento financiero es el medio por el cual una persona permite a otra el uso o goce temporal de un bien mediante la celebración de un contrato y a cambio de un pago denominado renta el cual considerado en su totalidad, deberá ser superior al costo de adquisición de dicho bien, al final el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien mediante el pago de un precio simbólico."

Lara Real Juventino: "El arrendamiento financiero es un contrato o acuerdo legal en donde una de las partes se compromete a entregar un bien, sea este mueble o inmueble por un periodo específico de tiempo determinado mediante el pago de una renta, este acuerdo regularmente no es cancelable y tiene como característica principal, que la propiedad del bien recae en el arrendador y el uso a la otra parte, especificando los derechos y obligaciones de cada uno de los contratantes".

Tomando en consideración lo antes expuesto con relación al significado de arrendamiento y financiero, y teniendo presente los conceptos de arrendamiento financiero tenemos lo siguiente:

Se debe entender por arrendamiento financiero como el acto jurídico, bilateral, contractual y solemne, por medio del cual una persona

¹⁵ García Pelayo y Gross Ramón. Diccionario Larousse-Ilustrado. Ediciones Larousse. Decimosegunda edición. México. 1988.



moral constituida como sociedad anónima, y con carácter de Organización Auxiliar de Crédito, así como de Intermediario Financiero denominada arrendadora financiera, realiza operaciones de naturaleza mercantil y económica, con una persona física o moral, denominada arrendatario financiero, y a través de una relación contractual, cuyo fin principal es conceder el uso y goce temporal de un determinado bien, y al final de este contrato a optar por alguna de las alternativas contempladas e impuestas por la ley.

Los elementos que se desprenden de esta definición son:

- 1) Acto jurídico bilateral, contractual y solemne.
- 2) Una de las partes, la arrendadora, será obligatoriamente una persona moral constituida como sociedad anónima.
- 3) Operaciones jurídicas que realiza son de carácter mercantil y económico.
- 4) relación contractual de una persona física o moral, denominado Contrato de Arrendamiento Financiero".

Otras definiciones de arrendamiento financiero son:

Un instrumento que clasifica como capitalizable si se transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado. Este se realiza por medio de un contrato en el que el arrendador se obliga a financiar la adquisición de un bien o inmueble durante un plazo e irrevocable para ambas partes, que formara parte del activo fijo de otra persona. El arrendatario se obliga a pagar las cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato.

Estos contratos no pueden cancelarse, y por tanto, obligan al

arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo durante el tiempo establecido. Aún si el arrendatario no requiere del uso del activo arrendado, se ve obligado contractualmente a efectuar pagos durante la vigencia del contrato. El aspecto no cancelable del contrato de arrendamiento financiero lo asemeja bastante a ciertos pasivos a largo plazo. Estos pagos se convierten en un gasto fijo deducible de impuestos que debe sufragarse en fechas preestablecidas durante un periodo específico.

Dentro de los autores norteamericanos tenemos, a Richard F. Vanci, que indica:

"Se trata de un contrato, por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos que, en total, exceden el precio de compra del bien adquirido. De un modo general, los pagos son escalonados en un periodo equivalente a la mayor parte de la vida útil del bien. Durante ese periodo, llamado periodo inicial de alquiler, el contrato es irrevocable por las dos partes y el arrendatario está obligado a continuar pagando los alquileres".¹⁶

2.3. Antecedentes históricos del arrendamiento financiero.

El arrendamiento financiero surgió como tal en los Estados Unidos de Norteamérica, Utilizándose por primera vez como forma de arrendar equipo industrial sin que implicara financiamiento. Posteriormente, se conoció, como "leasing " Financiero.

El antecedente mas remoto se ubica en las primeras décadas del Siglo XX, en que las sociedades estadounidenses que prestaban el

¹⁶ Vanci Richard F. Leasing of industrial Equipment. Nueva York. Mc Graw Hill. 1963.

servicio telefónico, no vendían los aparatos a los usuarios de este servicio, sino que los arrendaban. La primera compañía que utilizó este sistema fue la Bell Telephone System que obtuvo gran éxito con este tipo de operación.

Compañías Productoras de equipo fabril al observar este procedimiento empezaron a utilizar arrendamiento financiero como una forma de operar en lugar de vender equipos.

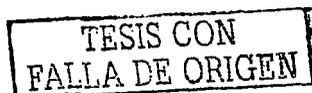
En la década de 1950-1960 el alquiler de maquinaria y equipo había de tomar un nuevo camino que conduciría a lo que ahora se llama "arrendamiento financiero".

Los Bancos de Estado Unidos, comenzaron a interesarse en estas actividades que, además de proporcionarles el beneficio, extrañaban la posibilidad de atraer nuevos clientes y de incrementar su publicidad.

Así en 1963, el gobierno de los Estados Unidos autorizó a los bancos a realizar operaciones de arrendamiento o para establecer departamentos o empresas dedicadas a esta operación.

El surgimiento del "arrendamiento financiero" se da después de la segunda guerra mundial, como una necesidad de crear una fuente de financiamiento que permitiera a las empresas adquirir bienes de capital.

Recordemos que en el periodo que duró el conflicto bélico la industria estaba dirigida casi en su totalidad en la elaboración de armamento derivado de la fuerte demanda existente del mismo; Al finalizar la guerra la sociedad necesita otro tipo de satisfactores y la industria bélica cae drásticamente, los empresarios necesitan renovar su



maquinaria para la elaboración de productos tendentes a satisfacer las necesidades de la sociedad existentes en ese momento.

En el año de 1951, se creó en los Estados Unidos de Norteamérica la primera empresa dedicada al arrendamiento financiero, conocida como la United States Leasing Corporation, la creación de esta se debió a la adición de una cláusula del contrato de arrendamiento, el cual otorga al arrendador la opción a compra del bien arrendado al finalizar el tiempo establecido mediante el pago de una cantidad extra.

Con posterioridad el arrendamiento financiero fue utilizado por la mayor parte de los países europeos; el primero que lo utilizó fue Inglaterra, hacia 1960, en ese año se organizó la Equipment Leasing Company y la Mercantile Leasing Company Ltd.

El arrendamiento financiero, por las facilidades que presentaba además de sus cualidades, tiene un desarrollo importante en los países industrializados durante la década de los cincuenta, a en México hizo su aparición en 1961 con la constitución de la primera "arrendadora financiera internacional de arrendamiento S.A." posteriormente se constituyen otras empresas dedicadas al arrendamiento financiero bancarias, mediante la asociación de bancos locales y extranjeros a saber:¹⁷

- 1) Arrendadora Bancomer con Manufacturer Hanover Leasing Corp.
- 2) Arrendadora Banamex con Citicorp.
- 3) Arrendadora Internacional con Societe General.

¹⁷ Nacional Financiera e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., Fuentes de Financiamiento, Nacional Financiera S. N. C., 1992, Pág. 83.

4) Arrendadora Comermex con Bank of América.

Al comienzo del arrendamiento financiero en México la gran mayoría de las arrendadoras profesionales pertenecieron a los grupos del sistema financiero privado nacional, durante la década de los setenta, el arrendamiento tuvo un crecimiento muy acelerado, concentrando su cartera principalmente en la industria de la construcción y del auto transporte, fondeándose básicamente en dólares en un 85 %.

A principios de los ochenta, se vive una crisis en el medio, debido a la dolarización y a la concentración de cartera de actividades fuertemente afectadas por la crisis, en este proceso, varias arrendadoras suspenden su operación y absorben pérdidas de consideración.

La banca se estatiza y las arrendadoras profesionales se independizaron de los grupos bancarios donde tuvieron sus orígenes y se convirtieron en entes económicos independientes, es en 1982 cuando la Comisión Nacional Bancaria, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, expidió una serie de normas y reglamentos para regular y controlar las actividades de las arrendadoras financieras de equipo.

En 1983 las instituciones de crédito que acaban de ser estatizadas tuvieron que desincorporar de sus servicios de banca múltiple a las arrendadoras financieras que formaban parte de sus grupos, algunas empresas de arrendamiento financiero al ser desincorporadas no contaban con la liquidez suficiente para seguir operando.

Con lo anterior la gran mayoría de las arrendadoras financieras suspendieron sus actividades, algunas temporalmente y otras de manera

casi definitiva. Fue hasta el segundo semestre de 1984 y a principios de 1985 cuando empezaron a repuntar nuevamente los contratos de arrendamiento financiero para beneficio de las empresas carentes de capital necesario para financiar la adquisición de sus activos fijos.

Las arrendadoras crecieron durante dos décadas de forma moderada, aunque sin reconocimiento oficial, pues se les consideraba entidades de tipo mercantil, la disminución que se dio paulatinamente a los beneficios fiscales, tanto para el arrendador como para el arrendatario y la crisis económica de 1982, ocasionaron que el volumen de operaciones se derrumbara.

Estudios efectuados en 1991 por Canadá y los estados Unidos con respecto al sector , arrojaron los siguientes resultados:

" En 1991 existían 42 arrendadoras financieras en México, cuyos financiamientos apenas representaban el 8% del total financiado por la banca, mientras en estados unidos el sector arrendador lo constituyen mas de 900 empresas arrendadoras(puras y financieras) y su financiamiento era superior en volumen al crédito bancario "¹⁸

Para 1996 En la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras (A.M.A.F.) estaban afiliadas 61 Empresas. Para el mes de marzo de 2003 los miembros de la A.M.A.F. son solamente 33 empresas de arrendamiento financiero.¹⁹

¹⁸ González Ibarra Miguel. "El sector arrendador frente al Acuerdo Trilateral". En Capital, No 47 Septiembre 1991, Pág. 53.

¹⁹Asociación Mexicana de Arrendamiento Financiero AC. En AMAF, [en línea], actualizado al 26 de noviembre del 2001 [citado el día 20 de Febrero del 2002], publicado originalmente en AMAF. Disponible en la World Wide Web :<<http://www.amaf.com.mx/requisi.htm>>.

2.4. Clasificación de arrendamiento.

Existen varias formas de clasificar a los arrendamientos dependiendo principalmente de la materia desde la cual se analizan.

2.4.1. Contable.

Partiendo de una norma contable expedida en el I. M. C. P. (Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.), en el Boletín D-05 se clasifican los arrendamientos de acuerdo al grado en que los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo permanecen con el arrendador o se asignan con el arrendatario. De acuerdo con lo mencionado se clasifican como:²⁰

- 1) Arrendamiento puro u operativo.
- 2) Arrendamiento financiero o capitalizable.

Esta clasificación también es ratificada por la Norma Internacional de contabilidad numero 17 (NIC 17) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad que en ingles tiene las siglas IASC (International Accounting Standars Committee).²¹

2.4.1.1. Arrendamiento puro.

Un arrendamiento se clasifica como operativo si los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador. Ya que por medio de este contrato se obliga al arrendador a otorgar el uso y goce de un bien al arrendatario el cual

²⁰ Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C., México, 2001. Boletín D-5.

²¹ IASC. Normas Internacionales de Contabilidad, I. M. C. P., 2001. Pág. 417-425.

a su vez en contraprestación debe efectuar un pago convenido por cierto periodo de tiempo preestablecido, ya sea en efectivo, bienes, crédito o servicios. Esto quiere decir, en pocas palabras, que el arrendador dará al arrendatario la posesión del activo sin propiedad del mismo.

El contrato se debe cancelar generalmente a petición del arrendatario, a quien se le puede exigir por la cancelación el pago de una cuota determinada.

En este tipo de arrendamiento se establece en el contrato la duración, las rentas, el uso que se le dará al bien y la parte que cubrirá los gastos tanto de expedición del contrato como mantenimiento del activo arrendado.

A veces este tipo de arrendamiento se da con la adición de títulos de crédito a favor del arrendador que ampara el monto total de las rentas durante la vigencia del contrato.

Características del arrendamiento puro.

1. Convenio a corto plazo en el que la empresa obtiene el servicio de ciertos activos.
2. A petición del arrendatario se puede cancelar el contrato, pudiéndose exigir a este por la cancelación el pago de una cuota predeterminada.
3. Se obtiene la posesión sin propiedad del bien. Esto quiere decir que se otorga el uso y goce del bien de manera temporal.
4. Los activos arrendados generalmente tienen una vida útil mayor que la vigencia del arrendamiento mismo.

5. Los pagos totales efectuados por el arrendatario al arrendador son menores que el costo inicial del activo pagado por el arrendador.

6. Las rentas pactadas en este tipo de arrendamiento son en pago del uso del bien sin incluir intereses explícitamente.

7. Se le da un tratamiento fiscal con un gasto operativo de arrendamiento involucrado.

8. No se pacta en el contrato opción de compra para el arrendatario. Por lo tanto no existe transferencia de propiedad del bien.

9. No existen opciones de prorrogar el contrato ni de ceder la opción de compra a un tercero sin que existan acuerdos de voluntades por medio de contratos adicionales al término del plazo de arrendamiento.

2.4.1.2. Arrendamiento financiero.

Arrendamiento Capitalizable o financiero. Un arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo, independientemente de que se transfiera la propiedad o no.

Características del arrendamiento financiero.

1. La principal característica que diferencia del otro tipo de arrendamiento es el que el arrendamiento financiero es un contrato a largo plazo que no puede ser cancelado a petición del arrendatario.

2. Los pagos totales durante el periodo de arrendamiento son superiores al costo que los activos arrendados representan para el arrendador.

3. El periodo de arrendamiento se relaciona generalmente con la vida útil del activo arrendado de una manera muy estrecha.

4. Las rentas pactadas incluyen capital e intereses y en algunos casos gastos inherentes de conservación, mantenimiento, reparación, así como impuestos, seguros, etc., que en el arrendamiento puro generalmente son cubiertos por el arrendador.

5. El contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien al término del arrendamiento.

6. Se pacta en el contrato una opción de compra a precio reducido.

7. Se tiene la opción de prorrogar o renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales, o ceder la opción de compra a un tercero en la que podrá obtener del precio por la enajenación.

8. Se le da un tratamiento fiscal como inversión en activo fijo e intereses por financiamiento existiendo un pasivo.

2.4.2. Fiscal.

Dentro de la materia fiscal los arrendamientos se clasifican en:

- 1) Arrendamiento puro.
- 2) Arrendamiento financiero.

La clasificación arriba mencionada se derivan de las Reglas Básicas Para la Operación de las Arrendadoras Financieras dadas a conocer el día 29 de agosto de 1990.

Décimo tercera.- Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación conexa el arrendamiento puro, dentro de los siguientes lineamientos.

a) Define el arrendamiento puro como el acuerdo entre partes, arrendador y arrendatario , mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien a plazo determinado al arrendatario, el cual se obliga a pagar periódicamente por ese uso o goce un precio determinado o determinable convenido denominado renta, sin que en ningún caso se convengan las opciones terminales que señala el artículo 217 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

b) Son susceptibles de arrendamiento puro todos los bienes que no sean de consumo inmediato, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

c) El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos y condiciones que contenga el pedido u orden de compra, en los cuales deberán identificarse y describirse los bienes que adquiera la arrendadora financiera.

d) Es obligación del arrendatario cubrir los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones y demás que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto de arrendamiento puro, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

e) los contratos de arrendamiento puro en los que se prevea alguna opción terminal de las contenidas en el artículo 27 de la ley de la materia, se consideraran como de arrendamiento financiero.

Las partes podrán pactar que, al término de contrato de arrendamiento puro y una vez se hayan cumplido todas las obligaciones del mismo, la arrendataria adquiera los bienes a su valor de mercado. Si esta no adquiere los bienes a un tercero al valor de mercado que tengan en el momento de la operación o darlos en arrendamiento puro o financiero sin que esto se considere para efectos legales como opción terminal.

f) los contratos de arrendamiento puro que celebren las arrendadoras financieras, no podrán tener un término menor a 6 meses.

Del texto anterior se como puede observarse en el inciso 1 se define al arrendamiento puro y en el inciso 5 al arrendamiento financiero.

Las opciones que se establecen en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, nos establece :

Artículo 27.- Al concluir el plazo del vencimiento del contrato una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, la arrendataria deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

I. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;

II. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y

III. A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante disposiciones de carácter general, está facultada para autorizar otras opciones terminales siempre que se cumplan los requisitos

señalados en el primer párrafo del artículo 25 de esta Ley.

En el contrato podrá convenirse la obligación de la arrendataria de adoptar, de antemano, alguna de las opciones antes señaladas, siendo responsable de los daños y perjuicios en caso de incumplimiento. La arrendadora financiera no podrá oponerse al ejercicio de dicha opción.

Si en los términos del contrato, queda la arrendataria facultada para adoptar la opción terminal al finalizar el plazo obligatorio, ésta deberá notificar por escrito a la arrendadora financiera, por lo menos con un mes de anticipación al vencimiento del contrato, cuál de ellas va a adoptar, respondiendo de los daños y perjuicios en caso de omisión, con independencia de lo que se convenga en el contrato.

Así mismo, el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación, define al arrendamiento financiero y establece sus características:

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

Artículo 15.- Para efectos fiscales, arrendamiento financiero es el contrato por el cual una persona se obliga a otorgar a otra el uso o goce temporal de bienes tangibles a plazo forzoso, obligándose esta última a liquidar, en pagos parciales como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales que establece la Ley de la materia.

En las operaciones de arrendamiento financiero, el contrato respectivo deberá celebrarse por escrito y consignar expresamente el valor bien objeto de la operación y la tasa de interés pactada o la mecánica para determinarla.

2.4.3 Financiero.

Financieramente el arrendamiento financiero o capitalizable existen varias modalidades como es:

- 1) Arrendamiento Neto.
- 2) Arrendamiento Total.
- 3) Arrendamiento ficticio.
- 4) Arrendamiento Directo.
- 5) Arrendamiento Apalancado.

2.4.3.1. Arrendamiento neto.

Este tipo de modalidad es la más aceptada en nuestro país. Consiste en que el arrendatario cubra todos los gastos generados por la utilización y aprovechamiento del bien arrendado. Haciendo mención de los principales gastos considerados por esta modalidad tenemos: los gastos de instalación, impuestos y derechos de importación, seguro de daños, mantenimiento, etc.

2.4.3.2. Arrendamiento total.

Esta modalidad permite al arrendador recuperar el costo de los activos arrendados, adicionado por interés del capital invertido, a través de las rentas pactadas durante el plazo inicial forzoso del contrato. Esta

característica es una de las principales del arrendamiento financiero ya que las arrendadoras elaboran sus planes de arrendamiento y cotizaciones al cliente, de tal manera que estos dos conceptos sean a través de mensualidades pactadas.

2.4.3.3. Arrendamiento ficticio.

Conocido también como de venta y arrendamiento ficticio o su equivalencia en ingles "sale and lease back".

A través de esta modalidad una empresa vende un activo a una arrendadora, misma que arrenda dicho activo a la misma empresa que se lo vendió inicialmente. De esta forma el arrendatario no necesita adquirir activos fijos, los tiene pero necesita fondos adicionales para operar, por lo que vende y arrienda el equipo al mismo tiempo, conservando en cierta forma la posesión del bien, a la vez que obtiene capital de trabajo adicional. Dependiendo de las condiciones del contrato, pueden obtener además beneficios fiscales de la depreciación acelerada del equipo. Los pagos periódicos cobrados a el arrendatario serán establecidos por el arrendador a nivel que permita a este último recuperar dentro de la inversión en el activo arrendado, así es como obtiene el rendimiento requerido sobre el dinero invertido.

2.4.3.4. Arrendamiento directo.

Este resulta cuando a un arrendador posee o adquiere los activos que son arrendados a cierto arrendatario.

Esto quiere decir que el arrendador puede ser fabricante real del activo o bien, puede ser una empresa o subsidiaria arrendadora que

adquiere los activos del fabricante y luego los arrienda al arrendatario. En esta modalidad normal el arrendatario selecciona a el fabricante, número de modelo y otras características importantes de el activo que desea arrendar.

2.4.3.5. Arrendamiento apalancado.

Además de los mencionados anteriormente la Norma Internacional de Contabilidad Numero 17 emitidas por la International Accounting Standards Committee. (I.A.S.C.) nos establece otro tipo de arrendamiento que es el "Arrendamiento Apalancado".

En este tipo de arrendamiento se estructura de manera que al menos incluye tres personas jurídicas involucradas las cuales son:

- 1) El arrendatario.
- 2) El arrendador.
- 3) Acreedores a largo plazo.

En esta operación los acreedores diversos financian la adquisición de un bien al arrendador, y este le renta el bien al arrendatario. El arrendador garantiza el préstamo exclusivamente con los fondos y bienes del contrato de arrendamiento.

2.5. Estudio contable del arrendamiento financiero.

Como se menciono anteriormente en la clasificación contable existen diversos boletines que regulan las aplicaciones contables del arrendamiento financiero, estos boletines tienen una territorialidad debido a las organizaciones que los emiten.

Así tenemos nosotros que en Estado Unidos de Norteamérica se emite The Financial Accounting Standards Board ²² (FASB) 13 (Normas de Contabilidad Financiera),para efectos del arrendamiento.

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad que en ingles tiene las siglas I.A.S.C.²³ (International Accounting Standars Committee),emite a su la norma Internacional de contabilidad numero 17 (NIC 17), donde se establecen los lineamientos contables a nivel internacional de los arrendamientos.

En México, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (I.M.C.P.)²⁴ por medio del Comisión de Principios de Contabilidad emite dentro de la serie "D" de Principios el "Boletín D-5". Arrendamientos donde establece las definiciones básicas, las clasificaciones y los lineamientos para la contabilización de los arrendamientos.

El I.M.C.P. por medio del Boletín A-8 "Aplicación supletoria de las normas internacionales de contabilidad", establece las bases para aplica supletoriamente las NIC's emitidas por la I.A.S.C..

El debido estudio contable se basara en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) emitidos por el I.M.C.P., por la razón de territorialidad.

²² Desde 1973 la Financial Accounting Standards Board (FASB) a sido asignada por el sector privado en Estados Unidos de Norteamérica para emitir las normas de contabilidad e información financiera.

²³ El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad que en ingles tiene las siglas I.A.S.C. (International Accounting Standars Committee) fue establecido en 1973 para propiciar el mejoramiento y armonización de la información financiera, primordialmente a través del desarrollo y publicación de normas internacionales de contabilidad(NIC)

²⁴ El Instituto Mexicano de Contadores Públicos

En Julio de 1974 se da a conocer el Boletín C-6 Inmuebles y Maquinaria y Equipo, como su nombre lo indica este Boletín trata sobre el manejo contable que se debe guardar con respecto al activo fijo.

Este Boletín a evolucionado con la finalidad de adecuarse en el marco legal y económico en que se desarrolla las actividades económicas del país, es cuando este Boletín es emitido si contempla lo referente al arrendamiento financiero, pero al no existir norma legal que obligara a la adquisición de la propiedad de los activos tomados en arrendamiento, contablemente bastaba para cumplir con el principio contable de Revelación suficiente, indicar el tipo de arrendamiento con notas a los estados financieros.

Derivado del cambio en el marco legal del arrendamiento financiero el I.M.C.P. emite en 1990 el Boletín D-5 Arrendamientos, donde se da una clasificación de arrendamientos basándose en sus características legales.

De conformidad con lo establecido en el Boletín antes citado en su párrafo 33, para que un arrendamiento sea capitalizable deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a) El contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al termino del arrendamiento.
- b) El contrato contiene una opción de compra a precio reducido.
- c) El periodo del arrendamiento en sustancialmente igual que la vida util remanente del bien arrendado.
- d) El valor presente de los pagos mínimos es

sustancialmente igual que el valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio fiscal otorgado por la inversión en el bien arrendado, o valor de desecho, que el arrendador conserve en su beneficio.

Para que el arrendador pueda clasificar un arrendamiento como capitalizable, deberá cumplir además con las dos siguientes condiciones:

- a) El cobro de los pagos mínimos está asegurado razonablemente.
- b) No existen contingencias importantes respecto a los pagos no reembolsables en que incurrirá el arrendador. Una Garantía más amplia de lo normal, cuando el desempeño u obsolescencia del bien arrendado, puede ser una contingencia importante.

Tratándose de arrendamientos de bienes raíces, existen criterios adicionales para que el arrendador pueda clasificarlos como arrendamientos capitalizables.

2.5.1. Normatividad contable para el arrendador.

Párrafo 36 al 42 del Boletín D-5.

La suma de los pagos mínimos, más el valor residual no garantizado que se acumule en beneficio del arrendador, debe ser registrada como inversión bruta en el arrendamiento, lo que equivale a una cuanta por cobrar. La diferencia entre la inversión bruta y el valor presente de sus componentes deberá registrarse como ingresos financieros por devengar.

La tasa de descuento que utilice para determinar el valor presente, debe ser la tasa de interés implícita en el arrendamiento cuando esta no sea demasiado baja con relación a las tasa de interés vigentes en el mercado para créditos similares en plazos y garantías, en cuyo caso se utilizaría esta última. Cuando el arrendador sea fabricante o distribuidor comercial del activo arrendado, el valor presente de los pagos mínimos se debe registrar como precio de venta.

El ingreso financiero por devengar deberá aplicarse a los resultados de manera que se produzca una tasa de rendimiento sobre los saldos insolutos. A mayor plazo del arrendamiento, mayor es el riesgo y la incertidumbre en la operación, por lo que estos factores deberán tomarse en cuenta para evaluar la necesidad de modificar el patrón de reconocimiento de ingresos financieros durante el periodo del arrendamiento.

El costo de la propiedad rentada o el valor del registro, si este es diferente, menos el valor presente del valor residual no garantizado que se acumule en beneficio del arrendador, mas cualquier costo directo inicial, debe ser cargado al costo de ventas en el mismo periodo en que se reconoce el ingreso.

En caso de arrendadoras que no son fabricantes, ni distribuidores comerciales del activo arrendado, no se registrara ni ingreso ni costo por tratarse de una operación eminentemente financiera y no haber diferencias sustancial entre el valor presente de los pagos mínimos y el valor de mercado del activo arrendado. En este caso, los costos directos iniciales deberán cargarse a la inversión bruta y aplicarse a resultados conforme se reconozcan los ingresos financieros por devengar.

El valor residual estimado debe ser revisado por lo menos una vez al año. Si dicha revisión resulta un valor residual permanentemente menor, se debe registrar la baja con cargo a los resultados del ejercicio en que se determine. Si de la estimación resulta un valor residual mayor, no deberá hacerse ningún ajuste.

Los cambios en las condiciones del contrato de arrendamiento los contabilizara el arrendador de la siguiente manera:

1. Si las nuevas condiciones del arrendamiento financiero cambian el importe de los pagos mínimos y el cambio no da lugar a un contrato nuevo, el saldo de los pagos mínimos a recibir y el valor normal residual estimado deberán ser ajustados afectando los ingresos financieros por devengar. si el cambio en las condiciones de arrendamiento origina que le mismo se clasifique como operativo, el saldo de la inversión neta deberá ser eliminado y deberá incorporarse el activo arrendado al valor neto contable a esa fecha, el cual no deberá exceder el precio de mercado y el efecto neto de estos ajustes deberá ser cargado a los resultados del periodo.

Presentación en los estados financieros de arrendador.

El ingreso financiero por devengar se presentara deduciendo la inversión bruta en el arrendamiento. La inversión neta en el arrendamiento debe sujetarse a las mismas consideraciones que los demás activos, por lo que respecta a su clasificación como activo circulante o activo no circulante.

Revelación.

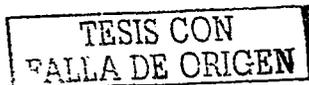
La siguiente información respecto de los arrendamientos capitalizables debe ser revelada en los estados financieros del arrendador:

1. Los componentes de la inversión neta a la fecha del balance presentado:
 - a) Los pagos mínimos a cobrar a futuro, con la deducción por separado de (i) los importes que representan costos de operación incluidos en los pagos mínimos y (ii) la estimación acumulada para los pagos mínimos de cobro dudoso.
 - b) Los valores residuales no garantizados que acumulen en beneficio del arrendador.
 - c) Si es aplicable, los gastos directos iniciales.
 - d) Los Ingresos financieros por devengar.
2. Los pagos mínimos a cobrar en cada uno de los cinco años siguientes a la fecha del último balance presentado.
3. El total de las rentas variables incluidas en los resultados de cada periodo en que se presente un estado de resultados.

2.5.2. Normatividad contable para el arrendatario.

Párrafos 43 al 48 del Boletín D-5.

El arrendatario deberá registrar un arrendamiento capitalizable



como un activo y una obligación correlativa, a un valor equivalente al menor entre el valor presente de los pagos mínimos y el valor del mercado del activo arrendado, a la fecha de inicio del arrendamiento. La diferencia entre el valor nominal de los pagos mínimos y la obligación registrada representa el costo financiero a aplicar a los resultados durante el periodo del arrendamiento.

Para el cálculo del valor presente de los pagos mínimos, el arrendatario debe utilizar la tasa implícita en el contrato de arrendamiento, o su tasa de interés incremental, la mas baja.

Los costos de operación del activo arrendado, a pagar por el arrendador, incluidos en el monto de la renta, deberán excluirse por el arrendatario al calcular el valor presente de los pagos mínimos. Si no se conocen los costos de operación, deberá hacerse una estimación.

El arrendatario deberá depreciar al activo registrado de la misma manera que sus otros pasivos en propiedad. Sin embargo, si no existe certeza razonable de que al termino del contrato se transferirá la propiedad del activo arrendado, el activo registrado se depreciará durante la duración del contrato.

Las rentas devengadas deberán ser prorrateadas a pago de intereses y a disminución de la obligación registrada, de manera tal que se produzca una tasa de interés constante sobre el saldo insoluto de la obligación registrada.

Los cambios en las condiciones originales del contrato de arrendamiento deberán contabilizarse por el arrendatario de la siguiente manera:

1. Cuando se acuerden cambios en las condiciones originales del contrato de arrendamiento, que no afecten su clasificación como arrendamiento capitalizable, deberá calcularse el valor presente de los nuevos pagos mínimos, a la tasa de interés original, ajustándose el activo y la obligación por la diferencia entre el valor presente de los nuevos pagos mínimos y el pasivo neto remanente. Cuando los cambios originen que un arrendamiento capitalizable se clasifique como operativo deberá removerse del balance los saldos del activo y del pasivo neto, afectando los resultados del periodo por la diferencia.
2. La renovación o extensión de un arrendamiento deberá contabilizarse de la siguiente manera:
 - a. Si la renovación o extensión se clasifica como arrendamiento capitalizable, deberá contabilizarse de acuerdo a lo descrito en el punto 1. inmediato anterior.
 - b. Si la renovación o extensión se clasifica como arrendamiento operativo, el arrendamiento existente se seguirá contabilizando como arrendamiento capitalizable hasta la extinción y la renovación o extensión se contabilizará como cualquier otro arrendamiento operativo.
3. La cancelación de un arrendamiento capitalizable deberá contabilizarse cancelando el activo neto y la obligación neta correspondiente, afectando los resultados del periodo por la diferencia.

netamente correspondiente, afectando los resultados del periodo por la diferencia.

Presentación en los estados financieros del arrendatario.

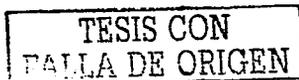
El activo registrado y su depreciación acumulada deberá clasificarse al arrendatario de una manera consistente con la clasificación de activos similares.

El pasivo neto debe sujetarse a las mismas consideraciones que los demás pasivos por lo que respecta a su clasificación como pasivos a corto o largo plazo.

Revelación.

La siguiente información, referente a los contratos de arrendamiento capitalizable debe ser revelada en los estados financieros del arrendatario:

1. El importe bruto, clasificado por tipo de activo, de los activos registrados por arrendamientos, a la fecha de balance.
2. Pagos mínimos a futuro, en su totalidad y de cada uno de los cinco años siguientes, especificando el importe de los costos de operación incluidos en dichos pagos mínimos, así como el interés implícito para reducir dichos pagos mínimos al valor presente.
3. El importe de los pagos mínimos a recibir por contratos de subarrendamiento no cancelables a la fecha del balance.
4. El total de las rentas variables incurridas en cada periodo a que se refiera el estado de resultados.



balance o en notas que lo acompañen. Debe hacerse similar revelación respecto de las afectaciones a resultados en el periodo originadas por dichos contratos.

6. Los aspectos relevantes de los contratos de arrendamiento.

2.6. Estudio legal del Arrendamiento Financiero.

A partir de 1961 las autoridades fiscales han sustentado diversos criterios sobre la forma de gravar el arrendamiento financiero; por otro lado, hasta el 31 de diciembre de 1981 (un día después de su publicación), las arrendadoras financieras no necesitaban de concesión para operar en nuestro país y así vinieron trabajando desde hace ya mas de dos décadas.

Por una decisión político financiera, las autoridades hacendarias dispusieron someter ese tipo de actividades a un régimen de organización auxiliar del crédito y para ello, procedieron a hacer las reformas y adiciones a la ley General de Instituciones de crédito y Organizaciones Auxiliares mediante decreto publicado en el diario oficial de la federación el día 30 de diciembre de 1981, donde se reformaron los artículos 3 (fracción II), ultimo párrafo) y el artículo 47, además se agrego un capitulo : De las Arrendadoras Financieras artículos 62 al 78, con lo cual a partir del 31 de diciembre de 1981, las arrendadoras financieras en el sistema mexicano eran consideradas como organizaciones auxiliares de crédito y para poder operar requerian de concesión otorgada por la secretaria de hacienda y crédito publico y registro ante la comisión nacional Bancaria.

La actual Ley General De Organizaciones Y Actividades Auxiliares

Del crédito se publica en el diario oficial de la Federación el día día 14 de enero del 1985 , la cual que deroga a la Ley General de Instituciones de Crédito y organizaciones Auxiliares, publicada, en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1941.

La ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, regula las operaciones de toda índole relacionadas con las actividades que realiza la banca, así como las empresas particulares en cuanto a lo que a actividades directas y auxiliares de crédito se refiere.

El arrendamiento esta incluido en esta ley en su artículo tercero el cual reproducimos a continuación:

LEY GENERAL. ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO

(REFORMADO, D. O. F. 27 DE DICIEMBRE DE 1991).

ARTÍCULO 3o.- Se consideran organizaciones auxiliares del 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, y
- VI. Las demás que otras leyes consideren como tales.

Como se puede observar en la fracción segunda del citado



artículo se menciona a las arrendadoras financieras y este artículo el que establece a que organizaciones se consideran como auxiliares del crédito.

En este sentido el artículo 5 de la mencionada ley obliga a las arrendadoras financieras a solicitar autorización para constituirse y operar a la Secretaría de Hacienda y crédito Público.

Ley General De Organizaciones Y Actividades Auxiliares De Crédito.

(Reformado, D. O. F. 27 de diciembre de 1991).

ARTÍCULO 5o.- Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo y empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria cuando se trate de uniones de crédito.

(Reformado, D. O. F. 3 de enero de 1990).

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría, o la Comisión en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

(Adicionado, D. O. F. 15 de julio de 1993).

Tratándose de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo y empresas de factoraje financiero, la Secretaría de Hacienda y

Crédito Público escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Bancó de México.

(Reformado, D. O. F. 3 de enero de 1990).

Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a las mismas.

(Reformado, D. O. F. 27 de diciembre de 1991).

Sólo las sociedades que gocen de autorización en los términos de esta Ley, podrán operar como almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito y empresas de factoraje financiero.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en su capítulo II titulado "De las arrendadoras financieras" engloba toda la legislación de la materia respecto de este tipo de empresas auxiliares de crédito.

Así el artículo 24, detalla las operaciones que podrán llevar a cabo las arrendadoras financieras.

El artículo 25, define al contrato de arrendamiento financiero, al describir la operación, su costo y funcionamiento, y hace mención a las operaciones establecidas en el artículo 27 de la propia ley, las cuales son congruentes con el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación.

A partir del artículo 26 y hasta el artículo 38 de la mencionada

ley, se establecen todas las características del contrato, requisitos a los que se deben sujetar los mismos, así como las obligaciones de organización y control a las que están sujetas las arrendadoras financieras.

Aun cuando la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establece una definición de lo que es el contrato de "arrendamiento Financiero", para efectos fiscales también existe una definición en el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación.

Tomando en cuenta que la celebración de cualquier tipo de contrato tiene repercusiones fiscales para las partes contratantes se procederá a analizar las repercusiones que tiene para el arrendador y el arrendatario.

Así mismo el artículo 30 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación establece las obligaciones que debe de cumplir el arrendador para efectos de registro.

Ahora bien la operación de arrendamiento financiero tiene repercusiones de carácter fiscal tanto para el arrendador como para el arrendatario.

2.6.1 Aspectos fiscales para el arrendador.

2.6.1.1. Del impuesto sobre la renta.

Al ser el objeto de la ley gravar la renta es decir los ingresos al patrimonio de las personas ya sean físicas o morales, es lógico que se tenga relación con este ordenamiento, ya que el arrendamiento provoca

una operación con fines de lucro ,existen ingresos y derechos para el arrendador y erogaciones derechos y obligaciones para el arrendatario.

Existe un capítulo en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, este capítulo se encuentra en el Título II De la personas Morales y es capítulo en mención es el IV De las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, de los almacenes Generales de Deposito, Arrendadoras Financieras, Uniones de crédito y de las Sociedades de Inversión de Capitales, el cual comprende del artículo 49 al 60.

Momento de acumulación y procedimiento para determinar el ingreso acumulable.

La Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), en su artículo 18 establece los momentos en que se obtienen los ingresos , es en este artículo en su fracción III primer párrafo donde se establece las opciones para considerar el ingreso obtenido.

Artículo 18 (fragmento).....

" III. Obtención de ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero, los contribuyentes podrán optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado o la parte del precio exigible durante el mismo. "

Como se menciona en el fragmento del artículo anterior existen dos opciones para acumular el ingreso:

- 1) El total del precio pactado.

2) La Parte del precio exigible.

Cabe hacer la aclaración que en determinado momento la parte del precio exigible no necesariamente es igual a la parte del precio pagado, esto se deriva de la morosidad de los arrendatarios.

Como puede desprenderse del párrafo anterior, se estará gravando los ingresos aunque estén en crédito.

Cambio de Opción para la acumulación de ingresos del arrendamiento financiero.

En el párrafo tercero de la fracción III del artículo 18, se establece la posibilidad de cambiar de opción, el artículo 10 del Reglamento del Impuesto Sobre la renta establece:

"ARTÍCULO 10.- Para los efectos de lo dispuesto en el artículo 16, fracción III, tercer párrafo de la Ley, el contribuyente podrá cambiar la opción a que se refiere dicho párrafo por una sola vez, antes de que transcurran cinco años como mínimo desde el último cambio, siempre que se encuentre en cualquiera de los siguientes supuestos:"

(Reformada, D. O. F. 30 de junio de 1988).

I.- Cuando fusione a otra sociedad.

(Reformada, D. O. F. 30 de junio de 1988).

II.- Cuando los socios enajenen acciones o partes sociales que representen cuando menos un 25% del capital social del contribuyente.

(Reformada, D. O. F. 30 de junio de 1988).

III.- Cuando reuniendo los requisitos de sociedad controlada, la controladora ejercite la opción a que se refiere el artículo 57-A de la Ley, o bien, cuando se incorpore o desincorpore como sociedad controlada en los términos de los artículos 57-I y 57-J de dicha Ley.

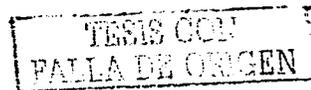
(Adicionada, D. O. F. 31 de marzo de 1992).

IV.- Cuando se escinda la sociedad.

En el párrafo cuarto se establece el momento de acumulación cuando se enajene la documentación de los créditos derivados del arrendamiento financiero o cuando estos se den en dación en pago, si es que el contribuyente a optado por la opción del precio exigible.

El párrafo quinto de la multicitada fracción y artículo, establece el momento de acumulación y el procedimiento para determinar el monto de ingresos, derivado de un incumplimiento de contrato.

Por último el párrafo sexto establece el momento de acusación de los ingresos cuando se ejerza alguna opción terminal del contrato de arrendamiento, establecidas en el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación.



Costo en arrendamiento Financiero.

Lo relacionado a la determinación del costo por contrato de arrendamiento financiero esta establecido en el artículo 35 de la LISR.

Artículo 35.-

Los contribuyentes que celebren contratos de arrendamiento financiero y opten por acumular como ingresos en el ejercicio solamente la parte del precio exigible durante el mismo, calcularán la deducción a que se refiere.

La fracción II del artículo 29 de esta Ley por cada bien, conforme a lo siguiente:

I. Al término de cada ejercicio, el contribuyente calculará el por ciento que representa el ingreso percibido en dicho ejercicio por el contrato de arrendamiento financiero que corresponda, respecto del total de pagos pactados por el plazo inicial forzoso. Tanto el ingreso como los pagos pactados, no incluirán los intereses derivados del contrato de arrendamiento.

II. La deducción a que se refiere la fracción II del artículo 29 de esta Ley que se hará en cada ejercicio por los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero a que se refiere este artículo, será la que se obtenga de aplicar el por ciento que resulte conforme a la fracción I de este artículo, al valor de adquisición del bien de que se trate.

En el caso de terrenos que sean objeto de contratos de arrendamiento financiero, la deducción de los mismos que efectúe la arrendadora será la que se obtenga de aplicar el por ciento que resulte conforme a la fracción I de este artículo al costo comprobado de adquisición del terreno de que se trate.

2.6.1.2. Del Impuesto al Valor Agregado.

El impuesto al valor agregado grava los actos o actividades que establece en su artículo primero.

Base del Impuesto.

Dentro del artículo 12 en su párrafo:

Artículo 12 LIVA (Fragmento).

Párrafo tercero.

(REFORMADO, D. O. F. 29 DE DICIEMBRE DE 1997).

“En las enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Federación, el impuesto correspondiente al valor de la enajenación excluyendo intereses, se podrá diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos; el impuesto que corresponda a los intereses se podrá diferir al mes en que éstos sean exigibles. Tratándose de arrendamiento financiero, el impuesto que podrá diferirse, será el que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses conforme éstos sean exigibles. ”

Como se puede observar este artículo nos permite un diferimiento del impuesto, esto es muy razonable pues es en el momento en donde nace el derecho a exigir el pago de los intereses, aunque como en la LISR se grava sobre un crédito que puede o no haber sido liquidado.

La opción a diferir el impuesto hasta el momento de cobro nos la da el párrafo cuarto del artículo 12, que a la letra dice:

(Adicionado; D. O. F. 29 de diciembre de 1997).

"Para los efectos del párrafo anterior, cuando la exigibilidad de los intereses sea mensual y no se reciba el pago de los mismos durante un periodo de tres meses consecutivos, el contribuyente podrá, a partir del cuarto mes, diferir el impuesto de los intereses exigibles no cobrados, a partir de dicho mes y hasta el mes en que efectivamente se reciba el pago de los mismos. A partir del mes en que se reciba el pago total de los intereses exigibles no cobrados a que se refiere este párrafo, el impuesto correspondiente a los intereses que posteriormente se generen, se causará en el mes en que éstos sean exigibles."

El párrafo Quinto ratifica nuevamente el criterio y el párrafo sexto nos condiciona a:

"Tratándose de arrendamiento financiero sólo será aplicable lo dispuesto en los dos párrafos anteriores en el caso de operaciones efectuadas con el público en general."

A su vez el párrafo Séptimo nos establece que: " Lo dispuesto

en los párrafos tercero a sexto de este artículo, será aplicable siempre que el contribuyente no haya optado por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado, conforme a lo dispuesto por el artículo 16, fracción III de la Ley del Impuesto sobre la Renta." Cabe mencionar que la correlación de las leyes no esta debidamente actualizada debido a la publicación de la nueva ley del Impuesto Sobre la Renta, la correlación que se menciona en el párrafo anterior es al artículo 18 fracción III.

2.6.2. Aspectos fiscales para el arrendatario.

2.6.2.1. Del impuesto sobre la renta.

Monto original de la inversión en Arrendamiento Financiero.

El artículo 44 de LISR establece: Tratándose de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario considerará como monto original de la inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

Con lo que respecta a intereses en el párrafo tercero del artículo 9 de la LISR establece:

Artículo 9. (Fragmento).

Párrafo Tercero.

En los contratos de arrendamiento financiero, se considera interés la diferencia entre el total de pagos y el monto original de la inversión.

Concepto de Deudas.

El concepto de deuda lo encontramos en el párrafo primero del artículo 48.

Artículo 48. Para los efectos del artículo 46 de esta Ley, se considerará deuda, cualquier obligación en numerario pendiente de cumplimiento, entre otras: las derivadas de contratos de arrendamiento financiero, de operaciones financieras derivadas a que se refiere la fracción IX del artículo 22 de la misma, las aportaciones para futuros aumentos de capital y las contribuciones causadas desde el último día del periodo al que correspondan y hasta el día en el que deban pagarse.

Deducción de inversiones por operaciones de contratos de arrendamiento.

Artículo 45. Cuando en los contratos de arrendamiento financiero se haga uso de alguna de sus opciones, para la deducción de las inversiones relacionadas con dichos contratos se observará lo siguiente:

II. Si se opta por transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, o bien, por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducirá en el por ciento que resulte de

dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

III. Si se obtiene participación por la enajenación de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación en la enajenación a terceros.

2.6.2.2. Del Impuesto al Valor Agregado.

Con referencia al valor agregado solo cabe mencionar que la enajenación de bienes esta incluido en el artículo primero de la ley del impuesto sobre la renta, por lo tanto dicha actividad se encuentra gravaba por este impuesto.

Por lo que respecta a los intereses el artículo 18-A en su primer párrafo nos establece:

Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

(Reformado, primer párrafo D. O. F. 29 de diciembre de 1997).

ARTÍCULO 18-A. Se considerará como valor para los efectos del cálculo del impuesto, el valor real de los intereses devengados cuando éstos deriven de créditos otorgados por las instituciones del sistema financiero a que se refiere el artículo 7o.- B. fracción III, último párrafo de la Ley del Impuesto sobre la Renta; en créditos otorgados a través de contratos de apertura de crédito o cuenta corriente en los que el acreditado o

cuentacorrentista pueda disponer del crédito mediante el uso de tarjetas expedidas por el acreedor; de enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Federación por las que se generen intereses y de operaciones de arrendamiento financiero, cuando se opte por diferir el impuesto que corresponda a los intereses hasta el mes en que sean exigibles.

2.7. Estudio Financiero.

2.7.1. Fuentes de Financiamiento.

Es el medio por el cual se obtienen recursos para aplicarlos a la empresa.

El arrendamiento Financiero, es una fuente externa de financiamiento de mediano plazo para las empresas por lo tal se analizaran algunas fuentes de financiamiento que sean de mediano plazo.

2.7.1.1. Aumentos de Capital.

El aumento de capital consiste en el incremento del patrimonio social, por medio de nuevas aportaciones de los socios; por la admisión de nuevos socios; y por la retención de utilidades. Esta clase de financiamiento tiene entre otras ventajas y desventajas las siguientes:

- 1) No tiene la obligación de cubrir interés por la utilización del dinero, a excepción de las acciones preferentes.
- 2) Se mantiene e incrementa el control de la empresa por parte de los socios y se consolida la posición financiera, en

otras palabras, la relación de apalancamiento financiero (pasivo/capital contable) mejora, en las circunstancias.

- 3) Por lo general no se estipula una fecha específica para el reembolso a los accionistas del numerario.
- 4) No existe la presión causada por un endeudamiento con otra fuente de recursos.
- 5) Se mantienen libres otras fuentes de financiamiento.
- 6) Las políticas financieras y fiscales serán las que determinen los dividendos para los accionistas.
- 7) Los aumentos de Capital no son deducibles para fines fiscales, como en el caso de los intereses por pasivos.
- 8) Los accionistas son los últimos en tener acceso al reparto de activos en caso de liquidación.

2.7.1.2. Prestamos Bancarios.

Se refieren a los créditos refaccionarios y a los hipotecarios básicamente.

Los créditos prendarios se utilizan para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliaciones y modificaciones de nuevos industriales.

Este tipo de créditos debe de amortizarse con la generación de recursos de la empresa, y es mediante pagos mensuales de capital e intereses. La garantía de estos créditos son los bienes nuevos que se adquieren con el crédito y, en su caso, garantías adicionales a satisfacción de la institución, se pueden hipotecar sobre unidades industriales e hipoteca de bienes inmuebles.

Para poder tramitar este tipo de crédito es necesario entregar un

programa de inversión detallado, acompañando de copia de las cotizaciones respectivas(del activo que se pretende adquirir).También se entregan los estados financieros proyectados donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

El plazo va de los 5 a los 13 años aunque puede variar dependiendo de la institución bancaria.

El crédito hipotecario industrial es un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

El importe del crédito que se concede a un valor acreditado no excederá del 50 % del valor de las garantías según el avalúo técnico.

La garantía de estas operaciones debe ser la unidad industrial agrícola o ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son : terrenos, edificios, maquinaria y equipo.

La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer Otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de tercera personas.

2.7.1.3. Obligaciones.

Las obligaciones son títulos de crédito que representan una parte proporcional de un crédito colectivo concedido a una empresa. Estos títulos contienen la promesa por parte de la emisora de regresar al tenedor (obligacionista) el importe recibido como crédito en algunas

fechas determinadas , a largo plazo, y pagar a los tenedores cierta tasa de interés por el uso de este dinero.

Es una deuda ya que la empresa, a cuyo cargo están las obligaciones emitidas , ha recibido dinero en calidad de préstamo. La empresa se ha comprometido a regresar el importe recibido como crédito, en alguna o algunas fechas determinada o determinadas y pagar cierta tasa de interés por el uso de ese dinero, los pagos de los intereses son usualmente trimestrales.

El compromiso de pago de la operación de crédito son públicos , ya que la empresa emisora de las obligaciones están registradas en la bolsa.. Por tanto buena parte de las acciones de la empresa se encuentran en muchas manos, normalmente en miles de manos. Precisamente por estar registrada en la bolsa, la empresa tiene acceso a este mercado de crédito. Únicamente las empresas registradas en la bolsa pueden emitir obligaciones.²⁵

2.7.2. Arrendamiento Financiero.

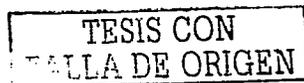
El arrendamiento financiero, se establece a través de un contrato mediante el cual se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato. Al vencimiento de éste, la arrendadora, con base en el Artículo 27 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y a

²⁵ Marmolejo Gonzalez Martin. Practica. Inversiones Metodología. Estrategia y Filosofía. Publicaciones INEF. octava edición, 1994. pág. 283.

elección del arrendatario, se aplica una de las diferentes opciones terminales que se establecen:

- 1) Transferir la propiedad del bien, mediante un pago inferior al valor del mercado, al momento de realizar la operación.
- 2) Prorrogar el contrato estableciendo pagos inferiores al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- 3) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.
- 4) 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.
- 5) Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien, al momento de otorgar su uso o goce.
- 6) Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.
- 7) Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.
- 8) Que se consigne en el contrato tanto el valor del bien arrendado, así como el monto que corresponde al 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.



2.7.2.1. Características.

- 1) Financiamiento al 100 por ciento 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 para el arrendatario al inicio del contrato.
- 2) El equipo o bien arrendado es financiado a plazos que se ajustan a las necesidades del arrendamiento 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.
- 3) El arrendamiento constituye un instrumento financiero adicional, al complementar las líneas tradicionales de crédito bancarias, sin exigir saldos compensatorios en cuenta.
- 4) Disminuye los riesgos inflacionarios al amortizar con cada renta un valor del capital a precios actuales.
- 5) Constituye una fuente de financiamiento que el arrendatario puede manejar a largo plazo para renovar y modernizar sus equipos de forma constante, manteniéndose actualizado tecnológicamente.
- 6) Las tasas de interés implícitas en una operación de arrendamiento financiero o arrendamiento puro, son competitivas en relación a las que prevalecen en el Sistema

competitivas en relación a las que prevalecen en el Sistema financiero, 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.

- 7) El cliente obtiene un precio de riguroso contado, logrando con ello máximos descuentos establecidos.

2.7.2.2. Condiciones.

Plazo (Periodo de Arrendamiento).

Existen diferentes plazos en los que se puede celebrar un contrato de arrendamiento, los cuales se determinan en función de las características de operación y flujo de efectivo que la empresa o proyecto, así lo requieran. Asimismo, el arrendatario puede optar por pagar sus rentas en forma anticipada o vencida.

Tasas de interés.

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 del monto de la operación.

Monto de las Operaciones.

Debido a los requisitos y trámites en que incurren tanto la arrendadora



como el Arrendatario, se fijan los montos, en la práctica, está limitado por las necesidades y capacidad de pago del cliente.

Tipo de moneda.

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; que la empresa solicitante genere divisas y que el proyecto cumpla con las condiciones de las líneas de crédito establecidas con otros países.

Comisión de apertura y gastos de contratación.

-

El contrato de arrendamiento, ya sea financiero o puro, causa una comisión por concepto de apertura de crédito, sobre el valor del bien o equipo.

Opción de compra.

Al término de un contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario tiene derecho a ejercer la opción de compra, pagando por el bien 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.

Formalización de las empresas de arrendamiento financiero.²⁶

ARRENDADORA	FORMALIZACIÓN			GASTOS DE RATIFICACIÓN		
	CONTRATO	PAGARÉ	OTROS	NOTARIO	CORREDOR	COSTO APROX
Arrendadora Asecam, S.A. de C.V. Org. Aux. del crédito. Grupo Financiero Asecam	x		Garantía Hipotecaria	x	x	depende de la operación
Arrendadora Chapultepec S.A. de C.V.	x	x		x		de \$ 300.00 a \$500.00 M.N.
Arfinsa, S.A. de C.V.	x	x	Facturas	x		\$550.00 M.N.
Arrendadora Comercial America, S.A. de C.V.	x	x	Factura del bien		x	1 al millar mínimo \$150.00 incluido en la comisión por apertura
Arrendadora	x		apéndice al contrato de arrendamiento		x	\$ 5,000.00

²⁶ CONDUSEF [en línea], actualizada al 15 de Noviembre del 2002. Consultada el 15 de Marzo de 2003. Disponible en la World Wide Web <en http://www.condusef.gob.mx/cuadros_comparativos/adv_arrendadora.html>.

Bank of America S.A. Organizacion Auxiliar del crédito							M.N.
Arrendadora Valmex, S A de C.V	x contrato maestro x más anexos				X		Personas Morales Contarto: \$862.50 anexos \$529.00 Personas fisicas \$404.00
Paccar Arrendadora Financiera S A de C V Organizacion Auxiliar del crédito	x x		Garantias colaterales	x	X		\$ 1,500.00 M.N.
Arrendadora Sofimex, S.A. Organizacion Auxiliar del crédito Grupo Financiero Sofimex	x contrato maestro x más anexos				X		Clausulad o \$500.00 Anexo \$ 500.00

TESIS CON
FOLIA DE ORIGEN

Value						
Arrendadora, S.A. de C.V.	x	x	Contrato de prenda o hipoteca	x	X	\$ 829.00 M.N.
Arrendadora Financiera Associates, S.A. de C.V.	x	x	Factura seguro	y	x	3,050.00 M.N.
Arrendadora Financiera Navistar, S.A. de C.V.	x	contrato maestro más anexos	Anexo por equipo		x	Arrendamiento Financiero \$1500 Arrendamiento Puro 200 dólares
Arrendadora Banobras, S.A. de C.V.			No proporcionó la información.			
Arrendadora Afirme, S.A. de C.V. Organización Auxiliar de crédito, Afirme Grupo Financiero	x	x			x	\$600.00 M.N.
Arrendadora Agil, S.A. de C.V.	x	x		x	x	\$ 550.00 M.N.
Arrendadora	x	contrato	x	por	x	\$300.00 a

Atlas, S. A.	maestro más anexos	anexo				\$500.00 pesos por operación.
Arrendadora Banorte, S A de C V Org Aux. del crédito Grupo Financiero Banorte	x	x	Tenencia.	x	x	\$ 500.00 M.N.
Arrendadora Financiera del Transporte, S A de C V.	x	x	Ratificación	Garantía	x	\$ 2,000.00 M.N.
Arrendadora Financiera Mifel, S A de C V. Organizacion Auxiliar del crédito, Grupo Financiero Mifel	x	x	Facturas		x	\$430.00 M.N.
Arrendadora Financiera UCIC, S.A. de C V	x contrato maestro más anexos	x	Carta firmada de recepción del bien arrendado	x	x	\$500.00 M.N.
Arrendadora John Deere, S.A.	x contrato maestro	x	Cuestionari os de		x	\$250.00 M.N.

de C.V.	más			seguros		
Organizacion Auxiliar del crédito	anexos					
Arrendadora Lease, S.A. de C.V.	x	x		x		\$175.00 M.N.
Caterpillar Arrendadora Financiera, S.A. de C.V. Org Aux. del crédito	x contrato maestro más anexos	x		x	x	Varia por operación
Corporacion Financiera de Arrendamiento, S.A. de C.V.	x	x	Facturas		x	Dependiendo del monto, porcentaje del monto de la operación.
Ge Capital Leasing, S.A. de C.V.	x contrato maestro más anexos				x	\$ 7,000.00 M.N.
Multivalores Arrendadora S.A. de C.V. Organizacion Auxiliar del crédito. Multivalores Grupo	x contrato	x por contrat o	Facturas	x por inmue ble	x por muebles	\$ 1,000.00

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Financiero							
The Capital Corporation de México S.A. de C.V.	x	contrato maestro	x		x		\$ 100.00 USD
Organizacion Auxiliar del Crédito		más anexos					
Arrendadora Banamex, S.A. de C.V.	x		x	Anexos al contrato	x	x	Dependiendo de la operación y área geográfica
Arrendadora Daimlerchrysler, S.A. de C.V.		Pendiente de proporcionar información					
Arrendadora Financiera Inbursa, S.A. de C.V.		Pendiente de proporcionar información					
Arrendadora Financiera Margen, S.A. de C.V.		Pendiente de proporcionar información					
Arrendadora Financiera del Norte, S.A.		Pendiente de proporcionar información					

Arrendadora					
GBM Atlántico, S.A. de C.V.			Pendiente de proporcionar información		
Arrendadora					Depende del monto.
Banobras, S.A. de C.V.	x	x	Garantía, en su caso	x	Aproximadamente 4 a 6%

Si desea conocer información sobre la situación legal y corporativa de las instituciones mencionadas, puede consultar el Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES).

2.7.2.3. Sujetos a Arrendamiento Financiero.

Prácticamente 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 que desarrolle, localización geográfica, o tamaño de la empresa. Sin embargo, en el caso de personas físicas, para que puedan ejercer los beneficios fiscales que la Ley permite al adquirir sus 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 o bien deducir de sus resultados la totalidad del valor del contrato cuando se trate de arrendamiento puro

Por otro 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 cubrirse 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 son en general, los siguientes:

- 1) Automóviles de uso particular
- 2) En el caso de empresas de creación, los socios y el personal directivo y técnico, deberán contar con experiencia en el giro de que se trate.
- 3) Que la empresa o el proyecto en que se 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, que cuenten con la infraestructura física y tecnológica adecuada y sean económicamente rentables.
- 4) Que cuenten con experiencias crediticias positivas, así como una posición y estructura financiera sana, congruente con el monto del crédito solicitado.
- 5) Estar en posibilidades de ofrecer garantías que respalden la operación en función de las características de la empresa y/o proyecto.

Como hemos visto en este capítulo se trato lo referente al arrendamiento financiero, el cual es una fuente de financiamiento que nos permite acceder a bienes de capital, cada una de las fuentes de financiamiento que se mencionaron en este capítulo tienen sus ventajas y desventajas, lógicamente se profundizo de manera intencional en el estudio del arrendamiento financiero con la finalidad de proporcionar conocimientos mas sólidos para la toma de decisiones y para poder desarrollar el caso practico de esta tesina.

CAPITULO III.

3. CALL CENTER.

Call Center (centro de llamadas), es un ente de comunicación que a evolucionado junto con los avances tecnológicos, comenzando con el teléfono, utilizo este medio de comunicación para crear en aquel entonces centros de llamadas muy rudimentarios , cuya finalidad era en promocionar productos y servicios.

Conforme los avances tecnológicos nos proporcionan nuevas herramientas , el call center las aprovecha y se va transformando no solamente en un centro de llamadas, ya que además de promover productos , nos puede proporcionar información, en diferentes formatos y medios, y no solamente se limita a la información ya que también puede proporcionar servicios como se vera en las secciones de este capitulo.

3.1. Definición de Call Center.

Call Center es a concepto de origen norteamericano; etimológicamente proviene de:

Call verbo en ingles para la acción de llamar

de realizar a petición o requisición.

Center nombre en ingles para designar un punto, área, persona o cosa que son muy importantes o giro respecto a una actividad indicada o interés.

Partiendo de esto Call Center se puede traducir como centro de llamada, manejándose de forma enunciativa y no limitada solamente a recibir llamadas, ya que también se pueden realizar llamadas o recibir peticiones por otros medios diferentes al teléfono.

Otra definición mas completa es la siguiente: Un centro de la llamada es un lugar central donde se reciben llamadas telefónicas son manejadas por una organización, normalmente con alguna cantidad de automatización de la computadora. Típicamente, un centro de la llamada tiene la habilidad de manejar un volumen considerable de llamadas al mismo tiempo, proteger llamadas y remitir los a alguien calificaron para manejarlos, y para anotar llamadas. Los centros de la llamada son usados por las organizaciones de catálogo de correo-orden, compañías del telemarketing, soporte a programas de computo, y cualquier organizaciones que usan el teléfono u otro sistema de comunicación directo para promocionar, vender, o dar soporte técnico, proporcionar información, recabar información.

La definición de centro de la llamada está cambiando en nuestro mundo del e-negocio pero los principios del centro de llamada es que un cliente que hace una llamada (vía un teléfono, e-mail, facsimil,) a un centro (punto, área, persona o cosa). Centro de llamada, centro del contacto o centro de interacción de cliente - por nombre que se le pude designar tomando en cuenta el tipo de servicios que proporciona el mismo centro de

llamada ²⁷

El consultor de empresas Jesús Arenas Herrera define al call center, como un departamento de la empresa donde se concentran las comunicaciones telefónicas con los clientes. En el se atienden desde peticiones de información realizadas por usuarios hasta quejas pasando por la ayuda en línea.

Para Sebastián Grove, Jefe del Departamento de Soluciones Totales de Nec Chile el Es un grupo dirigido de personas con una misión muy clara: brindar atención a clientes por medio del teléfono, lo cual se traduce en un canal eficiente de comunicación entre los clientes y la empresa. La operación de un call center se centra en la distribución de forma inteligente de todas las llamadas entrantes de los clientes, pasando por una central telefónica.

3.2. Clasificación de los centros de llamada (Call center).

Los centros de llamada se pueden clasificar por diversos criterios, entre los que destacan:

¿Quién presta el servicio?

Los canales de comunicación que se utilizan.

La forma de operar o servicios que prestan.

²⁷ <http://www.callcenters.com>

3.2.1. La clasificación de centro de llamadas tomando en cuenta el criterio de ¿Quién presta el servicio?.

- 1) Centros de llamada de autoservicio o automáticos (auto Attendant.).
- 2) Centros de llamada de servicio operador-asistido.

3.2.1.1 Centros de llamada de autoservicio o automáticos (auto attendant).

Son aquellos centros de llamada que cuentan con la tecnología de reconocimiento de pulsaciones y de voz, que es capaz de satisfacer las necesidades de atención al usuario, sin requerir intervención humana, realizando transacciones de forma interactiva y suministrando datos que se encuentran en bases de datos.

Como se menciono en el párrafo anterior este sistema tiene que contar con una Unidad de Respuesta de Voz (Voice Response Unit, V. R. U.) también conocida como I. V. R. (Interactive Voice Response).

Ejemplo de este tipo de centros de llamada del Servicio de Administración Tributaria denominado Audio Respuesta del S. A. T..

Dicho Servicio cuenta con números telefónicos locales y 01-800, el cual al ingresar la llamada sucede lo siguiente:

1. El sistema nos da un recordatorio de la forma de



realizar los pagos provisionales.

2. El sistema nos da la bienvenida.

3. El sistema nos menciona el menú principal de opciones con que cuenta y nos invita a pulsar en el teléfono el número que corresponde a la opción que necesitamos.

4. El paso siguiente dependiendo de la opción que hayamos seleccionado se nos proporcionara la información por ejemplo el índice nacional de precios al consumidor (I.N.P.C.) del mes de octubre del 2002.

5. Nos menciona la nueva gama de opciones que tenemos en un menú secundario. Dentro de las opciones esta regresar al menú principal, salir del sistema u otras. Es en este punto que donde se puede salir del sistema o trasladarse a otras opciones para seguir recabando información.

Cabe mencionar que este tipo de sistemas no solamente nos pueden proporcionar información al momento de que se esta realizando la llamada, además pueden realizar otras funciones como enviar por fax o e-mail información precargada en el sistema.

Muestra de esto es el ejemplo del servicio del Sistema de Administración Tributaria (S.A.T.), si nosotros entramos a la opción de tablas para calcular impuesto sobre el producto del trabajo, el sistema nos solicita que proporcionemos un número telefónico que cuente con Fax para que nos envíe la información. Cuando nosotros salimos del sistema, este busca la información que le solicitamos, realiza la llamada la número que proporcionamos y transmite la información que pedimos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.1.2 Centros de llamada de servicio operador-asistido.

Estos centros de llamada son los mas comunes y es en el cual al momento en establecer comunicación un operador nos atiende.

Ejemplo de esto es el servicio de Locatel, cuando establecemos comunicación con este centro de llamada nos contesta una operadora y nos proporciona información que le solicitamos o nos remite a otro operador especializado.

Otro ejemplo muy común en tiempo de elecciones es cuando empresas especializadas en levantar encuestas como Gallup de México ,por medio de su centro de llamada realizan llamadas telefónicas con la finalidad de realizar encuestas y nos preguntan por cual candidato se va a votar.

3.2.2. Los canales de comunicación que se utilizan.

En esta clasificación se puede observar la repercusión que a tenido el avance tecnológico en los centros de llamada, ya que el criterio se basa al tipo de tecnología que se utiliza para establecer la comunicación.

Considerando este criterio tenemos:

- 1) Centros de llamada basados en el teléfono.
- 2) Centros de llamada basados en la integración de Computadora

Internet y teléfono C.T.I. por sus siglas en inglés Computer Telephony Integration.

3) Centros de contacto de centros de llamada (e-contact center).

3.2.2.1 Centros de llamada basados en el teléfono.

Estos centros de llamada para realizar sus funciones solamente utilizan el canal de la línea telefónica.

Históricamente estos fueron los primeros centros de llamada por medio de los cuales se realizan ventas por teléfono y se proporciona información de diversa, muy específica y limitada.

3.2.2.2 Centros de llamada basados en C. T. I.

La aparición de la computadora personal origina un cambio significativo en la forma de trabajar un call center, ya que esta herramienta genera una mayor eficiencia en los servicios del centro de llamadas donde se proporciona información, ya que nos permite acceder con mas facilidad a la información previamente capturada en una base de datos, siendo además de la rapidez en que se dispone en el tipo mas variado de información con el que se cuenta, texto, fotos, mapas, diagramas etc., otra innovación fue el procesamiento de información obtenida por el centro de llamadas en el levantamiento de encuestas y la facilidad de crear estadísticas mas detalladas y mas oportunas de las operaciones (llamadas), realizadas por el centro de llamadas.

Es así como se desarrolla "software" y procesos que se usan para integrar el teléfono y las redes de computadores en orden de proveer una mas eficiente y fluida interacción con el cliente.

Por lo anterior expuesto y siendo reiterativos los centros de llamadas C. T. I. son aquellos que utilizan como canal de comunicación el teléfono y además integran las redes de computadores para brindar un servicio mas eficiente.

3.2.2.3. Centros de contacto de centros de llamada (e-contact center).

Actualmente se esta tomando la parte en la revolución más extraordinaria en la historia. Esta revolución de tecnología que ha llevado la edad de multimedia, una edad dónde las barreras de tiempo un espacio ya no existe. Es una edad dónde las personas de los lados opuestos del mundo pueden comunicarse cara a cara, así como si ellos vivieran la próxima puerta.

Las nuevas capacidades de la gestión de redes, tecnologías que habilitan conectividad y la banda ancha así como las normas que manejan las nuevas aplicaciones. La tecnología está creando nuevas interfaces, el Internet es un ejemplo excelente.

Este cambio fundamental no ha dejado influir en los centro de llamada, como a tal el centro de la llamada esta creciendo para apoyar el ciclo de vida de un cliente a través de las fases de servicio de adquisición y retención.

Estos e-contact center utilizan tecnología de punta en donde podemos encontrar a finales del año 2002 los siguientes:

CHAT. es la conversación entre dos o mas personas mediante las facilidades de Internet, es un sistema que permite a los usuarios de Internet intercambiar mensajes de texto o voz con otros visitantes en el mismo lugar (dirección en Internet, portal), en tiempo real, estableciendo conversaciones entre ellos.

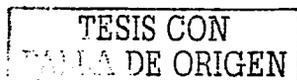
E-MAIL. Comúnmente Conocido como correo electrónico es un sistema que nos permite enviar datos a una dirección preestablecida en un servidor para cada usuario.

Videoconferencia virtual. Es la conferencia a través de Internet entre dos o mas computadoras conectadas a webcams y con determinados programas clientes como puede ser el net meeting de Microsoft.

WEB COLLABORATION. Es un servicio agregado a Internet que capacita a un operador para asistir a un usuario en el uso de un sitio web.

SOPORTE REMOTO. Es un servicio que se presta de forma remota por medio de un MODEM o una conexión a Internet, donde se solicita el soporte por Internet y el operador que da el soporte se conecta a la computadora del usuario, trabajando en la computadora del usuario y asesorándolo en los procesos que el solicita.

Ejemplo de este servicio lo da la compañía Ontrac Data Internacional Inc., que da soporte en recuperación de datos en forma



remota.

3.2.3. La forma de operar o servicios que prestan.

Esta clasificación es muy sencilla y el criterio solamente divide a los centros de llamada en dos grandes grupos.

Centros de llamada de entrada (inbound).

Estos centros de llamada son los que reciben la comunicación, es decir el usuario se comunica al centro por medio de alguno de los canales establecidos para ese fin.

Ejemplo de esto, son los centros de atención a clientes de compañías como Coca Cola, Panasonic y Microsoft.

Centros de llamada de salida (outbound)

Son aquellos centros donde su principal función es comunicarse con determinados sectores de la población, con el fin de recabar información de diversa índole.

Ejemplo de este tipo de Centros de Llamada son los de las empresas especializadas en realizar encuestas, promocionar productos tales como tarjetas de crédito y las que realizan investigaciones de mercado.

3.3. Funciones del centro de llamada.

Como se ha mencionado anteriormente un centro de la llamada es un lugar central de dónde cliente y otras llamadas telefónicas se son ocupadas por una organización, normalmente con alguna cantidad de automatización de la computadora. Típicamente, un centro de la llamada tiene la habilidad de ocuparse de un volumen considerable de llamadas al mismo tiempo, proteger las llamadas y remitirlos a alguien calificado para manejarlos, y para anotar las llamadas. Los centros de la llamada son usados por las organizaciones con variados fines, ya que tanto organizaciones publicas como privadas utilizan los centros de llamada.

Las funciones que se pueden desempeñar en un centro de llamadas son muy variadas en donde encontramos:

- 1) Promociones.
- 2) Ventas.
- 3) Soporte técnico.
- 4) Servicio Post venta.
- 5) Atención a clientes.
- 6) Encuestas.
- 7) Estudios de mercado.
- 8) Centros de consulta.

3.4. El Modelo de Centro de Contacto.

El Modelo de Centro de Contacto es un amazón de alto nivel por pensar sobre las cinco áreas principales de un centro del contacto de calidad mundial. El modelo es útil ayuda categorizar las actividades requeridas necesario para construir o mantener un centro del contacto eficaz.

En el modelo de centro de contacto, hay cinco áreas principales:

1. La estrategia.
2. Los procesos.
3. La tecnología.
4. Los recursos humanos.
5. Los medios.

Cada uno de los cinco es importante solo, pero se conecta a todos los otros.

La integración de las áreas crean una gran sinergia en beneficio del call center.

La definición de estrategia comercial es la base por definir los procesos y escoger la tecnología. Las políticas del recurso humano requieren la entrada de los procesos y la tecnología, y todos los tres guiarán selección de los medios y plan.



Modelo de Centro de Llamadas.

La estrategia.

La estrategia comercial es el punto de partida crítico por planear un centro de la llamada. Antes de seleccionar el sitio para su centro de la llamada, o procesos arteros, sistemas o estructuras orgánicas, se debe definir el papel que el centro de la llamada jugará en el éxito de su organización. Las preguntas críticas incluyen:

- 1) ¿Cuál es la misión de nuestro centro de la llamada?
- 2) ¿Cuál es nuestra posición competitiva?
- 3) ¿Cuáles son las necesidades y expectativas de nuestros clientes?
- 4) ¿Cuáles son las metas primarias y objetivos para el centro?
- 5) ¿Cuál es nuestra estrategia de contacto de cliente?

Los procesos.

El centro de su funcionamiento de centro de llamada será sus procesos comerciales. Usted definirá:

- 1) Por qué y cómo los clientes lo llamarán.
- 2) Cómo su Conmutador se ocupará de estas interacciones.
- 3) Cómo su centro de la llamada se ocupará de transacciones mercantiles diarias y funcionamientos.
- 4) Cómo usted manejará su centro de la llamada provea de personal y fijando.

La tecnología.

La tecnología jugará un papel importante en el éxito de su centro de la llamada. Una vez usted ha definido cómo se ocuparán de interacciones del cliente y procesos de negocio, usted necesitará diseñar las tecnologías apropiada, seleccione a los vendedores, instale los sistemas, y entrene el personal de apoyo. Las áreas de tecnología importantes incluyen:

- 1) **Voice:** El Interruptor del teléfono, Network de Voice, la Asignación de ruta del Contacto, la Response de Voice Interactiva (IVR).
- 2) **Los datos:** Los puestos de trabajo, las Aplicaciones De computación y bases de datos, Cliente Dirección de la Relación (CRM) las Herramientas, la Integración de la Telefonía De computación (CTI).

- 3) **Web:** Website, Mande electrónicamente. Dirección del Correo electrónico, Integración de Web (la chat del texto, web call, colaboración remota).
- 4) **La dirección:** Informando, la Dirección de la Mano de obra, y
- 5) **Supervisando la calidad.**

Los Recursos humanos.

El próximo paso será definir todos los elementos para su centro. La gama amplia de caídas de actividades de recursos humanos en lo siguiente categorías:

- 1) **La Organización:** el plan orgánico, las definiciones de las funciones.
- 2) **La adquisición del personal:** reclutando, contratando, y entrenando.
- 3) **La dirección del personal:** los caminos de la carrera definiendo para animar la retención del empleado, los procedimientos de evaluación de actuación.
- 4) **Las comunicaciones:** interior y externo.

Los medios.

El último elemento importante del modelo de centro de llamada es los medios. Preparando los medios involucra:

- 1) Seleccionando la ciudad, situación, y tamaño del centro de la llamada.
- 2) Los contratistas seleccionando y vendedores.
- 3) Diseñando el espacio interior y amueblándolo.

Ahora bien después de haber revisado lo referente a los entes de comunicación denominados call center, de conocer los elementos que lo integran, podemos constatar que el call center engloba una serie de características particulares que ya se mencionaron en este capítulo y que se integra tanto de bienes de capital como de el recurso humano, los cuales son tratados por áreas de conocimiento específicas, por ejemplo el recurso humano, si es cuantificable en moneda corriente pues se devengan salarios, pero además se debe de cualificar, es decir procurar obtener el personal de características especiales para cumplir cada uno de los perfiles de los puestos, coadyuvar a desarrollar habilidades del recurso humano y tener un adecuado ambiente organizacional. En lo referente a los bienes de capital las áreas que se involucran van desde las ingenierías, la administración y las finanzas, por mencionar algunas de ellas, las ingenierías tienen ingerencia por las características técnicas que deben de tener los bienes de capital, así mismo por las especificaciones y características de las instalaciones que necesita el call center, la administración se requiere para que integre todos los recursos con los que se cuentan y las finanzas, para la obtener recursos económicos que nos servirán para adquirir bienes de capital.

Ahora procederemos a realizar la adquisición de bienes de capital en el siguiente caso práctico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CASO PRÁCTICO.

En los anteriores capítulos se a expuesto la parte teórica de el arrendamiento financiero en diferentes ámbito como son el contable, el fiscal y el financiero, además de lo relativo a los call center.

En el presente capitulo aplicaremos lo tratado en los capítulos anteriores.

Antecedentes.

La empresa Quimera S.A. de C. V. , es una empresa que tiene como actividad preponderante la creación de software administrativo, con presencia a nivel regional en el centro y sur de México.

Los clientes de esta empresa son muy variados ya que cuenta con programas administrativos contables estándar y además desarrolla software especial para grandes empresas..

Dentro de la investigación de mercado que a realizado la empresa a encontrado determinadas constantes en los deseos de los prospectos de clientes para su producto dentro de los cuales encontramos los siguientes:

1. El Usuario de software administrativo le agrada que el programa cuente con una interfaz amigable, es decir que sea sencillo para trabajar con él.
2. Además le gusta tener la confianza de estar respaldado por técnicos especialistas del programa para futuras contingencias y dudas que pueda tener, y que estas sean resueltas lo más rápido posible y con un lenguaje que le sea familiar al usuario.
3. También desea que exista la posibilidad de contar con un centro de ayuda que cuente con diferentes formas de acceder a él.

Los directivos de la empresa están en conocimiento de la competencia existente entre los desarrolladores de este tipo de software, desean estar en ventaja en comparación de su competencia por lo que decidieron formar dentro del departamento de soporte de la empresa un call center para brindar servicios de soporte.

Para la implementación del call center se presupuestó la cantidad de \$3,600,000.00 (tres millones seiscientos mil pesos 00/100 m.n.) Los cuales se aplicaron de la siguiente manera:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

<p>Adecuaciones al espacio físico donde se ubica el call center , las cuales consisten con una superficie de 300 mts cuadrados , en los cuales se realizaron los trabajos de recubrimiento de paredes con corcho, con la finalidad de amortiguar el sonido, instalación de redes de voz, teléfono y datos, instalación eléctrica , e instalación de sistema de ventilación, instalación de alfombra y señalizaciones de seguridad así como el acondicionamiento de cinco oficinas privadas, una área de descanso y un centro de comunicación.</p>	<p>\$1,800,000.00</p>
<p>Contratación e instalación de los servicios de banda ancha, de 15 líneas telefónicas la agrupación de las mismas y la contratación de una línea 01-800.</p>	<p>\$ 100,000.00</p>
<p>La adquisición de equipo de computo y mobiliario consistente en 30 computadoras de última generación , 5 impresoras láser de alto rendimiento , 30 unidades de respaldo eléctrico, un servidor de computo, 30 módulos de estaciones de trabajo, cinco escritorios , tres sillones y 35 sillas ejecutivas.</p>	<p>\$1,050,000.00</p>
<p>La instalación de un pequeño generador eléctrico, para efecto de prestar servicio aun cuando falle el suministro de energía eléctrica normal.</p>	<p>\$ 650,000.00</p>

Como se puede observar en la relación anterior nos falta un conmutador para el manejo de las llamadas telefónicas en este caso se va adquirir un conmutador serie 4400 CCx, el cual es la parte central de un call center, ya que por medio de el se distribuyen las llamadas a los centros de trabajo ,además de proporcionar herramientas para proporcionar un servicio de calidad.

La serie de conmutadores 4400 CCx, la cual incluye distribuidor de centro de llamadas, módulo de supervisión de la actividad telefónica en el call center, administrador del centro telefónico, CTI (Integración cómputo-telefonía), e IVR.

Como el importe presupuestado no nos alcanza para adquirir todo lo necesario para la implementación de nuestra call center , necesitamos recurrir a una fuente de financiamiento externa , la cual tendrá que ser evaluada para determinar cual cubre nuestras necesidades.

Las necesidades que debemos de cubrir son las siguientes:

- 1) Financiamiento a mediano plazo.
- 2) Flexibilidad en pagos.
- 3) Tiempo corto en la obtención de recursos.
- 4) Garantías sean mínimas.
- 5) Obtener el 100 % del costo del equipo.

Planteamiento de fuentes de financiamiento.

Las alternativas que tenemos para obtener recursos y destinarlos a la compra del conmutador son:

- 1) Aumento de Capital.
- 2) Prestamos Bancarios.
- 3) Emisión de Obligaciones.
- 4) Arrendamiento financiero.

Todas las fuentes de financiamiento antes mencionadas son a mediano plazo, el cual cubre nuestras necesidades de financiamiento.

Determinación de la fuente de financiamiento a elegir.

Para llevar a cabo el estudio para determinar que alternativas es la mas adecuada para la empresa debemos tener en cuenta la situación financiera, administrativa y legal de la empresa.

Por lo expresado en el párrafo anterior tenemos a nuestra disposición la siguiente documentación.

El procedimiento de selección de la fuente de financiamiento será el siguiente.

Se confrontaran las necesidades a cubrir contra las características y requisitos de la fuente de financiamiento.



QUIMERA S.A. DE C.V.

Cuadro comparativo de fuentes de financiamiento.

Concepto	Aumento de Capital.	Prestamos Bancarios.	Emisión de Obligaciones. Hipotecarias	Arrendamiento financiero.
Financiamiento a mediano plazo.	si	si	si	si
Flexibilidad en pagos.	pago por medio de dividendos en base a la utilidad anual de la empresa..	pago de capital mas intereses de forma mensual.	Pagos determinados en la obligación de periodo variable por medio de amortizaciones.	Pagos de manera mensual por medio de un renta mas impuesto al valor agregado.
Tiempo corto en la obtención de recursos .	No cumple este requisito , porque debe de convocar a la asamblea de accionistas y poner en consideración el incremento de capital.	El tiempo de autorización de crédito varia dependiendo de la institución, pero relativamente es corto.	Como la empresa no cuenta con registro en la bolsa de valores, el tiempo es sumamente largo , ya que tiene que solicitar registro.	El tiempo de autorización de crédito varia dependiendo de la institución, pero relativamente es corto.
Garantías sean mínimas.	No existen garantías ya que se invierte en la empresa.	Se solicitan garantías colaterales, y el bien adquirido también se queda en garantía., las garantías que se solicitan corresponden al mas del doble del importe del préstamo.	Los activos de la empresa , quedan en garantía.	El bien objeto del arrendamiento es la garantía de la operación.
Obtener el 100 % del costo del equipo.	Si es autorizado por los accionistas este puede ser al 100 %	Solamente otorga el 50 % de los bienes dejados en garantía.	Si se puede expedir obligaciones por el importe total del costo del equipo.	Si se obtiene el 100 % de los recursos necesarios para la adquisición del equipo.
Observaciones.	Para los accionistas es una inversión, la cual para ellos el dinero que inviertan no esta disponible. La ganancia por la operación la recibirán por medio de los dividendos decretados , disminuidos en su caso por los impuestos correspondientes a la obtención de dividendos.	Para la empresa es sumamente difícil cubrir los requisitos solicitados , ya que no cuenta con los activos suficientes para cubrir el importe de las garantías.	Al no estar registrados en la bolsa, no es una fuente de financiamiento factible.	Esta fuente de financiamiento es la mas adecuado , ya que se obtiene el uso y goce del equipo, además de obtener la propiedad al terminar el periodo del arrendamiento

Por lo expuesto anteriormente se determino como mejor alternativa al arrendamiento financiero, por lo que se procedió a la celebración del contrato que se muestra a continuación.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

PLAZA: México D.F. No de contrato 170974 Cliente: 030775

Contrato de arrendamiento financiero que celebran por una parte la Arrendadora Ilusión S.A. de C. V. , representada indistintamente en este acto por Contabilin Canto, a la que en adelante y para efectos del presente contrato se le(s) denominara "LA ARRENDADORA", por la segunda parte Agustín Cazares Moro en representación de Químera S.A. de C.V., a quien en lo sucesivo y para efectos de este contrato se le denominara como " La arrendataria", el cual sujetan al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES:

- i. Declara "LA ARRENDADORA" a través de sus representantes que es su deseo otorgar a favor de la "ARRENDATARIA" el uso y goce del (.los) Bien (es) que se describe(n) en la cláusula I de este contrato y/o en sus respectivos anexos en su caso, en lo sucesivo el (los) Bien (es).

- II. Declara "LA ARRENDATARIA" por conducto de sus representantes que esta conforme en recibir el (los) Bien (es) en arrendamiento, así como de pagar la cantidad que como renta o prestación se fije en el presente contrato.

- III. Declara (n) el (los) obligado (s) Solidarios que es su interés la celebración de este contrato, así como su intención de constituirse como obligado (s) Solidario (s) de la arrendataria en los términos del mismo.

CLAUSULAS.

1. EL OBJETO DEL CONTRATO: "LA ARRENDADORA" por medio del presente contrato se obliga a adquirir el (los) Bien (es) que se describen a continuación, en lo sucesivo EL (LOS) BIEN (ES), y a conceder el uso y goce del mismo (de los mismos) a "LA ARRENDATARIA" a quien a su vez lo (s) recibe, en los términos y condiciones del Contrato.

La responsabilidad de "LA ARRENDADORA" en este contrato se limita a pagar el precio de adquisición de (de los) Bien (es), Hasta por el monto señalado en el cuadro de la cláusula II con el nombre del costo original, mas su respectivo Impuesto al Valor Agregado.

Así mismo, formaran parte de (del los) Bien (es) cualesquiera refacciones, mecanismos o implementos incorporados al mismo (a

los mismos) por "LA ARRENDATARIA" o por cualquier persona, los cuales quedaran a beneficio de "LA Arrendadora".

EQUIPO ARRENDADO.

2. Conmutador la serie 4400 CCx, la cual incluye distribuidor de centro de llamadas, módulo de supervisión de la actividad telefónica en el call center, administrador del centro telefónico, CTI (Integración cómputo-telefonía), e IVR.
3. El flujo de efectivo para de la empresa le permite hacer la adquisición del conmutador a un plazo de 48 mensualidades.
4. El valor del conmutador es de \$ 1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 m. n.) mas su correspondiente Impuesto al Valor Agregado por la cantidad de \$ 150,000.00 (ciento cincuenta mil pesos 00/100 m.n.).

Dentro de las condiciones de la operación destacan lo siguiente:

- a) Plazo forzoso 48 meses.
- b) Pago de las 48 rentas en moneda nacional.
- c) Numero de Rentas 48.
- d) Pago de la primera mensualidad a la firma del contrato.
- e) Tasa del contrato.
- f) El cálculo de los intereses se hará sobre saldos insolutos.
- g) Comisión por apertura de crédito \$ 20,000.00 mas I. V. A.

h) Comisión por registro \$ 7.000.00 mas I. V. A.

Para la determinación de las rentas del plazo de la operación se consideran los siguientes elementos.

- a) Tasa de moneda nacional $(11.15 + 2) = 13.15$
- b) Tasa líder; TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio).
- c) Factor por el que se multiplica la tasa líder: 1.
- d) Numero de puntos porcentuales a adicionar a la tasa líder: 2.
- e) El porcentaje de para determinar la tasa de interés moratorio es del 100 %.

OPCION AL FINALIZAR EL CONTRATO.

1. "LA ARRENDATARIA" se reserva el derecho a escoger la opción terminal del contrato, eligiendo tres meses antes de la terminación de contrato la opción deseada y notificando por escrito a "LA ARRENDADORA".

PAGO DE IVA

Las partes convienen en que el impuesto al valor agregado será cubierto conforme a lo siguiente:

1. \$ 150,000.00 a la firma del contrato y el resto se calculara sobre el interés devengado de cada renta pagadera junto con la misma.

La Arrendadora Ilusión S.A. de C.V.

Desglose del pago inicial

Renta anticipada:	\$ 26,902.00.
IVA de renta anticipada.	\$ 1,643.75
IVA de la operación.	\$150,000.00
Monto de comisión.	\$ 20,000.00
IVA de comisión.	\$ 3,000.00
Registro.	\$ 7,000.00
IVA de Registro.	\$ 1,050.00
	<hr/>
	\$ 209,595.75

Estudio Cualitativo.

El contar con un call center como el que se implanto, con los elementos y características que se a mencionado anteriormente, beneficiara a la empresa al mejorar su servicio de soporte técnico, ya que pude ofrecer los siguientes servicios.

1. Accesoría por medio del teléfono con numero 01-800, gratuito para el cliente.

2. Accesoría por medio de CHAT a través de Internet.
3. Accesoría por medio de e-mail.
4. Posibilidad de brindar un servicio de soporte especializado a través de la conexión directa con la computadora del usuario.
5. El servicio telefónico es a nivel nacional las 24 horas todos los días del año.
6. El servicio a través de CHAT, e-mail y conexión directa son a nivel nacional e internacional las 24 horas del día todos los días del año.

Beneficios para la empresa.

La presencia de la empresa será más importante por los beneficios adicionales que se tiene al adquirir un producto de la misma, ya que no solamente se les vende el software sino además se les proporciona un seguimiento a nuestros clientes por medio de los servicios de asesoría antes mencionados.

La empresa tiene la posibilidad de ampliar su mercado pasando de nivel regional, al nivel nacional y posteriormente a nivel internacional, estableciéndose en nuevos nichos de mercado donde su producto tiene las posibilidades de ser adquirido.

Se eliminan costos de departamentos de soporte técnico en oficinas de representación en el interior de la república.

Los resultados de la implementación del call center no están directamente relacionados con la obtención de ingresos por lo que no son cuantificables los efectos que producirán en los ingresos..

Tabla de amortización del arrendamiento financiero.

En la siguiente pagina se realizan los cálculos necesarios para la determinación de la renta mensual. Así mismo en la pagina 110 se anexa la tabla de amortización del arrendamiento financiero.

Movimientos contables originados por el arrendamiento financiero.

En las paginas 111 a la 119 se muestran los registros contables y sus soportes documentales de los movimientos que se originan por la operación del arrendamiento financiero..

Análisis y fiscal del arrendamiento financiero.

En las paginas 120 y 121 se realizan los cálculos para determinar la repercusión contable.



Análisis de los Valor Futuro y Presente del Contrato del Arrendamiento Financiero.

Concepto	Valor Futuro	Valor Presente	Diferencia
Mensualidades	1,291,296.22	1,000,000.00	291,296.22
	1,291,296.22	1,000,000.00	291,296.22

Datos Generales.

Importe. 1,000,000.00
 IVA del activo. 150,000.00
 Fecha de Firma. 01/11/2002
 Tasa anual. 13.1500%
 Tasa mensual. 1.0958%

Plazo. 48 meses
 Vida Útil del Bien. 4 Años

Gastos de Registro. 7,000.00

Comisión. 20,000.00

Renta. 26,902.00

Las rentas son anticipadas.

A la firma del contrato no se a seleccionado la opción terminal

Calculo.

Renta mensual = $\frac{\text{importe} \cdot \text{tasa de interés mensual}}{1 - (1 + \text{tasa de interés mensual})^{-n}}$

Renta mensual = $\frac{1,000,000.00 \cdot 0.01095833}{0.40734263} = \frac{10958.33}{0.40734263} = 26,902.00$

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



QUIMERA S.A. DE C.V.
Amortización del Arrendamiento Financiero
 del periodo 11/2XX2 AL 10/2XX6

mensualidad	fecha	saldo insoluto	renta	interes variable	capital en pago	iva	importe de la mensualidad
	1/1/ Nov IX2	1,000,000 00	26,902 00	10,958 33	15,943 67	1,643 75	28,545 75
	2/1/ Dic IX2	984,056 33	26,902 00	10,783 62	16,118 38	1,617 54	28,519 55
	3/1/ Ene IX3	967,937 94	26,902 00	10,606 99	16,295 01	1,591 05	28,493 05
	4/1/ Feb IX3	951,642 93	26,902 00	10,428 42	16,473 58	1,564 26	28,466 27
	5/1/ Mar IX3	935,169 34	26,902 00	10,247 90	16,654 10	1,537 19	28,439 19
	6/1/ Abr IX3	918,515 24	26,902 00	10,065 40	16,836 60	1,509 81	28,411 81
	7/1/ May IX3	901,678 63	26,902 00	9,880 90	17,021 10	1,482 14	28,384 14
	8/1/ Jun IX3	884,657 53	26,902 00	9,694 37	17,207 63	1,454 16	28,356 16
	9/1/ Jul IX3	867,449 89	26,902 00	9,505 81	17,396 19	1,426 87	28,327 88
	10/1/ Ago IX3	850,053 70	26,902 00	9,315 17	17,586 83	1,399 28	28,299 28
	11/1/ Sep IX3	832,486 86	26,902 00	9,122 45	17,779 55	1,369 37	28,270 37
	12/1/ Oct IX3	814,687 31	26,902 00	8,927 62	17,974 38	1,339 14	28,241 15
	13/1/ Nov IX3	796,712 93	26,902 00	8,730 65	18,171 35	1,309 60	28,211 60
	14/1/ Dic IX3	778,541 57	26,902 00	8,531 52	18,370 48	1,279 73	28,181 73
	15/1/ Ene IX4	760,171 09	26,902 00	8,330 21	18,571 79	1,249 53	28,151 54
	16/1/ Feb IX4	741,599 29	26,902 00	8,126 69	18,775 31	1,219 00	28,121 01
	17/1/ Mar IX4	722,823 98	26,902 00	7,920 95	18,981 05	1,188 14	28,090 15
	18/1/ Abr IX4	703,842 92	26,902 00	7,712 95	19,189 05	1,156 34	28,058 95
	19/1/ May IX4	684,653 87	26,902 00	7,502 67	19,399 33	1,125 40	28,027 41
	20/1/ Jun IX4	665,254 53	26,902 00	7,290 08	19,611 92	1,093 51	27,995 52
	21/1/ Jul IX4	645,642 61	26,902 00	7,075 17	19,826 83	1,061 28	27,963 28
	22/1/ Ago IX4	625,815 78	26,902 00	6,857 90	20,044 10	1,028 69	27,930 69
	23/1/ Sep IX4	605,771 67	26,902 00	6,638 25	20,263 75	995 74	27,897 74
	24/1/ Oct IX4	585,507 92	26,902 00	6,416 19	20,485 81	962 43	27,864 43
	25/1/ Nov IX4	565,022 10	26,902 00	6,191 70	20,710 30	928 76	27,830 76
	26/1/ Dic IX4	544,311 80	26,902 00	5,964 75	20,937 25	894 71	27,796 72
	27/1/ Ene IX5	523,374 54	26,902 00	5,735 31	21,166 69	860 30	27,762 30
	28/1/ Feb IX5	502,207 85	26,902 00	5,503 36	21,398 64	825 50	27,727 51
	29/1/ Mar IX5	480,809 20	26,902 00	5,268 87	21,633 13	790 33	27,692 34
	30/1/ Abr IX5	459,176 07	26,902 00	5,031 80	21,870 20	754 77	27,656 77
	31/1/ May IX5	437,306 98	26,902 00	4,792 14	22,109 86	718 92	27,620 83
	32/1/ Jun IX5	415,196 00	26,902 00	4,549 86	22,352 14	682 48	27,584 48
	33/1/ Jul IX5	392,843 86	26,902 00	4,304 91	22,597 09	645 74	27,547 74
	34/1/ Ago IX5	370,246 76	26,902 00	4,057 29	22,844 71	608 59	27,510 60
	35/1/ Sep IX5	347,402 05	26,902 00	3,806 95	23,095 05	571 04	27,473 05
	36/1/ Oct IX5	324,306 99	26,902 00	3,553 86	23,348 14	533 08	27,435 08
	37/1/ Nov IX5	300,958 05	26,902 00	3,298 01	23,603 99	493 33	27,396 33
	38/1/ Dic IX5	277,354 85	26,902 00	3,038 35	23,862 63	455 90	27,357 91
	39/1/ Ene IX6	253,492 20	26,902 00	2,777 85	24,124 15	416 68	27,318 68
	40/1/ Feb IX6	229,368 04	26,902 00	2,513 49	24,388 51	377 02	27,279 03
	41/1/ Mar IX6	204,979 53	26,902 00	2,246 23	24,655 77	336 93	27,238 94
	42/1/ Abr IX6	180,323 75	26,902 00	1,976 05	24,925 95	296 41	27,198 41
	43/1/ May IX6	155,397 80	26,902 00	1,702 90	25,199 10	255 44	27,157 44
	44/1/ Jun IX6	130,198 70	26,902 00	1,426 78	25,475 24	214 07	27,116 07
	45/1/ Jul IX6	104,723 45	26,902 00	1,147 59	25,754 41	172 14	27,074 14
	46/1/ Ago IX6	78,969 04	26,902 00	865 37	26,036 63	129 81	27,031 81
	47/1/ Sep IX6	52,932 40	26,902 00	580 05	26,321 95	87 01	26,989 01
	48/1/ Oct IX6	26,610 45	26,902 00	291 56	26,610 44	43 73	26,945 74
		1,291,296.22	291,296.22	291,296.22	1,000,000.00	43,694.43	1,334,990.65

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Quimera S.A. de C.V.

Las quimeras de hoy, son la realidad del mañana.

Cuenta	SubCta	Concepto	Parcial	Debe	Haber
1201	001-001	Equipo de telefonía Conmutador serie 4400 CCx		1,000,000.00	
1301	001	Cargos Diferidos Gastos por amortizar		291,296.22	
5200	001	Gastos Financieros		27,000.00	
	005	Comision por apertura Registro del contrato	20,000.00 7,000.00		
1170	003	IVA Acreditable		154,050.00	
	004	Compras de Activos Fijos Gastos Financieros	150,000.00 4,050.00		
2200	001	Acreedores por contrato de Arrendamiento Financiero Arrendadora Ilusion SA de CV			1,291,296.22
1100	001	Bancos Banco de la Ilusion			181,050.00
Sumas Iguales.				1,472,346.22	1,472,346.22

Adquisición de un conmutador serie 4400 CCX con número de serie xxxxxxx1, por medio del contrato de arrendamiento con folio 170974, con la arrendadora financiera Ilusion SA de CV A34 y gastos financieros derivados de la operación según factura número 170974-P

elaboro	reviso	fecha	folio
mcbm	javs	01/11/82	Tr 1

TESIS CON
FOLIO DE ORIGEN

**ARRENDADORA FINANCIERA LA ILUSION.**

RFC:AFI001001-SSS

AVENIDA NO ME OLVIDES 101 COLONIA CUENTA CONMIGO EN LA CIUDAD DE MEXICO c.p. 00001

FACTURA NUMERO 170974-P

QUIMERA SA DE CV

Av Esperanza # 1

Colonia Esfuerzo Nacional

Municipio de Ecatepec, C.P. 51001

Estado de Mexico.

R.F.C.

MÉXICO D.F. A 1 DE NOVIEMBRE DE 2XX2

QUI-980101-QUI

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMPORTE	IVA	TOTAL
1	RECIBO DE PAGO INICIAL DE OPERACIÓN			
	COMISIÓN POR APERTURA	20,000.00	3,000.00	23,000.00
	REGISTRO DEL CONTRATO	7,000.00	1,050.00	8,050.00
	IVA DE LA OPERACIÓN EN BASE A \$ 1,000,000.00		150,000.00	150,000.00
		27,000.00	154,050.00	181,050.00

*****Son ciento ochenta mil cincuenta pesos 00 /100 m.n.*****

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**ARRENDADORA FINANCIERA LA ILUSION.**

RFC:AFI001001-SSS

AVENIDA NO ME OLVIDES 101 COLONIA CUENTA CONMIGO EN LA CIUDAD DE MEXICO c.p. 00001

FACTURA NUMERO 170974-R-1

QUIMERA SA DE CV
Av Esperanza # 1
Colonia Esfuerzo Nacional
Municipio de Ecatepec, C.P. 51001
Estado de Mexico.
R.F.C. QUI-980101-QUI

MÉXICO D.F. A 1 DE NOVIEMBRE DE 2XX2

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMPORTE	IVA	TOTAL
1	PRIMERA RENTA DE LA OPERACIÓN 170974			
	CAPITAL	15,943.67		15,943.67
	INTERESES	10,958.33	1,643.75	12,602.08
		26,902.00	1,643.75	28,545.75

****SON VEINTIDOS MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS 75/100 M.N.****



Quimera S.A. de C.V.

Las quimeras de hoy, son la realidad del mañana.

CEDULA DE DEPRECIACIÓN CONTABLE POR EL PERIODO DE DURACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO
ACTIVO Conmutador serie 4400 CCx

Ejercicio	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANUAL
20X2											20,833.33	20,833.33	41,666.66
20X3	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00
20X4	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00
20X5	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00
20X6	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33			208,333.33
													1,000,000.00

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**ARRENDADORA FINANCIERA LA ILUSION.**

RFC:AFI001001-SSS

AVENIDA NO ME OLVIDES 101 COLONIA CUENTA CONMIGO EN LA CIUDAD DE MEXICO c.p 00001

FACTURA NUMERO 170974-OF-1**QUIMERA SA DE CV**

Av Esperanza # 1

Colonia Esfuerzo Nacional

Municipio de Ecatepec, C.P. 51001

Estado de Mexico.

R.F.C.

MÉXICO D.F. A 30 DE OCTUBRE DEL 2XX6

QUI-980101-QUI

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMPORTE	IVA	TOTAL
1	VENTA DE CONMUTADOR SERIE 4400 CCX CON NUMERO DE SERIE XXXXXX1 . EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA	50,000.00	7,500.00	57,500.00
		-	-	-

****SON VEINTIDOS MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS 75/100 M.N.****

Para determinar el efecto fiscal de la operación de arrendamiento financiero, proyectaremos el INPC, por el periodo que dure el arrendamiento.

Por lo expresado anteriormente tenemos lo siguiente

Tabla de Índice Nacional de Precios al Consumidor Estimados

	EJERCICIO 20X2	EJERCICIO 20X3	EJERCICIO 20X4	EJERCICIO 20X5	EJERCICIO 20X6
ENERO	0 93792	1 01290	1 09368	1 18133	1 27578
FEBRERO	0 94395	1 01941	1 10091	1 18893	1 28398
MARZO	0 95002	1 02597	1 10799	1 19658	1 29224
ABRIL	0 95613	1 03257	1 11512	1 20427	1 30055
MAYO	0 96227	1 03921	1 12229	1 21201	1 30891
JUNIO	0 96846	1 04589	1 12950	1 21981	1 31733
JULIO	0 97469	1 05261	1 13677	1 22765	1 32580
AGOSTO	0 98096	1 05938	1 14408	1 23554	1 33432
SEPTIEMBRE	0 98728	1 06619	1 15143	1 24349	1 34290
OCTUBRE	0 99361	1 07305	1 15884	1 25148	1 35154
NOVIEMBRE	1 00000	1 07995	1 16629	1 25953	1 36023
DICIEMBRE	1 00643	1 08689	1 17379	1 26763	1 36897

Quimera S.A. de C.V.

Determinación del efecto del Arrendamiento Financiero Sobre el ISR.

Ejercicio	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6
Ingresos Acumulables	0	0	0	0	0
Deducciones autorizadas					
Compra del Equipo.					50,000.00
Comisión por servicios	7,000.00				
Gastos de Registro.	20,000.00				
Intereses por arrendamiento	21,741.95	115,057.20	86,027.51	52,941.71	15,527.85
Depreciación Fiscal	41,666.67	261,471.90	282,376.08	304,951.52	274,443.18
Resultado	90,408.62	376,529.10	368,403.59	357,893.23	339,971.03
Tasa de ISR	35.00%	34.00%	33.00%	32.00%	32.00%
Disminución de ISR originado por el arrendamiento Financiero	31,643.02	128,019.89	121,573.19	114,525.83	108,790.73

Nota De conformidad con lo establecido en el artículo transitorio LXXXII de 2002, la tasa del impuesto sobre la renta cambiara automaticamente para un punto porcentual comenzando con 35 % en 2002 hasta llegar al 32 % establecido en el artículo 10° de la Ley del Impuesto sobre la Renta

Se deduce la totalidad del importe pagado por el bien de conformidad con la fracción I del artículo 45 de LISR



Quimera S.A. de C.V.

Las quimeras de hoy, son la realidad del mañana.

CEDULA DE DEPRECIACION FISCAL POR EL PERIODO DE DURACION DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO
ACTIVO Comutador serie 4400 CCx

Ejercicio	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANUAL	Factor de Actualización	Depreciación Actualizada	Actualización
20X2											20,833.33	20,833.33	41,666.67	1.00000	41,666.67	-
20X3	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00	1.04589	261,471.90	11,471.90
20X4	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00	1.12950	282,376.08	32,376.08
20X5	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	250,000.00	1.21981	304,951.52	54,951.52
20X6	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33	20,833.33			208,333.33	1.31733	274,443.18	66,109.84
													1,000,000.00		1,164,909.35	164,909.35

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIÓN.

Como se pudo observar en el presente trabajo, el arrendamiento financiero representa una alternativa muy adecuada de fuente de financiamiento, cuando las personas, ya sean físicas o morales, no cuentan con garantías suficientes para cubrir los requisitos de un préstamo bancario.

Lo expresado en el párrafo anterior, se deriva de las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero con respecto a la flexibilidad de requisitos, al periodo de arrendamiento y a la opción final de contrato, toda vez que puede adquirirse bien, puede arrendarlo nuevamente o puede participar de la venta del activo a un tercero, además considerando de que el arrendatario tiene el uso y goce del bien, no queda más que reiterar que el arrendamiento financiero es una excelente alternativa para la adquisición de bienes de capital.

BIBLIOGRAFÍA.

"Hacia una Comunicación Administrativa Integral", Sergio Flores de Gortari y Emilio Orozco Gutiérrez, 6ª reimpression, editorial trillas, México, 1977.

" Principios de Teoría de las Comunicaciones", Ibarra Quevedo Raúl y Serrano López Miguel 1º Edición, Editorial Limusa, México, 1995.

"Fundamentos de Administración", Ibarra Quevedo Raúl y Serrano López Miguel 1º Edición, editorial McGraw-Hill Interamericana de México S. A. de C. V., México.

"El proceso de la comunicación, introducción a la teoría y a la practica", Berlo K. David, editorial ateneo, Buenos Aires, 1971.

"Los Contratos Civiles y sus generalidades", Treviño García Ricardo, Quinta edición, Editorial Mc Graw Hill.

"Derecho Administrativo". Serra Rojas Andrés. Editorial Porrúa. Tomo II. Catorceava edición. México. 1988 .

"Fuentes de Financiamiento ,Nacional" Financiera e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., Nacional Financiera S. N. C., 1992.

"Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados", Instituto Mexicano de Contadores Públicos,2002.

"Administración Financiera", Prentice All Hispanoamericana,S.A. de C.V. , Van Horne , Novena Edicion, 1995.

"Arrendamiento Financiero Estudio Contable, Fiscal y Financiero",Carlos Siu Villanueva, Ernestina Riuos, Luis Marqu Venegas, IMCP A.C., Agosto 2000, 2º Reimpression.

"The Digital Call Center", Anderson Paul V. EUA. 1999.

"Breve Diccionario Etimológico de la lengua Española". Gómez de Silva Guido, Fondo de cultura Económica, México.

"Diccionario Larousse-Ilustrado. Ediciones Larousse". García Pelayo y Gross Ramón. Decimosegunda edición. México. 1988.

Código Civil para el Distrito Federal Editorial Porrúa.2002.

Prontuario Tributario correlacionado 2003, TAX Editores.

En Internet.

www.digitalcallcenter.com

www.amaf.com.mx

www.condusef.gob.mx

www.sat.gob.mx

www.shcp.gob.mx

Enciclopedias electrónicas.

Enciclopedia Encarta, Microsoft 2000.
Compila IV, Suprema Corte de Justicia de la Nación.1999.