



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTA DE ESTUDIOS
SUPERIORES — CUAUTITLÁN —**

**EL TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DEL ARRENDAMIENTO
OPERATIVO EN UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ Y LOS PROCEDIMIENTOS
APLICADOS PARA ASEGURAR SU CUMPLIMIENTO**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA**

P R E S E N T A :

ARMANDO VALDÉS HERNÁNDEZ

ASESOR:

L.C. ROLANDO SÁNCHEZ PELÁEZ

CUAUTITLÁN IZCALLI EDO. DE MÉXICO

2012



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 CUAUTITLÁN
UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES**

ASUNTO: VOTO APROBATORIO

**DRA. SUEMI RODRÍGUEZ ROMO
DIRECTORA DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE**

**ATN: L.A. ARACELI HERRERA HERNÁNDEZ
Jefa del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán**

Con base en el Art. 28 del Reglamento de Exámenes Profesionales nos permitimos comunicar a usted que revisamos **LA TESIS:**

El Tratamiento Contable y Fiscal del Arrendamiento Operativo en una Empresa Automotriz y los Procedimientos Aplicados para Asegurar su Cumplimiento.

Que presenta el pasante: Armando Valdés Hernández
Con número de cuenta: 08402029-3 para obtener el Título de: Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro **VOTO APROBATORIO**.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"
Cuautitlán Izcalli, Méx. a 26 de Enero de 2012.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	L.A.E. Jesús Alberto Viveros Pérez	
VOCAL	L.C. Rolando Sánchez Peláez	
SECRETARIO	M.A. Antonio Rangel Pineda	
1er SUPLENTE	L.C. Ricardo Ávila Ayala	
2do SUPLENTE	L.C. Pablo Navarro Moctezuma	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional (art. 120).
HHA/pm

A Dios

Infinitas gracias a ti padre mío que me proveíste el regalo de vivir nuevamente para poder concluir los pendientes que en esta vida necesito cerrar, por poner en mi camino a las personas necesarias y buenas siendo este esfuerzo de tesis uno de los mas importantes en mi carrera profesional y como ejemplo para mi hijo en su caminar futuro. Te amo

A mis Padres Armando y Olga

Gracias por su incansable apoyo y su inmenso amor que me generó la fortaleza para seguir adelante en la vida, en la escuela y en el trabajo , por enseñarme a que el respeto se gana , por enseñarme que el trabajo se mantiene con dedicación , que la familia se une y que para seguir adelante en tiempos difíciles solo necesitamos de un esfuerzo y confianza en nosotros mismos, por enseñarme que Dios siempre está cerca y que simplemente hay que buscarlo, por enseñarme a tener la humildad para aceptar y gozar también de los triunfos que la vida nos brinda y a disfrutarlos al máximo con ustedes, la familia, mis profesores y amigos . Los amo.

A mi esposa Lulú y a mi hijo Diego

Gracias a ustedes por ser la parte más importante que alimenta mi vida y que significan mi razón de vivir, por seguir en este camino que la vida nos ofreció , constantemente difícil, lejano, pero unidos seguiremos generando los esfuerzos necesarios sin cansancio alguno para asegurar logros y bienestar en nuestras vidas Los amo.

A mis Hermanos Ezrra, Israel y Crysthian

Gracias a ustedes que me dieron su amor, cariño y enorme apoyo aún estando lejos, por regalarme esos momentos familiares tan bonitos, y por llenarme de buena vibra para seguir adelante ante cualquier adversidad, nunca lo olvidaré y estare siempre agradecido por todo su enorme apoyo. Los amo.

A mis Profesores de Tesis

Gracias Rolando por tu incansable ejemplo de tenacidad, compromiso y docencia con todos los alumnos incluyéndome, por todos los conocimientos y consejos profesionales compartidos en todo momento, por tu tiempo y dedicación a este trabajo de tesis, ten por seguro que caminare en lo profesional buscando aplicar en todo momento el esfuerzo máximo y tener presente todo lo aprendido con tu persona como profesor de esta gran Universidad.

A mis profesores Sinodales de Tesis

Gracias a ustedes profesionales de Inmenso compromiso y gran responsabilidad

Gracias por su gran apoyo y su tiempo en este trabajo de tesis

Gracias por sus consejos que nos llenan de tanta realidad en el campo laboral

Gracias por su visión, soporte y orientación a nosotros los alumnos

Son ustedes quienes dan sentido a nuestro futuro laboral, quienes nos apoyan a encontrar el camino profesional .

A veces recordar a un alumno es difícil y aun más entre los cientos o miles que pasan por las aulas pero ustedes quedan grabados en nuestra mente por siempre, en este caminar tan difícil..... Muchas Gracias por todo su apoyo , su tiempo y profesionalismo.

ÍNDICE	Página
INTRODUCCIÓN	I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	II
HIPÓTESIS	III
OBJETIVO	IV
 CAPÍTULO 1 ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
1.1 Antecedentes de la industria automotriz a nivel mundial y en México.....	13
1.2 Antecedentes del arrendamiento operativo en México.....	31
1.3 Comparativo automotriz de producción , ventas y arrendamiento operativo	33
1.4 Demanda actual del arrendamiento operativo en personas morales y personas físicas con actividad empresarial.....	50
 CAPÍTULO 2 VÍNCULO ENTRE EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO AUTOMOTRIZ Y LAS ARRENDADORAS FINANCIERAS	
2.1 Conceptos y características del arrendamiento operativo automotriz.....	53
2.2 Cuál es el significado de la AMFE (Asociación Mexicana de Financieras Especializadas).....	60
2.3 Servicios y beneficios que proporciona la AMFE.....	75
2.4 Esquemas diversos de arrendamiento operativo automotriz que se ofrecen al arrendatario.....	79
2.5 La gran Importancia del costo del fondeo.....	85
 CAPÍTULO 3 LA REGULACIÓN DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO BAJO NIF y NIIF	
3.1 Fundamentos y principales regulaciones del arrendamiento operativo.....	102
3.2 La depreciación financiera y fiscal del arrendamiento operativo.....	124
3.3 Regulación fiscal y estructura contable para el arrendador.....	135
3.4 Regulación fiscal y estructura contable para el arrendatario.....	143
3.5 Reglas para no simular un arrendamiento financiero.....	146
 CAPÍTULO 4 TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS TRANSACCIONES DE UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO AUTOMOTRIZ	
4.1 Tratamiento contable y fiscal de las rentas	148
4.2 Transacciones por otros cargos durante el desarrollo del contrato.....	151
4.3 Opciones a que tiene derecho el arrendatario durante el desarrollo del contrato....	152
4.4 Opciones a que tiene derecho el arrendatario a la maduración del contrato.....	153

CASO PRÁCTICO DOCUMENTAL	154
CASO PRÁCTICO CONTABLE	167
ABREVIATURAS	169
CONCLUSIÓN	170
BIBLIOGRAFÍA	171

Introducción

Parte del ciclo económico en México se activa por una gran mayoría de compañías del sector empresarial, que está conformado por regímenes de personas morales así como de personas físicas con actividad empresarial, siendo el giro empresarial primordial de ambas el relacionado con el segmento automotriz en México que a su vez está integrado por vehículos automotores “autos”, como de vehículos automotores “comerciales ligeros, de carga, de pasajeros etc.” y en éste tipo de empresas nos enfocaremos a las compañías financieras mismas que ofrecen dentro de su gama de productos financieros el “arrendamiento operativo”, el cual ofrece ventajas contables y fiscales tanto para personas morales como para personas físicas con actividad empresarial tanto para quién lo ofrece como para el que lo contrata y que de llegar a establecer acuerdos que nos conduzcan a el cierre y firma de contratos de “arrendamiento operativo”, sin duda puede ser éste producto financiero una opción relevante más, para mantener y reactivar en lo posible la actividad empresarial en México en épocas en donde la contracción de liquidez es imperante y en donde la sinergia entre arrendadores y arrendatarios al momento de apoyarse y firmar la contratación de éstos productos financieros genera una dinámica muy favorable para ambos, así como también se puede considerar como una alternativa viable para seguir desarrollando negocio sin la salida de recursos que pueda generar un impacto negativo en éstos organismos.

Sin embargo éste producto financiero de “arrendamiento operativo” automotriz es muy viable para que los arrendadores que lo oferten en tiempos en donde la economía no pasa por los mejores momentos de un país como sucedió en México en los años 1995, 2004 y recientemente en 2009 y en donde aun seguimos arrastrando los efectos financieros que ésta debacle financiera generó en la economía y en la que detonó la falta, escasez y disminución de liquidez y flujos de efectivo en las empresas que conforman el sector automotriz, es por esto que decidí realizar el presente trabajo relacionado al tratamiento contable y fiscal del “arrendamiento operativo” en una empresa automotriz, analizando los procedimientos aplicados para asegurar su cumplimiento.

El desarrollo de este trabajo comienza con el **capítulo número uno** dedicado a los antecedentes del “arrendamiento operativo” en la industria automotriz en México, en donde se presentan comparaciones de producción automotriz y la demanda del “arrendamiento operativo” en la actualidad , posteriormente en el **capítulo número dos** trataremos el vínculo entre el “arrendamiento operativo” automotriz y las arrendadoras financieras , conceptos y características del “arrendamiento operativo”, significado y beneficios de la Asociación Mexicana de financieras especializadas , y los diversos esquemas del “arrendamiento operativo” ofrecidos al arrendatario .

En el **capítulo número tres** abordaremos la regulación del “arrendamiento operativo”, la depreciación financiera y fiscal, estructura contable del arrendamiento operativo para el arrendador y arrendatario y continuaremos con el **capítulo número cuatro** donde analizaremos las transacciones contables y fiscales en el desarrollo de un “arrendamiento operativo” automotriz, tratamiento de las rentas , y las transacciones por otros cargos durante la vida del contrato.

Finalmente, se presenta **un caso práctico** que permite identificar el proceso documental de una contratación de un “arrendamiento operativo” de un cliente, así como se dará a conocer un ejemplo de cálculo de todas las transacciones operativas y contables de 15 contrataciones de unidades del sector automotriz de pasajeros y vehículos comerciales.

De tal forma que, por medio de éste trabajo, se pretende contribuir a que quienes estén interesados en el tema, comprendan mejor la importancia de la correcta aplicación contable y fiscal de las transacciones relacionadas a una contratación de un “arrendamiento operativo” así como de conocer los beneficios fiscales relacionados .

Planteamiento del problema

En la actualidad existen compañías que tributan en el régimen intermedio de las personas físicas con actividad empresarial y el régimen general de personas morales, que no aplican ó que aplican incorrectamente procesos contables y fiscales generados por las transacciones operativas de contrataciones de productos financieros como el arrendamiento operativo ó puro y que como consecuencia de ésta mala práctica ya sea desde el punto de vista del arrendador o arrendatario no aprovechan los beneficios fiscales como lo son las deducciones y que deben ser aprovechadas desde que el contrato es ingresado a la contabilidad y hasta su maduración .

Hipótesis

Si se aplicara correctamente el proceso contable y fiscal del producto financiero de arrendamiento operativo ó puro en los libros contables del arrendador y del arrendatario se podrían aprovechar los beneficios fiscales que permite la ley en materia de impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado.

Objetivo

Dar a conocer a personas morales principalmente y a personas físicas con actividad empresarial, el correcto y completo proceso contable y fiscal del producto financiero de arrendamiento operativo, así como el desarrollo de todas las transacciones operativas que se generan, en una empresa automotriz.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO

EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1.1. Antecedentes de la industria automotriz a nivel mundial y en México

Considero importante iniciar el desarrollo de este trabajo de investigación dando a conocer primero los antecedentes de la industria automotriz tanto a nivel mundial como en nuestro país , para que de manera posterior ubicarnos en el contexto del tema a desarrollar .

Historia de la industria automotriz

1769- El primer vehículo propulsado a vapor fue creado por Nicholas –Joseph Cugnot. Se trataba de un verdadero triciclo con ruedas de madera, llantas de hierro y pesaba 4.5 toneladas.

1801- Aparecen los primeros taxis a vapor.

1840 – Carro de vapor con capacidad para 18 pasajeros.

1860- Con el Belga Etienne Leonoir patentó el primer motor a explosión, pasaron un par de años hasta que el alemán Gottlieb Daimler construyó el primer automóvil propulsado por un motor de combustión interna en 1886.

1876- Motor de combustión interna. El único pistón del que dispone la máquina está montado en forma horizontal.

1881-1990 se caracteriza por lo siguiente:

- **1883-** 1er motor a gasolina de alta velocidad maybach.
- **1885-** Gottlieb Wilhem Daimler registra la patente de una máquina motriz a gas o bien petróleo.
- **1886-** Karl Benz originario de Mannheim obtiene una patente para un vehículo con motor de gas .
- **1886-** El empresario estadounidense William Crapo Durant adquiere una fábrica de carruajes en Coldwater y crea ka Flint road Cart company. En 1908 Durant funda la empresa General Motors.
- **1888-** Berta Benz la esposa de Karl Benz, emprende el primer viaje de larga distancia en la historia del automóvil, con el viaje de Mannheim a Pforzheim en un vehículo Benz de tres ruedas , La intención campaña de publicidad
- **1888-** El empresario estadounidense William Steinway , de Lng Island (New York) adquiere el derecho de explotación de las patentes Daimler y funda la Daimler Motor Company

- **1888-** El veterinario y cirujano escocés John Boyd inventa de nuevo el neumático con cámara de aire que en 1845 el británico William Thompson patentó la primera rueda de aire
- Gottlieb W. Daimler inscribe la patente del motor de dos cilindros en V - 1889

1890 – 1900 Se caracteriza por lo siguiente :

- **1894-** En Detroit , Charles B King presenta en público su automóvil con motor de cuatro cilindros, se fábrica mas adelante en el centro de la industria estadounidense
- **1895-** La empresa Continental Caoutchuk y Guttapercha companie AG de Hannover ,comienza la producción de neumáticos con cámara de aire para automóviles
- **1897-** La empresa Benz de Mannheim fábrica el coche numero 1,000 y se convierte en el fabricante más antiguo y más grande.
- **1897-** En Berlín se celebra el primer salon del automóvil de Alemania
- **1897-** La empresa Suiza SULZER hermanos construye el primer motor diesel
- **1898-** Louis Renault construye su primer vehículo y funda su empresa
- **1899-** Oldsmobile, Ransom Eli Olds introduce la motorización masiva a USA
- **1899-** En Italia se funda la fábrica Italiana Automobili Torino (FIAT)

1901-1999 Se caracteriza por lo siguiente:

- En Niza se presenta el primer Mercedes Benz de cuatro cilindros
- **1903-** Henry Leland funda en USA la empresa Cadillac Motor Car company
- **1903-** Henry Ford se incorpora a la Edision Illuminating company y funda la Ford Motor Company y se convierte en el fabricante de autos con mas éxito en USA .
- **1905-** La fábrica de maquinaria de Paul Heinrich Podelski en Alemania comienza la producción de camiones
- **1908-** El principe Enrique de Prusia registra la patente del limpiaparabrisas.
- **1908-** En septiembre William C. Durant funda la General Motors company cuya primera marca será Buick.
- **1908 -** Bocklenberg & Motto Co. radicada en Elberfeld alemania comienza la producción de cerraduras para la industria automovilistica.
- **1908-** Ettore bugatti inicia la fabricación de automóviles en su propia empresa
- **1915-** Con Nicola Romeo nace la marca Alfa Romeo
- **1908-** Daimler Motoren Gesellschaft crea el emblema de marca en forma de estrella de tres puntas

- **1914-** Los Británicos Lionel Martin y Robert Bamford fabrican su primer vehículo al que denominan Aston Martin,
- **1917-** Chevrolet se alia con General Motors
- **1924-** La pintura en spray de secado rápido de DUPONT acelera la producción
- **1924-** El primer automóvil con el nombre CHRYSLER fue **1927-** La marca VOLVO produce su primer auto, el modelo P4
- **1929-** Los BMW empiezan su producción de unidades con el Austin 7
- **1932-** FORD presenta el motor monobloque V8
- **1934-** Chrysler introduce en su modelo Airflow y De Soto airflow el primer parabrisas curvo de una pieza en la historia, un año después fueron adoptadas por la industria automotriz
- **1939-**El Plymouth introduce el primer techo convertible automático y Chrysler anuncia otra innovación que fue la caja semiautomática Fluid Drive
- **1941-** Chrysler introduce el versátil y estilizado Town and Country , construida en madera y con dos puertas traseras para una fácil carga
- **1946-** Un botón reemplaza al viejo pedal para encender el motor
- **1949-**Después de la guerra Chrysler irrumpió en el mercado con innovaciones , amortiguadores tipo airflow , encendido del motor con las actuales llaves, zapatas de frenos unidas con remaches, freno a disco en las cuatro ruedas
- **1951-** Chrysler irrumpe con el motor más poderoso en América , el legendario motor HEMI V8, unos 5.42 litros y la primera dirección hidráulica.
- **1955-** El nuevo Chrysler 300 es el auto, de producción más poderoso del MUNDO, éste cupé de techo duro equipado con un HEMI V8 entregaba 300 HP alimentado con dos carburadores de cuatro bocas cada uno.
- **1964-**FORD lanza el Mustang a mediados de año
- **1969-**Chrysler introduce como equipo optativo la primera luz para el manejo nocturno
- **1971-**Chrysler ofrece el primer sistema antibloqueo en las cuatro ruedas
- **1976-**El motor utiliza sensores de chispa y computadora de control de emisiones
- **1981-**El auto Chrysler K fue impulsado por un nuevo motor 2.2. litros y 4 cilindros
- **1984-**Utilizando la plataforma del K Chrysler inaugura la Van Plymouth Voyager elegida como el vehículo más representativo del siglo XX
- **1988-**El auto Chrysler New Yorker fué el 1er automóvil con air bag

- **1991**-Chrysler líder indiscutible de las minivans ofrece la tracción 4X4
- **1994**-Como combustible alternativo se podía funcionar con Etanol o también GNC.
- **1997**-Toyota empieza a vender sedanes Híbridos gas y electricidad en Japón
- **1998**-Chrysler Corp. Se une a Daimler Benz para crear Daimler -Benz
- **1999**- Se unen Chrysler y Mercedes Benz formando Daimler-Chrysler .

2000 – 2010 Se caracteriza por lo siguiente:

- **2010** Las compañías de la industria automotriz ofertan la venta de autos bajo muchos planes y esquemas que nunca en la historia se habían ofertado.
- **2010** - Aparece por Nissan el primer auto 100% eléctrico llamado leaf
- **2011**- Continental da a conocer una cámara para detectar posibles obstáculos
- **2011**-Continental da a conocer el nuevo freno electro-hidráulico (ABS-ESC)
- **2011**-Faurecia ofrece un sistema de seguridad para peatones incorpora un plástico de polipropileno que se pega atrás de la defensa para absorber el golpe.

Origen automotriz en México (primera fase nacimiento de la industria e inicio de operaciones 1925 – 1960)

Con la primera planta ensambladora en México que se abrió en 1925 por parte de Ford se dió inicio a la Industrialización del sector automotriz en México y comenzó el proceso de sustitución de importaciones en el área terminal de ésta industria.

En los siguientes años, los demás productores estadounidenses así como productores domésticos y extranjeros comenzaron a ensamblar vehículos .

El proceso de sustitución de importaciones en la rama terminal describió una trayectoria de cada vez mayor profundización en el largo plazo.

En el periodo anterior a 1925 la oferta total de vehículos estaba compuesta íntegramente por bienes de origen externo. Posteriormente, en la década de los cuarenta, las importaciones de automóviles y camiones se habían reducido a 45.3% de la oferta total. De manera más reciente, en los años setenta dicha proporción se contrajo a 8.8%

General Motors llega a México en 1938, y Automex inicia operaciones que posteriormente se convertiría en Chrysler ambos iniciaron con el montaje de vehículos para el mercado local que anteriormente satisfacía su demanda con importaciones , las razones que movieron a los norteamericanos , europeos y asiáticos a trasladar su centro de fabricación a México fueron:

- Reducción de costos de producción
- Bajos costos de transporte
- Bajos salarios (principalmente en áreas de montaje)
- Expectativas de un mercado de monopolizar (todas las plantas en aquellos años trabajaban con niveles bajos de producción).

Para 1960, 53% de la demanda doméstica de automóviles para pasajeros era suplida por importaciones, y cerca del 80% del valor de las partes usadas en la producción nacional era importada. Las exportaciones llegaban a \$ 200 mil dólares con un déficit sectorial de más de \$ 119 millones , del cual cerca del 85% era con los Estados Unidos lo que podemos decir que a ésta etapa se le llamó etapa de “ ensamble “ y que dio inicio a la etapa de “ Integración “ en el año 1962 como sigue

Decreto automotriz de 1962 (segunda fase de Integración y sustitución de importaciones 1962 – 1976)

Estos hechos motivaron al gobierno mexicano a promulgar el decreto automotriz de 1962, el cual establecía un marco regulatorio destinado a fomentar la producción doméstica y a reducir el déficit comercial.

Se incluyeron aspectos como los siguientes:

- Se limitaron las importaciones de vehículos
- Se limitó la importación de ensambles completos (motores y transmisiones)
- Fijo en un 60% el contenido nacional mínimo para vehículos fabricados en territorio nacional, controles de precios y cuotas de producción.
- Limitó en un 40% de capital extranjero las inversiones en las plantas fabricantes de autopartes.
- Estableció un control de precios para contener utilidades e incentivar la productividad

Dado que otros países incluyendo a Brasil y Argentina, tenían políticas proteccionistas, las reglas mexicanas demostraban ser mucho menos restrictivas, esto a causa de sus nexos con la industria automotriz estadounidense. El país contó con una industria que consistía en 4 empresas de dueños mexicanos, sin embargo en 1964 se alcanzó la cantidad de 7 productores: General Motors, Ford, American Motors, Fabricas Automex (con la

participación de Chrysler) , Nissan, Volkswagen, y DINA una empresa propiedad del gobierno .

De ésta manera, las relaciones intersectoriales entre los Estados Unidos y México se hacían más profundas para cumplir con el requisito del 60% del contenido doméstico, las subsidiarias estadounidenses guiadas por Ford conectaron a los productores de autopartes con capitalistas mexicanos para crear empresas de autopartes. Tremec y Spicer fueron los resultados de éstos esfuerzos, proveyendo la mayor parte del mercado doméstico de transmisiones (y varios componentes demás). Esta segunda oleada profundizó en el área de partes y componentes, así de 1960 a 1970 el PIB de la industria auxiliar se incrementó 8.9 veces, al pasar de 234 a 2,318 millones de pesos de 1970 , como consecuencia del decreto de 1962, en cambio , las importaciones de material de ensamble observaron una elevación apenas perceptible de 7% , al aumentar de 1,789 a 1,913 .3 millones de pesos .

Otras compañías estadounidenses como Eaton realizaron inversiones directas sustanciales en la industria de componentes, aun así, el déficit comercial en la industria persistió.

En 1964 VW diez años antes se dedicaba a la comercialización de vehículos importados en este año inicia sus operaciones de ensamble en el Estado de México y tres años después traslada su dentro de producción a Puebla.

En 1964 Ford Instala dos nuevas plantas en el Estado de México

En 1965 GM Inaugura el complejo de motores y fundición en Toluca –proveer motores de 6 cilindros.

En 1964 Chrysler abre una planta de motores en Toluca y en 1968 una de ensamble en la ciudad de México

La Industria automotriz en la década de los setenta (1970)

En los años setenta la producción de la industria automotriz terminal tuvo una evolución exitosa.

Los índices de producción de vehículos automotores en doce países seleccionados, muestran que en el período 1970-1980 México obtuvo un lugar destacado en el contexto mundial. En efecto, el índice de producción de vehículos en nuestro país fue para 1980 (tomando como base el año de 1970) de 254, solo fue superado por Brasil con 280.

Por abajo de México figuran un total de diez países, entre los cuáles se encuentran Japón y Estados Unidos, como consecuencia de lo anterior, en 1980 México se encontraba entre los 12 mayores productores mundiales de vehículos, y en el campo latinoamericano ocupaba ya el segundo lugar después de Brasil (INEGI 1985).

Para 1970 éste déficit solo con los Estados Unidos fue de \$ 170 Millones de dólares , cerca del 17% del déficit comercial, el capital doméstico privado en la producción de vehículos desapareció y las exportaciones de autopartes aumentaron, pero el déficit persistía. En 1975 el monto de las importaciones de autopartes desde los Estados Unidos era casi tres veces mayor que el de las exportaciones mexicanas.

Decreto automotriz de 1977 (tercera fase competitividad Internacional a través de la protección comercial y promoción de las exportaciones 1977-1989)

Con la emisión del segundo decreto de 1972, funcionamiento el gobierno implantó nuevas políticas regulatorias con el objetivo de mejorar el funcionamiento de los mercados, de las que destacaron:

- Reducción del % del contenido nacional mínimo para vehículos destinados al mercado de la exportación
- Se obligaba a los fabricantes de la industria terminal a exportar un equivalente del 30% del valor de sus importaciones.

Ante lo obsoleto de la infraestructura de producción se tuvo muy poco avance y para 1975 las exportaciones estaban por debajo del 16% de lo que el sector automotriz importaba por lo que la balanza de pagos entró en crisis generada por la falta de competitividad de los distintos sectores industriales administrados por el gobierno y era necesario incrementar los niveles de productividad siendo el sector automotriz el primero en ponerlo en practica como parte de un modelo de reestructuración , el cambio de estrategia gubernamental del modelo de sustitución de importaciones hacia el concepto de promoción de las exportaciones aunado a una devaluación del peso en 1976 se dio una reseción que afectó a la industria automotriz

El decreto estableció un control sobre la balanza comercial de los fabricantes a los cuales se les medía su nivel de sus importaciones incluyendo las que les era transferida por sus proveedores. Este decreto incluía al menos un 50% del intercambio comercial de las armadoras debía provenir de la exportación de autopartes localmente producidas como medida de protección nacional de las autopartes y No se permitía que los capitales firáneos tuvieran la mayor participación de las inversiones.

Joint venturs

El crecimiento de empresas de autopartes, sector que suplía el creciente mercado doméstico con componentes de alta calidad, fue el resultado de una segunda oleada de

Joint Ventures .Por su parte las compañías Vitro y Grupo Visa crearon Vitroflex, un gran productor de vidrio Automotriz, y Car-plastic, productor de tableros de plástico. Así, los productores automotrices multinacionales se beneficiaron de tales asociaciones. Podían producir y proveer al mercado doméstico con productos de alta calidad, beneficiarse de la ventaja comparativa de sus matrices mediante la reducción de costos de producción.

También incrementó los incentivos para maquilar. Los productores estadounidenses, en particular General Motors, incrementaron su participación en éste sector con el ensamblado de componentes eléctricos. El crecimiento significativo del mercado doméstico, llegando a 600 mil unidades en 1981, también acarrió el empeoramiento de la balanza comercial de la industria haciendo imposible cumplir la meta de llegar a un “crecimiento balanceado“. En éste año el déficit automotriz con los Estados Unidos fue cerca del 27% del déficit comercial total de México.

La Industria automotriz en la década de los ochentas (1980's)

Para 1980 el peso de ésta industria dentro de la economía nacional resultaba relevante. De acuerdo a la matriz de “insumo – producto de México de 1980“, el valor agregado generado por la industria terminal, 36,849 millones de pesos, era superior al obtenido por 44 de las 49 ramas manufactureras existentes en el país.

El papel de liderazgo de la rama automotriz se refiere a la capacidad de arrastre del PIB automotriz respecto de la producción intermedia nacional. Se debe de analizar también el concepto de liderazgo que conecta al PIB automotriz con el PIB global.

En los setenta la tasa media anual de crecimiento del PIB automotriz (incluyendo la industria de autopartes) fue de 12.8 % cifra superior a las correspondientes al PIB manufacturero y global de 7.1% y 6.6 % respectivamente.

La acelerada expansión del producto de ésta industria se asocia con ritmos de crecimiento del empleo y de la productividad del trabajo de 7.2 y 5.6 % respectivamente, valores muy superiores a los registrados en el caso del sector manufacturero (3.4% y 3.7 %) así como de la economía en su conjunto (3.9 y 2.7%).

Tasas medias de crecimiento anual en % 1970-1980

<i>Indicador</i>	<i>Industria automotriz*</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Economía nacional</i>
) Tasa de crecimiento del PIB ²	12.8	7.1	6.6

De acuerdo con ésto, mientras más acelerado era el ritmo de crecimiento del PIB automotriz, y en consecuencia del empleo, tanto mayor era la tasa de crecimiento de la productividad promedio del trabajo en las manufacturas y en la economía en su conjunto y por ende más elevada a velocidad de expansión del PIB sectorial y global

Cito brevemente las leyes de Kaldor-Verdoorn que evocan la tasa de crecimiento del producto:

Donde:

Y^* = Tasa de crecimiento del producto

L^* = Tasa de crecimiento de empleo

P^* = Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo

$$Y^* = L^* + p^*$$

Al relacionar éste último análisis sobre el papel líder que esta industria desempeña en el crecimiento del producto nacional podemos denominar “circulo virtuoso“. Pues cuanto más elevado era el ritmo de crecimiento de la industria mayor era la velocidad de expansión del conjunto de la economía y viceversa.

Por lo que respecta a la sustitución de importaciones, en los 70’s la industria observó una tendencia dual. Por un lado a partir de 1976 la rama terminal entró en una fase de estancamiento, lo que el coeficiente de importaciones se mantiene relativamente estable alrededor de 6-7% hasta 1981.

Por otro lado, la sustitución de importaciones en la industria auxiliar, después de una breve interrupción entre 1974-1975 en que dicho coeficiente mostró una tendencia al alza, recobró su dinamismo en 1976, en que nuevamente comenzó a declinar.

Industria automotriz
Coefficientes de importación a oferta total

<i>Año</i>	<i>Industria terminal</i>	<i>Industria auxiliar</i>
1970	16.9	56.8
1971	13.6	56.4
1972	10.2	52.8
1973	12.4	51.6
1974	16.2	62.2
1975	13.2	64.7
1976	7.4	62.8
1977	7.5	58.8
1978	7.8	52.2
1979	6.5	36.0
1980	6.8	36.7
1981	6.5	38.2

Decreto automotriz de 1983 –decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz y decreto para el fomento y modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte (etapa exportadora)

Con el propósito de establecer medidas más fuertes que permitieran a la industria tener un cero en su balanza, provocó que Renault y American Motors terminaran su producción. Entre las empresas de propiedad 100% extranjera, algunas sobrevivieron a estos años de proteccionismo como son los casos de Volkswagen y Nissan.

Para 1989 México se encontró con un sendero de estabilización, liberalización comercial y cambio estructural , pero la industria automotriz permaneció aislada de éstos aspectos, llegando al tercer lugar de proteccionismo después del petróleo y el tabaco. Para encontrar una solución a éste problema, las partes interesadas de la industria se vieron envueltas en consultas, resultando en tres decretos designados a promover el desarrollo de la industria tanto en el mercado doméstico como en el extranjero.

El mercado automotriz mexicano fue casi 1/25 del tamaño del de los Estados Unidos, y la relación de automóviles por consumidor fue casi once veces menor en México . Estos aspectos fueron considerados en el decreto automotriz popular de 1989.

Se concedieron exenciones de pagar impuestos a modelos populares suscritos en el programa, los cuales requerían al productor reducir los márgenes de beneficios. La idea general era proveer a los consumidores de un automóvil pequeño a precios accesibles, a lo que solo el sedan de volkswagen (famoso sedan bochito) cumplía el cometido.

Para Diciembre se emitieron otros dos decretos (cuarta fase principio de la liberalización comercial 1990 – 1994)

Finalmente mediante un tercer decreto en 1990 se establecieron nuevas reglas relacionadas a la manufactura de vehículos y camiones ligeros de pasajeros, donde se relajaron significativamente las restricciones a los productores extranjeros y comenzó la apertura a las importaciones. Éste tercer decreto entró en vigor en Noviembre de 1990, para los modelos 1991.El decreto para la nueva modernización y promoción de la industria automotriz autorizaba la importación de vehículos nuevos por primera vez desde 1962, siempre y cuando la la industria terminal mantuviera un saldo positivo en su balanza comercial. Esta situación hizo que entre 1991 y 1992 más del 15% de ventas fuera por vehículos importados cifra que creció a un 20% en 1993.

Las importaciones de autopartes continuaron estando libres al comercio con un arancel promedio de cerca del 10% de incluir motores a gasolinas para camionetas y camiones de tamaño mediano

Segundo decreto para los vehículos de autotransporte para camiones pesados, autobuses integrales y tractocamiones

En lo que se refiere al primero, entre otras cosas liberalizó las importaciones de automóviles terminados, determinando que éstos ingresaran a nuestro país a través de las empresas de montaje.

Con el propósito de evitar que las importaciones de autos atentaran contra el saldo exterior, las ensambladoras fueron obligadas a cubrir las con un monto de exportaciones de automóviles equivalente a 2.5 veces sus compras externas para el año modelo 1991, dos ocasiones para los correspondientes a 1992-1993 y 1.75 veces para 1994. En adición a lo anterior, con el propósito de abatir los costos de producción de las unidades destinadas al mercado interno, y hacerlas más competitivas respecto de las importadas, se decretó la disminución de su GIN obligatorio de 60 a 36% (Flores, 1990). Además de lo anterior, el decreto mencionado canceló la disposición de incorporación obligatoria de diversas piezas de origen nacional y autorizó el aumento del grado de integración vertical de las plantas de montaje; en lo que se refiere a la producción de exportación.⁶ El segundo decreto, concedió la libertad absoluta de satisfacer la totalidad de la demanda nacional con importaciones y no estableció ninguna obligación para las ensambladoras sobre GIN ni sobre presupuesto de divisas.

En realidad, estos decretos desempeñaron un papel transitorio entre la fase de regulación estatal de la industria y el Tratado de Libre Comercio de América Norte (TLCAN). El tratado estipuló la liberalización gradual de la industria automotriz, hasta que ella se completara en un lapso de 10 años.

Promoción de exportaciones con desequilibrio externo: el periodo 1983-1994 y tasas de crecimiento al 2004

La política económica aplicada a partir del gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) y que se prolongó hasta 1994, significó una ruptura total con la estrategia establecida por el decreto de 1977, pues en lugar de combinar la sustitución de importaciones en la rama auxiliar con la promoción de exportaciones en la industria terminal, reemplazó el esquema histórico de crecimiento de la industria, basado en el mercado interno por aquel orientado hacia afuera. Como consecuencia de lo anterior, en el periodo de 12 años que se extiende

de 1983 a 1994 el destino de la producción de automóviles terminados observó un notable cambio en su estructura.

Por una parte, el peso de la producción de las unidades destinadas al mercado externo en el total se incrementó de 7.4% en el primer año, a 44.0% para el último. Por otra, la proporción de automotores dirigidos hacia el mercado interno se redujo de 92.6% en 1983 a 56.0% en el año 1994 (INEGI, varios años).

Desde el punto de vista del crecimiento de la industria, sin embargo, los resultados del modelo exportador fueron menos exitosos que bajo la estrategia de sustitución de importaciones (etapa de integración). Así, mientras bajo la estrategia sustitutiva, o sea durante el periodo que se extiende de 1963 a 1982, la tasa de expansión anual del conjunto de la industria fue de 13.0%, en el periodo 1983- 1994, bajo el modelo exportador, se redujo en 3.9 puntos porcentuales al caer a 9.1%.

En adición a lo anterior, en el periodo sustitutivo se privilegió a la industria de autopartes, la que creció a una tasa media anual de 16.0%, mientras que la industria terminal lo hizo a 11.8%. Por el contrario, durante este período exportador el orden de prioridad se invirtió la industria de autopartes creció 5.3% anual y la industria terminal a 11.9%.

La industria automotriz mexicana se podía dividir en términos generales en tres partes:

- Las plantas de motores
- Plantas maquiladoras de autopartes
- Y las ensambladoras de alta tecnología

Dado que gran parte de la industria se localiza en el norte del país, la industria estadounidense sale beneficiada por la proximidad, los costos relativos bajos y la alta tecnología de las plantas mexicanas.

Perspectiva del mercado doméstico pre-TLCAN

De 1981 a 1983 las ventas de autos para pasajeros cayó un 43% (hubo una devaluación del peso de 581% en 1982). La estabilización de la economía desde 1988 y la aplicación de políticas especiales como el decreto automotriz popular y ciertos controles de precios provocaron una recuperación significativa en las ventas domésticas, llegando en 1990 a más del doble de las ventas de 1987 más de 550 mil vehículos.

Las importaciones siguieron de cerca el rumbo de la producción de la década de los 80's reflejado en las exportaciones y ventas domésticas . Sin embargo, la introducción de decretos menos exigentes en 1989 marcó el final de 6 años de superávit en la industria. La

desregulación parcial y la creciente apertura en la industria provocaron que las importaciones de componentes aumentaran de \$ 1,700 millones en 1998 a \$ 4,600 millones en 1990.

Crecimiento de la Industria automotriz entre los años 2000 - 2010

Hemos visto que año con año diversas marcas automotrices entre ellas las de origen norteamericano , europeo y sobre todo las de origen asiático llegaron a nuestro país , México sin duda deja ver un mercado atractivo para desarrollar negocios , se percibió en México una acelerada explosión demográfica que por simple lógica abriría un mercado de consumo e inversión financiera y sobre todo en el sector automotriz (ensamble, motores, autopartes, los seguros, créditos bancarios etc) aún y con los problemas que originaron los debacles económicos del 2004 y 2009 aunque como todo serían eventos pasajeros y que habría que esperar a un repunte en mejor momento, sin embargo el mensaje para aquellos jugadores del ramo automotriz que querían adelantarse a la oportunidad y podían empezar a crear las bases solidas para llegado el momento de participar de mejor manera ,éste nicho para la industria automotriz sería atractivo y requeriría obviamente de una diversidad de fuentes de financiamiento y de inversión y sobre todo de arrendadoras financieras y de compañías de manufactura y autopartes que aprovecharan la necesidad del consumidor , atrayéndolo con una gama de opciones económicas, financieras y fiscales . En México es sabido que se puede encontrar mano de obra calificada, tecnología de punta y menor carga laboral y fiscal para las empresas del segmento automotriz comparado con otros países.

De igual manera México ofrece una inmejorable logística y a su vez muy buenos canales de distribución tanto por tierra, aire y mar, incluso aquellos que estarían más cerca al país económicamente más poderoso de América que son los Estados Unidos pensando en un mercado creciente de exportaciones de manufactura automotriz de México hacia otros países

Crecimiento de la industria automotriz entre los años 2011

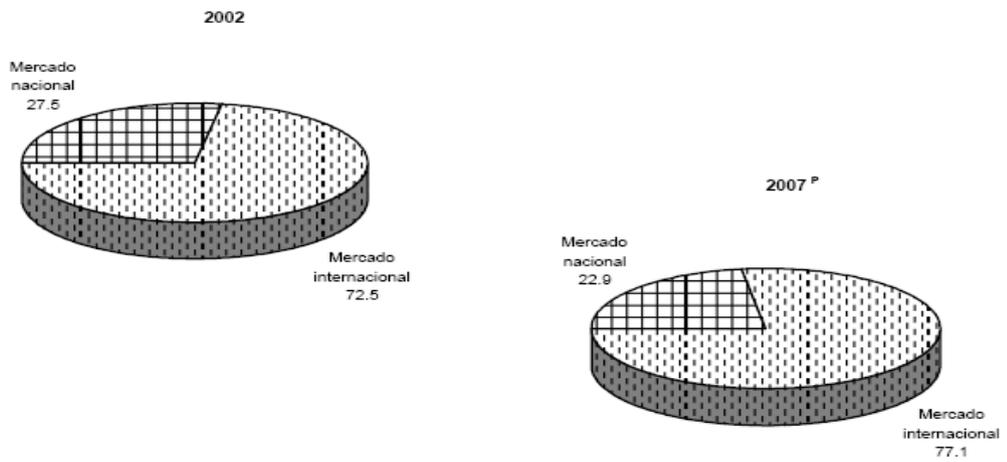
En 2011 la industria mexicana es considerada a nivel mundial un pilar estratégico económico en virtud de los diferentes beneficios que trae consigo la generación de empleos a gran escala, las recaudaciones fiscales derivadas de las operaciones comerciales de la industria, la capacitación del personal, el desarrollo de proveedores locales y la modernización tecnológica .México tradicionalmente se ha mantenido dentro del grupo de los países líderes en la producción mundial de vehículos y ocupa actualmente el lugar numero once desde 2004. El potencial de la industria automotriz mexicana es tal que

representa el segundo sector económico más importante del país, y que representa un elemento de modernización y estrategias de globalización, se encuentra cerca del mercado de consumo más grande del mundo Estados Unidos de America, mano de obra experimentada, tecnología probada y una infraestructura de producción considerable.

Las gráficas siguientes muestran ejemplo claro del potencial de producción y ventas hacia el camino “Internacional para exportación“ de productos manufacturados en México entre 2002 Vs. 2007 y 2003 Vs. 2008 respectivamente

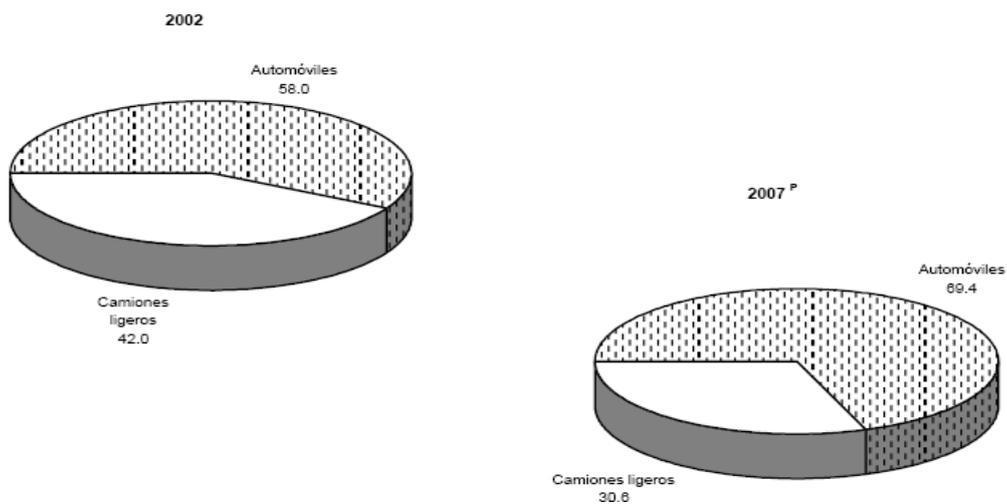
Estructura del destino del volumen de la producción automotriz por tipo de mercado 2002 y 2007
(Por ciento)

Gráfica



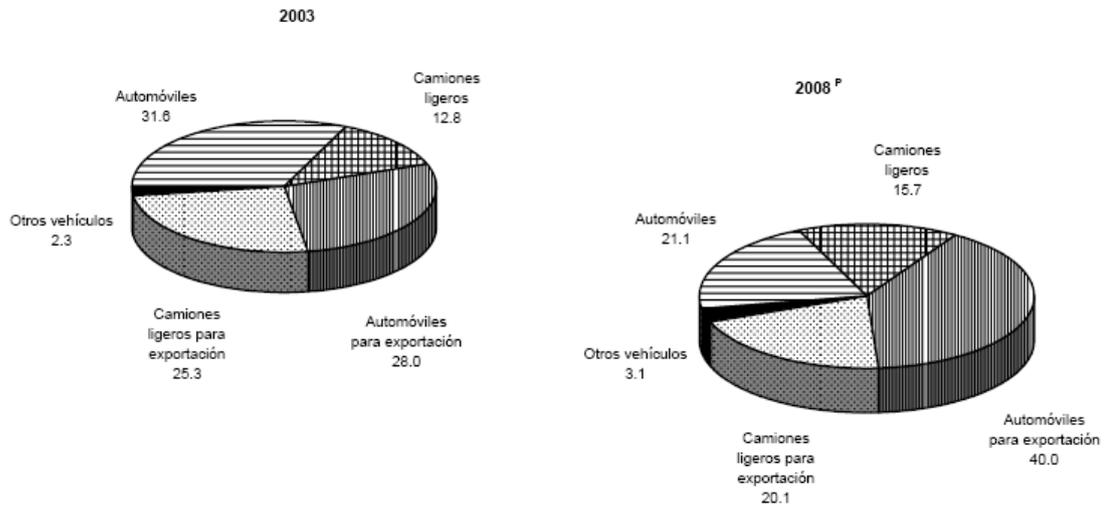
Estructura del volumen de la producción automotriz para el mercado internacional 2002 y 2007
(Por ciento)

Gráfica



Estructura del volumen de las ventas de vehículos automotores al mayoreo por tipo de vehículo
2003 y 2008
(Por ciento)

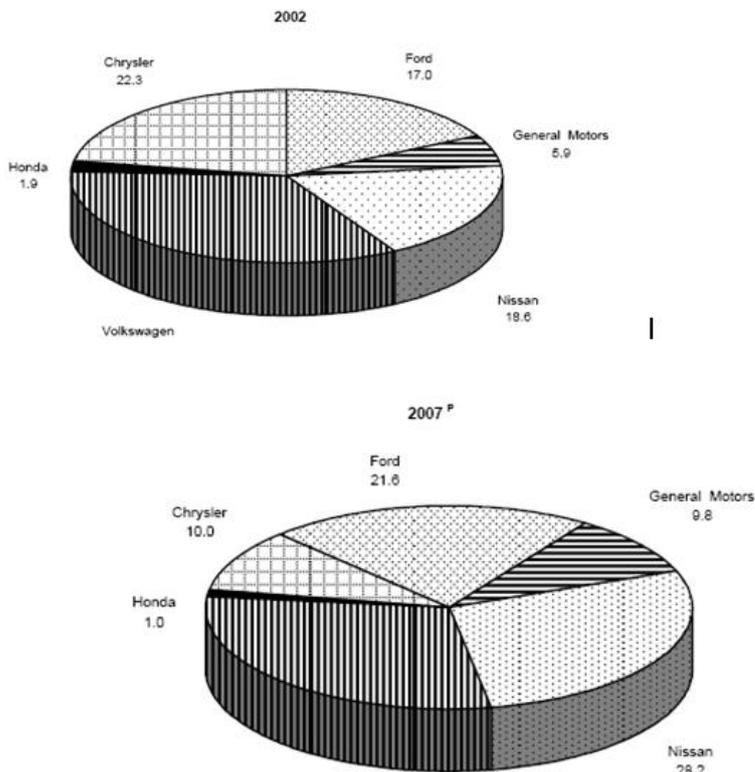
Gráfica 3.1.1.1



³ Incluye camiones pesados, tractocamiones quinta rueda, segmento construcción/otros, autobuses integrales y chasis para pasaje, tanto para el mercado interno como para el de exportación.

En éste negocio automotriz se ha impulsado a segmentos ya establecidos como a nuevos segmentos entre los cuales podemos observar :Aperturas empresariales ,Incremento en el desarrollo de nuevos productos ,creación de plantas de manufactura

Estructura del volumen de la producción de automóviles para exportación por empresa
2002 y 2007
(Por ciento)



Listado de clases de la actividad automotriz en México de 1998 a 2003:

1. Fabricación y ensamble de automóviles y camiones
2. Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones
3. Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones
4. Fabricación de partes para el sistema de transmisión y suspensión
5. Fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones
6. Fabricación de partes y accesorios del sistema de frenos de automóviles y camiones
7. Fabricación de llantas y cámaras
8. Fabricación de piezas y artículos de hule natural y sintético

Listado de clases de la actividad automotriz en México de 2003 a 2010:

1. Fabricación de automóviles y camionetas SUV's
2. Fabricación de camiones y tractocamiones
3. Fabricación de carrocerías y remolques
4. Fabricación de motores de gasolina y sus partes para vehículos automotrices
5. Fabricación de equipo eléctrico y electrónico para vehículos automotrices
6. Fabricación de partes de sistemas de transmisión, dirección y de suspensión
7. Fabricación de partes de sistemas de frenos para vehículos automotrices
8. Fabricación de asientos para vehículos automotrices
9. Fabricación de piezas metálicas troqueladas para vehículos automotrices
10. Fabricación de llantas y cámaras
11. Fabricación de bandas y mangueras de hule y de plástico

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ POR MERCADO Y TIPO DE VEHÍCULO
De 2002 a 2007
(Unidades)

CUADRO 2.2.1.1

MERCADO TIPO DE VEHÍCULO	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^P
Total	1 820 319	1 585 982	1 509 134	1 688 177	2 068 929	2 105 789
Mercado nacional	500 943	415 779	466 898	495 327	512 331	481 826
Automóviles	374 719	297 174	323 693	320 209	310 874	288 833
Camiones ligeros	77 883	70 159	79 907	90 700	109 173	106 651
Camiones pesados	23 274	22 995	26 152	43 750	46 014	42 298
Tractocamiones quinta rueda y segmento construcción/otros	15 718	16 813	28 101	29 284	35 336	34 735
Autobuses foráneos	1 817	1 758	1 539	1 788	1 933	1 298
Chasis para pasaje	7 532	6 880	7 508	9 596	9 001	8 011
Mercado internacional	1 319 376	1 170 203	1 042 236	1 192 850	1 556 598	1 623 963
Automóviles	765 073	616 135	520 298	732 614	1 060 019	1 127 832
Camiones	554 303	554 068	521 938	460 236	496 579	496 131

FUENTE: AMIA, AC. *Boletín Mensual* (varios años).

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE TRACTOCAMIONES QUINTA RUEDA Y SEGMENTO
CONSTRUCCIÓN/OTROS POR EMPRESA
De 2002 a 2007
(Unidades)

CUADRO 2.2.2.6

EMPRESA	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^F
Total	15 718	16 813	28 101	29 284	35 336	34 735
Tractocamiones quinta rueda	15 502	16 431	27 279	28 576	32 575	31 020
Grupo Freightliner de México, SA de CV ^a	4 284	6 091	11 592	15 297	16 818	15 032
Kenworth Mexicana, SA de CV	4 846	5 284	6 903	8 748	11 427	10 971
Scania de México, SA de CV	86	20	141	120	25	40
Camiones y Motores Internacional de México, SA de CV	6 288	5 036	8 643	4 411	4 305	4 977
Segmento Construcción/otros	216	382	822	708	2 761	3 715
Kenworth Mexicana, SA de CV	195	324	624	456	646	538
Grupo Freightliner de México, SA de CV ^a	21	55	171	195	107	191
Scania de México, SA de CV	0	3	27	48	73	72
Camiones y Motores Internacional de México, SA de CV	0	0	0	0	1 935	2 914

^a Hasta 2002 se presentaba como Mercedes Benz México, SA de CV.

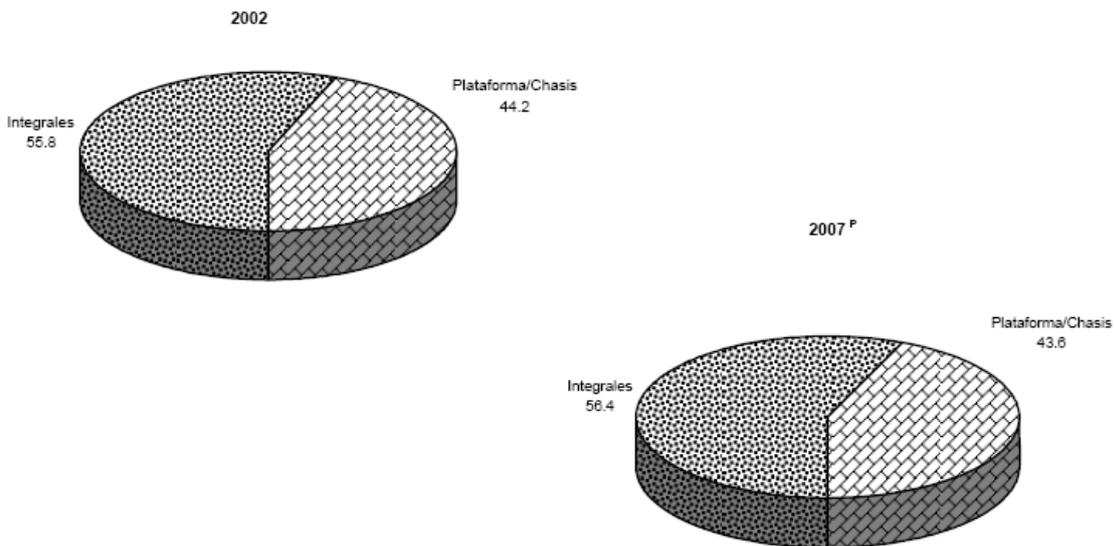
VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE AUTOBUSES FORÁNEOS POR EMPRESA
De 2002 a 2007
(Unidades)

CUADRO 2.2.2.7

EMPRESA	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^F
Total	1 817	1 758	1 539	1 788	1 933	1 298
Integrales	1 014	1 057	882	956	1 221	732
Motor Coach Industries México, SA de CV	508	62	0	0	0	0
Volvo Bus de México, SA de CV	363	846	639	529	711	393
Omnibus Integrales, SA de CV	145	134	94	113	135	94
Mercedes Benz México, SA de CV	0	25	149	301	365	202
MAN Ferrostaal México, SA de CV	0	0	0	13	20	43
Plataforma/Chasis	803	701	657	832	712	566
Motor Coach Industries México, SA de CV	38	2	0	0	0	0
Scania de México, SA de CV	331	261	388	301	275	417
Volvo Bus de México, SA de CV	112	15	0	0	0	0
Mercedes Benz México, SA de CV	322	433	169	225	164	49
MAN Ferrostaal México, SA de CV	0	0	100	306	283	100

Estructura del volumen de producción de autobuses foráneos por tipo
2002 y 2007
(Por ciento)

Gráfica 2.2.2.:



Podemos confirmar que la Industria automotriz tiene una importancia en el crecimiento económico de México.

Desde su creación en nuestro país ha atravesado por diversas etapas (Ensamble, integración y exportación), Sin embargo ninguna ha mantenido por mucho tiempo el éxito y podemos decir que los puntos de éxito han sido mediante pendientes de crecimiento cíclicas desde una perspectiva dinámica.

Diversos factores han conducido a que la industria automotriz juegue un papel crucial en la evolución del conjunto de la economía. Más allá de su incidencia decisiva sobre las cuentas con el exterior, entre los factores destacan la elevada tasa de crecimiento de la demanda de automóviles, los eslabonamientos retrogresivos de la propia industria y su significativa tasa de progreso técnico (la cual se refleja en un alto ritmo de incremento de la productividad del trabajo).Por lo anterior, el desempeño de la industria automotriz tiene una importancia estratégica en el desarrollo económico de México, De éste modo una conducción exitosa de ésta industria tiene efectos plausibles sobre el desempeño del conjunto de la economía mexicana.

1.2 Antecedentes del arrendamiento operativo en México

El producto financiero de arrendamiento operativo durante la globalización económica.

Derivado de la globalización económica en nuestro país entre 2006 y 2011 principalmente muchos de los organismos empresariales y personas físicas con actividad empresarial han tenido la necesidad de buscar nuevos nichos de mercado y de echar a volar su creatividad estratégica empresarial, en donde muchas de las marcas de vehículos automotores tanto de autos como de vehículos comerciales éstos últimos tanto ligeros como de carga ya establecidas en nuestro país ya están compitiendo en nuevos segmentos dentro del mismo sector como se explicaba en el párrafo anterior siendo muchas de éstas marcas de camiones u hombres camión dedicados a proveer servicio de carga, distribución, pasajeros, y subarrendamiento de equipos, principalmente en zonas del norte y centro del país así como zonas turísticas,.

La mayoría de éstas empresas carecen de una liquidez inmediata o por estrategia de negocio no requieren desprenderse de los recursos que tienen, esto para iniciar o dar continuidad al negocio, ó penetrar en nuevos segmentos, por lo que una de las opciones más recurrentes entre 2005 y 2011 principalmente para la rama de actividad automotriz de camiones ligeros, camiones foráneos, chasises, cajas secas, cajas refrigeradas, camiones de carga, etc. fueron las de acudir a la búsqueda de financiamiento de diversos productos a través de arrendadoras, Sofoles y Sofomes, que ofrecen arrendamientos operativos y financieros que normalmente para vehículos automotores comerciales son contratados a plazos promedio de 36, 48 y hasta 60 meses y para autos con servicio particular de 12, 24 y hasta 36 meses, pero si tomamos en cuenta que la vida económica natural de éste tipo de vehículos comerciales es de aproximadamente de 10 años en un uso constante y de 5 años para uso particular podemos darnos cuenta que una vez llegada la madurez de los contratos firmados de arrendamiento operativo habrá sin duda la necesidad y posibilidad en la mayoría de ocasiones de llegar a la firma de un nuevo contrato de arrendamiento operativo que generará que el arrendatario solicite nuevos contratos de arrendamiento con nuevos plazos, por lo que se generará una nueva figura en el arrendamiento operativo denominada “Rearrendamiento Operativo” lo cual significa simplemente una renovación del contrato anterior el cuál llegó a la terminación natural del plazo bajo el status de “Maduración”, esto traerá consigo una nueva vida económica del mismo equipo al volver a firmar un nuevo contrato de arrendamiento operativo lo que originará un doble beneficio, por un

lado un nuevo beneficio de seguir usando el equipo para el arrendatario como un nuevo beneficio económico de ingreso para el arrendador siendo para ambos una muy buena opción financiera para el desarrollo en la productividad .

Entre los años 2001 y 2011 algunas compañías de giros refresqueros, de transporte, decarga, de seguridad y vigilancia de los estados y municipios, de subarrendamiento mismos que representan a clientes potenciales y que han sido representativos del ramo automotriz a nivel nacional en el sector de camiones foráneos, de pasajeros y de carga se han acercado a compañías financieras establecidas en México con el objeto de obtener y solicitar el financiamiento necesario para aperturar los contratos de arrendamiento operativo necesarios y colgarle a dichos contratos un volumen de unidades de vehículos automotores importante para seguir creando ventajas de productividad sin descapitalizarse .Estos clientes potenciales son peleados y buscados por las áreas de ventas , flotillas y desarrollo de negocios internamente dentro de las compañías financieras que proveen de los flujos necesarios por los importes a financiar y ofrecen los productos financieros de arrendamiento operativo ya que representan un buen negocio en el presente y en el futuro, en donde la parte más importante del proceso es obtener las firmas de los clientes en contratos por primera vez e ir generando cartera y negocio futuro que éstos mismos clientes pueden proveernos simplemente por ya estar dentro de la cartera de cualquier compañía financiera , además de tenerlos cautivos para cuando llegue la fecha de maduración asegurar firmar nuevamente su segundo contrato por el rearrendamiento del mismo equipo.

- Dentro de las compañías refresqueras líderes en el mercado mexicano hoy en día han firmado contratos de arrendamiento operativo que soportan hasta 1,000 unidades automotores del tipo comercial
- Compañías líderes en carga han firmado contratos de arrendamiento operativo que soportan hasta 300 unidades de carga así como de 300 cajas secas.
- Compañías al día de hoy líderes en subarrendamiento de autos en zonas turísticas han firmado contratos de arrendamiento operativo que soportan hasta por 150 unidades en un solo contrato
- Compañías al día de hoy líderes en transporte foráneo de pasajeros de vehículos comerciales han firmado contratos de arrendamiento operativo que soportan hasta 150 unidades

1.3 Comparativo de producción, ventas y arrendamiento operativo

Definiciones clave previas a la comparación de información

Cuando se habla de cifras, estadísticas y en general cuando empezamos a generar comentarios sobre “comparaciones“ a cualquier tipo de información , de manera previa es muy importante enfatizar y lograr una definición con cierto enfoque sobre la información “ clave “ que debemos de considerar y tomar en cuenta sobre los resultados previos obtenidos, ambos a la definición de la muestra de información final con la cual usaremos para dar inicio a la ejecución de las comparaciones , en otras palabras dependiendo de cómo trabajemos el análisis y enfoque de la información previo a la actividad final de “ comparación “ podremos tener una facilidad ó complejidad al momento de emitir los informes con los resultados finales necesarios que en muchas ocasiones al analizarlos y generar los razonamientos propios nos llevan a detectar posibles errores en la información cometidos u originados en las actividades iniciales en donde previamente se trabajó el análisis y enfoque , he ahí la importancia en el proceso completo del , enfoque, recopilación y análisis, de dicha información.

Definiciones clave:

- Definir el tipo de comparación a la que nos enfocaremos = Ventas mercado interno, ventas mercado exportación, producción mercado interno, producción mercado exportación
- Detallar la División por tipo de producto = Por tipo de modelo, Por marca automotriz y comercial.
- Delimitar el tipo de mercado a donde se desarrolla el producto = Mercado Interno, mercado de exportación.
- Delimitar el período total para la comparación = año vs. año, últimos 3 años, etc.
- Delimitar aun mas los períodos de comparación = mensual, trimestral, anual

Sin duda ésta información facilitará la obtención de “ resultados clave “ que una vez realizados los análisis y comparaciones pertinentes se obtendrán medidores e indicadores de importancia, los cuales serán relevantes para poder emitir la opinión final a dichas comparaciones y que sirvan para comunicar información que puede ser de interés para la industria automotriz, para la gerencia , etc..ejemplo de ésto es toda la información que mes a mes es procesada por AMIA, (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) por

AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores Automotrices) , por INEGI (Instituto Nacional de Estadística , Geografía e Información) , las cuales son consultadas por muchos proveedores y empresas relacionadas con la Industria automotriz .

Producción de autos en México 2010 y 2011

Precisamente en 2011 fue un año record para la producción y exportación de vehículos automotores automotriz en México creciendo de la siguiente manera:

- Un 153% con 2,557,550 millones de unidades producidas (de las cuales 2,143,879 unidades fueron para exportación)
- Ambas cantidades fueron por arriba del 13.1% respecto a lo reportado y producido por el año 2010 de 2,260,774 unidades y
- Un 21.6% por arriba de lo reportado en 2008 de 2,102,801 unidades ensambladas.

Esto ha generado que en 2011 se hayan ensamblado números históricos de exportación, ya que se colocaron en otros países como siguen:

- Un 15.3% más que en 2010 , 1,859,517 y
- Un 29% más que en 2008, 1,661,406 unidades.

Solamente a Brazil se incremento el envío de unidades ensambladas en Mexico por un 76.1% al exportarse 131,384 unidades, por arriba de las 74,695 unidades exportadas en 2010.

En el mercado interno en México las ventas comparadas con el año anterior también crecieron 10.4% al comercializarse 905,886 unidades, cifra superior a las 820,40 reportadas en 2010.

Producción Automotriz en México en 2011 y 2010

La producción de autos en México dió un repunte importante en 2011, favorecida por las exportaciones a Estados Unidos y Brazil por eventuales apoyos fiscales en el complicado mercado local, después de que la producción de vehículos se desplomó el año pasado por la contracción de las compras desde Estados Unidos.

Durante 2009 se cayó la producción en México el 28 % por la baja demanda de Estados Unidos, que le compra a México casi un 70% de los automotores que produce en los primeros meses del año . El vital sector de la economía ha visto un regreso espectacular, con aumentos alrededor del 80% en la producción y por ende en la exportación, aunque las ventas internas fueron débiles por el elevado desempleo.

México se está recuperando lentamente de su peor recesión desde la década de 1930 con un desplome económico del 6.5 % y el mercado interno tiene aun un rezago importante.

La crisis dejó en una situación muy difícil al consumidor y las instituciones financieras están dejando de atender a algunos segmentos que ahora consideran riesgosos, realmente el mercado interno está en una situación temporal complicada y en niveles inconsistentes bajos históricos con repunte a partir de 2010 y 2011.

Las AMIA que representa a grandes armadoras como GM, Ford, VW, está conversando con el gobierno para concretar medidas de apoyo fiscal y financiero que de un impulso a las ventas locales (mercado interno).

Es conveniente aliviar la carga fiscal del consumidor al comprar un auto nuevo y solicitar la banca comercial y a las financieras especializadas reducir sus requisitos para los consumidores.

De acuerdo a Estadísticas de AMIA la exportación de México de vehículos automotores se ha incrementado ya en 2011 y las cifras acumuladas reportadas al mes de Diciembre 2011 suman 2,143,883 unidades que han rebasado la cifra acumulada del el año anterior de 2010 de 1,859,182 en 284,701 unidades que representa un incremento del 15.3 % que muestra un indicador favorable .

Por consiguiente y siendo el mercado interno uno de los impulsores que debemos de seguir de cerca para el repunte automotriz y de la economía en México, para 2011 a continuación se muestran las cifras acumuladas reportadas al mes de Diciembre 2011 que suman:

EXPORTACION POR EMPRESA 2011									
	Gran Total	Ford	Gral Motors	Volkswagen	Nissan	Chrysler	Toyota	Fiat	Honda
enero	165,045	37,741	36,969	30,837	34,368	17,707	4,582		2,841
febrero	155,808	36,518	34,992	28,189	32,516	17,555	4,094		1,944
marzo	192,783	38,253	46,001	42,926	32,433	24,899	4,642		3,629
abril	141,334	29,341	36,988	29,351	17,066	21,193	2,756		4,639
mayo	176,951	40,862	41,938	33,595	36,540	20,510	1,733		1,773
junio	188,223	42,699	39,910	33,507	39,308	26,192	4,682		1,925
julio	196,835	38,809	37,262	41,447	21,520	20,939	4,665	30,589	1,604
agosto	170,086	25,497	35,211	41,062	33,845	21,999	5,137	4,075	3,260
septiembre	193,590	42,153	34,320	38,494	40,093	23,169	4,642	6,898	3,821
octubre	192,244	41,791	27,273	42,614	42,395	25,277	5,306	4,359	3,229
noviembre	199,665	41,698	36,758	38,591	42,629	25,330	4,237	4,956	5,466
diciembre	171,319	34,563	35,615	29,374	38,947	21,347	3,073	6,102	2,298
Total	2,143,883	449,925	443,237	429,987	411,660	266,117	49,549	56,979	36,429

Para el año de 2010 las cifras acumuladas reportadas al mes de Diciembre 2010 suman 1,859,182 unidades y han rebasado la cifra acumulada del año 2009 de 1,223,333 en 635,849 unidades que representa un incremento del 52 % .

EXPORTACION POR EMPRESA 2010									
	Gran Total	Gral Motors	Ford	Volkswagen	Nissan	Chrysler	Toyota	Honda	
enero	114,193	31,639	17,348	16,273	24,748	16,686	4,354	3,145	
febrero	153,148	33,534	34,389	28,231	28,803	20,431	4,354	3,406	
marzo	163,641	43,093	29,552	29,478	28,914	23,538	5,188	3,878	
abril	133,406	31,150	24,993	28,030	23,642	17,705	4,496	3,390	
mayo	145,909	44,007	25,944	26,476	25,410	17,637	4,387	2,048	
junio	177,575	40,465	38,436	33,789	33,728	21,100	4,730	5,327	
julio	143,521	38,581	24,472	29,353	30,007	14,665	3,697	2,746	
agosto	175,904	44,417	40,352	35,707	26,834	19,571	4,844	4,179	
septiembre	169,507	39,252	41,050	27,472	28,170	25,428	4,763	3,372	
octubre	166,931	39,995	39,844	26,248	34,242	18,188	4,710	3,704	
noviembre	167,896	37,769	41,044	34,803	32,819	13,894	4,943	2,624	
diciembre	147,551	36,210	27,205	34,861	26,926	15,235	3,812	3,302	
Total	1,859,182	460,112	384,629	350,721	344,243	224,078	54,278	41,121	

Producción de autos en México 2008 Vs. 2007

En los últimos cuatro años el mercado interno de automóviles, de acuerdo a comentarios creados por los organismos de AMDA y AMIA en México hemos venido experimentando

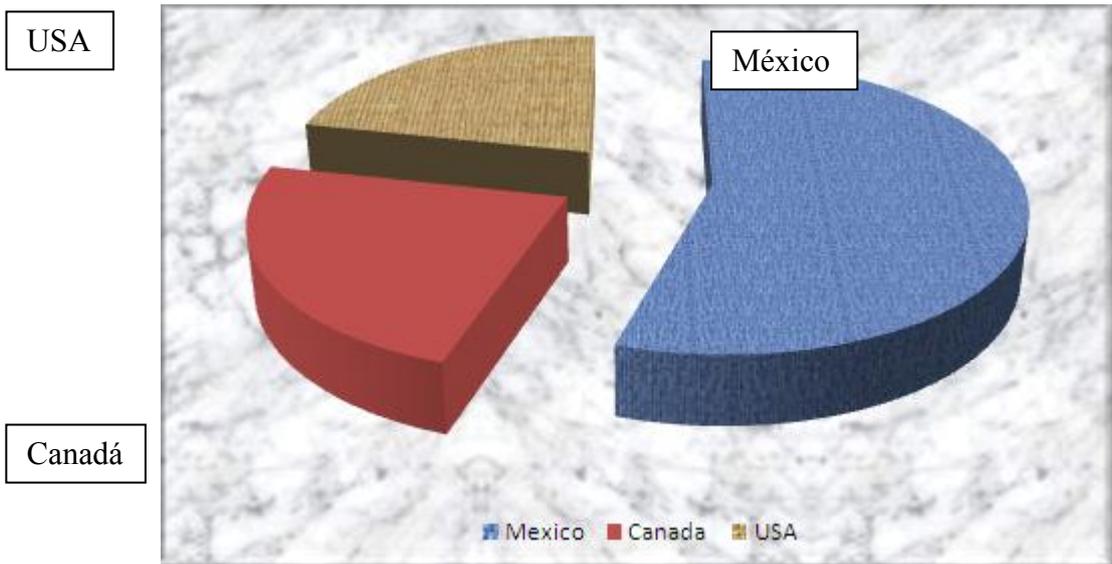
una evolución del mercado pese a que la nación cuenta con condiciones socioeconómicas similares a las de los países con mercados a la alza, como Brasil, Argentina o Venezuela.

En éste sentido México tuvo una situación automotriz de preocupante a mejor.

Según datos de la AMDA entre Agosto 2007 y Agosto 2008 la comercialización de vehículos ligeros en México se redujo en un 9%, si bien el mercado entre 2006 y 2007 retrocedió en un 4%.

La venta interna de camiones pesados se contrajo en un 20.6 % y la de autos de lujo bajó un 7.7% .En el mismo período las ventas de los fabricantes cayeron General Motors 6% , Ford 14.5% ,Volkswagen 9.4% Renault 8.8% , Seat 19% , Peugeot 30.8%, México cuenta con un parque vehicular de 26 millones de unidades aproximadamente, de las cuales las unidades pueden tener una antigüedad promedio de 14.5 años

Este indicador es mucho mayor al de dos de los principales socios comerciales de México , Estados unidos de América y Canadá cuyos promedios de antigüedad son de 5.7 años y 6.2 años respectivamente .



Realmente podemos decir que los automóviles en México son “obsoletos “ y traen como consecuencia un derroche energético y altas emisiones de contaminantes , éste volumen en algún momento deberá de reemplazarse lo cuál detonará un enriquecedor negocio para el mercado en la Industria automotriz tanto para fabricantes de vehículos, para fabricantes y proveedores de autopartes, para compañías que ofrecen productos financieros entre ellos el arrendamiento operativo , financiero o bien las ventas a menudeo o porque no ? con éstos volúmenes de reemplazo y con tantos nuevos sectores sería conveniente pensar en un espacio para las flotillas.

Si a éste enorme hueco agregamos que las autoridades no verifican las condiciones físicas y mecánicas de los vehículos y mientras no sea obligatorio que los ciudadanos cuenten con un seguro contra robo o accidentes como sucede en otros países.

Otro dato importante en el segmento automotriz es que entre Agosto del 2005 y 2008 se han importado aproximadamente 3.4 millones de vehículos usados a México principalmente desde Estados Unidos de America.

De las veinte economías más importantes del mundo, medido por producto interno bruto, (PIB) México es el único país que permite la indiscriminada importación de unidades usadas , lo que lo convierte en el país con más vehículos usados importados del mundo .

Esta situación afecta y dificulta aún más la colocación para nuevo negocio de las empresas financieras y fabricantes de vehículos para la venta y financiamiento de las mismas.

Por otro lado éste volumen de unidades permite visualizar otro pedazo de negocio automotriz muy importante aunque para otro sector de la población con menores recursos de posibles nuevos consumidores para la obtención a través de créditos y hacerse de una unidad nueva mediante la gama de productos financieros que hoy ofrecen las compañías financieras, Arrendadoras, Sofoles y Sofomes establecidas en nuestro país.

Producción de Vehículos comerciales en México 2009 Vs 2008

Las cifras comparativas en las estadísticas de AMDA y AMIA que a continuación se muestran son ejemplos claros en vehículos de autotransporte comercial tanto de Producción como de ventas comparando las cifras entre los años 2009 y 2008 en la cual se puede observar una disminución relevante en el comportamiento de ambos con una caída entre el 24 y 59 % respectivamente como sigue

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE VEHICULOS DE AUTOTRANSPORTE									
ACUMULADO AL MES DE DICIEMBRE (2008-2009)									
SEGMENTO	VENTA MAYOREO			EXPORTACION			PRODUCCION		
	2008	2009	Var. %	2008	2009	Var. %	2008	2009	Var. %
Camiones	23.873	12.127	-49,2	16.372	15.866	-3,1	34.262	22.017	-35,7
Tractocamiones Quinta Rueda	14.400	3.563	-75,3	17.713	26.220	48,0	30.280	28.747	-5,1
Construcción/Otros	881	215	-75,6	2.469	429	-82,6	3.097	551	-82,2
TOTAL CARGA	39.154	15.905	-59,4	36.554	42.515	16,3	67.639	51.315	-24,1
Chasis Pasaje	9.080	4.697	-48,3	187	111	-40,6	9.467	4.432	-53,2
Autobuses Foráneos	2.024	855	-57,8	0	73	-----	1.827	895	-51,0
TOTAL PASAJE	11.104	5.552	-50,0	187	184	-1,6	11.294	5.327	-52,8
TOTAL	50.258	21.457	-57,3	36.741	42.699	16,2	78.933	56.642	-28,2

Ranking de México en la producción mundial de vehículos 2009 Vs. 2008 como resultado de la crisis económica internacional

Aunque México mantiene la décima posición en la lista de los países con mayor producción de vehículos en el mundo.

Como resultado de la crisis económica internacional, la fabricación mexicana de vehículos cayó 28% de 2008 a 2009 y la recuperación del mercado interna es lenta.

Así tras alcanzar producciones históricas superiores a los 2,022 mill de unidades en 2007 y en 2008 con 2,102 mill de unidades, para 2009 el país llegó a 1,507 mill de unidades, solo por arriba de Canadá con 1,490 mill de unidades e Inglaterra con 1,090 mill de unidades.

De acuerdo con datos de la Organización Internacional de Constructores de Automotores (OICA) dados a conocer por AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), las posiciones de los tres primeros países productores de autos en el mundo se modificaron en 2008 y 2009.

Japón que ocupaba el primer puesto en 2008 con 11,575 mill de unidades, cedió su lugar a China al reducir su producción 31.5%.

China alcanzó los 13,790 mill de unidades, mientras que Estados Unidos de América, que hasta 2005 encabezaba la lista con 11,947 millones, cayó al tercer sitio con 5,708 mill de unidades en 2009.

1. Alemania produjo 5,209 mill de unidades
2. Corea 3,512 Mill de unidades
3. Brasil 3,182 mill de unidades
4. India 2,632 mill de unidades
5. Francia 2,047 mill de unidades
6. España con 2,170 mill de unidades

Con ello y la producción de otros países se alcanzó un total mundial de producción de 61,715 mill de unidades, es decir 12.8% menos que en 2008 y cifra apenas por arriba de los 60,842 mill de unidades del año 2004.

De Enero a Diciembre del 2009 México, produjo 1,507,527 mill de unidades, es decir un - 28.3% menos que en el mismo período del 2008, cuando se fabricaron 2,102,801 mill unidades.

PERIODO	PRODUCCION TOTAL	EXPORTACION	VENTA PUBLICO
Enero - Diciembre 2009	1,507,527	1,223,333	754,918
Enero - Diciembre 2008	2,102,801	1,661,619	1,023,520
diferencia %	-28.3	-26.4	-26.4
diferencia absoluta	-595,274	-438,286	-270,602



periodo	chrysler	ford motor	general motors	honda	nissan	renault	toyota	volks wagen	total
ene	5,541	359	15,599	2,183	11,101	0	3,995	12,283	51,061
feb	12,848	244	18,700	3,057	14,701	0	2,814	25,469	77,833
mar	13,189	19,926	21,157	4,145	16,772	0	4,045	22,596	101,830
abr	10,388	20,831	20,759	3,748	11,298	4	1,857	16,236	85,121
may	45	23,104	15,756	3,230	17,186	0	2,284	22,305	83,910
jun	810	22,548	6,005	3,800	22,372	0	3,608	25,791	84,934
jul	7,446	22,262	14,075	3,058	22,409	0	3,769	17,853	90,872
ago	13,321	18,726	29,598	1,935	21,100	0	3,487	23,106	111,273
sep	13,120	24,095	31,173	4,601	20,526	0	4,215	19,703	117,433
oct	15,941	28,673	36,383	1,284	27,507	0	4,798	31,175	145,761
nov	18,993	26,463	36,229	2,579	23,606	0	4,014	22,989	134,873
dic	23,369	23,772	35,239	3,209	17,148	0	3,810	31,885	138,432
Acum 2009	135,011	231,003	280,673	36,829	225,726	4	42,696	271,391	1,223,333

La crisis económica y financiera que afectó al mundo en 2009, es sin duda una de las más profundas de las últimas décadas, los principales mercados de vehículos en el mundo experimentaron sus peores caídas en varias décadas, motivando a los gobiernos de países fabricantes de vehículos a contrarrestar éstos efectos en sus propios mercados, a través de medidas anti-cíclicas de promoción del consumo interno.

Es importante destacar medidas que se han tomado por países como Alemania, Estados Unidos y Brasil que les permitieron revertir la tendencia negativa del ciclo (a través de programas de renovación vehicular en el caso de Alemania y Estados Unidos de America y a través de la eliminación de cargas f iscales en el caso de Brasil incluyendo incentivos en la venta de flotillas tanto de autos como de vehículos comerciales).

“Lo que podemos concluir en materia de producción que a nivel mundial 2009 No fue un año muy bueno y que desde el punto de vista a nivel país, México para poder mantener e incluso superar de acuerdo a éste indicador mundial es necesario una reactivación del mercado interno, crear nuevos controles para las unidades usadas provenientes de Estados

Unidos de América así como nuevas regulaciones fiscales, a fin de que la producción deje de depender de las exportaciones “

Ventas de vehículos automotores por marca y por segmento en 2011

Para el cierre del año 2011 el volumen de ventas en México de 2,143,883 unidades realmente podemos dividirlo básicamente en dos tipos de segmento “ automóviles y Camiones “ que entre estos encontramos a todas las camionetas que en realidad han tenido una aceptación más que favorable en la población mexicana y que representan el 66% y 34% respectivamente como sigue:

- Automóviles = 66% con 1,408,708 unidades vendidas
- Camiones = 34% con 735,175 unidades vendidas

Ventas por segmento y por marca en 2011			
		por tipo	Total
Chrysler	Automóviles		266,117
	Camiones	266,117	
Fiat	Automóviles	56,979	56,979
	Camiones		
Ford	Automóviles	443,354	449,925
	Camiones	6,571	
GM	Automóviles	59,591	443,237
	Camiones	383,646	
Honda	Automóviles	36,429	36,429
	Camiones		
Nissan	Automóviles	382,368	411,660
	Camiones	29,292	
Toyota	Automóviles		49,549
	Camiones	49,549	
VW	Automóviles	429,987	429,987
	Camiones		
		2,143,883	2,143,883

La distribución de ventas en México en 2011 se encuentra de la siguiente manera:

Nissan – se mantiene en el primer lugar de ventas con el 24.8%



General Motors – se ubica en el segundo lugar con el 18.6%



Volkswagen – con el tercer lugar con el 14%



Ford – con el cuarto lugar con el 9.5%



Chrysler – con el quinto lugar con el 9.1%





Toyota – con el sexto lugar con el 5.4%



Honda – con el séptimo lugar con el 3.8%

A manera de dato informativo como uno de los retos a combatir en los años futuros es el referente a la introducción al país de autos usados, tan solo y de acuerdo a datos proveídos por AMIA tan solo de Enero a Noviembre de 2011 la importación de autos usados sumó una cifra de 555,192 unidades equivalente al 70.3% de las ventas de vehículos nuevos concretada en ese mismo periodo.

Ventas de vehículos automotores por Segmentos 2009 Vs. 2008

En relación a la comercialización por segmentos y a su vez por marcas fueron vendidos 754,918 unidades de vehículos automotores en 2009 comparada con 1,025,520 unidades del 2008 llegando a menores ventas por un – 26.4 % entre ambos años , se adjuntan las cifras graficadas que permiten analizar los efectos comentados como siguen :

Segmento	2008	Estructura %	2009	Estructura %	Variación	
					Absoluta	Relativa
Subcompactos	301.637	29.41	218.431	28.93	-83,176	-27.6%
Compactos	233.050	22.81	182.643	24.10	-51,307	-21.9%
De Lujo	17.208	1.60	31.270	4.11	16,929	33.7%
Deportivos	8.290	0.81	6.767	0.90	-487	-7.8%
Usos Múltiples	220.260	21.48	158.717	21.02	-61,662	-27.9%
Camiones ligeros	211.151	20.60	151.721	20.60	-56,430	-26.7%
Camiones pesados ¹	5.052	0.60	2.367	0.32	-2,696	-53.3%
Total	1.025.620	100.00	754.918	100.00	-270.602	-26.4%

REPORTE MENSUAL DE VENTAS POR SEGMENTO EN 2009

Año/Mes	UNIDADES						Total	Var. %
	Subcompactos	Compactos	De lujo	Deportivos	Uso múltiple	Camiones		
2009M01	21,086	16,172	2,675	486	14,354	14,831	69,664	-28.1%
2009M02	19,350	13,715	2,262	383	12,863	12,975	61,578	-29.2%
2009M03	19,001	15,206	2,987	414	13,187	13,411	61,212	-19.8%
2009M04	13,851	12,843	2,087	381	10,573	11,559	51,394	-38.2%
2009M05	14,705	12,877	2,336	414	11,302	11,774	53,438	-37.7%
2009M06	16,580	13,270	2,601	670	10,543	12,210	55,073	-31.3%
2009M07	17,531	12,815	2,543	762	11,424	11,368	56,449	-33.8%
2009M08	16,561	14,499	2,327	640	13,270	11,629	58,926	-31.6%
2009M09	17,734	13,642	2,311	643	11,533	12,642	58,505	-23.6%
2009M10	21,048	16,341	2,931	674	13,824	13,060	67,881	-18.5%
2009M11	18,185	15,812	2,588	575	13,587	14,136	61,913	-17.4%
2009M12	22,777	25,318	3,541	685	22,167	17,453	91,961	-9.2%
2009	218,431	182,643	31,279	6,767	158,717	157,081	754,918	-26.4%
Var. 2009 / 2008	-27.6%	-22.1%	-33.1%	8.2%	-27.9%	-27.3%	-26.4%	

Los primeros cinco lugares en ventas de autos se encuentran integrados por compañías de origen :

- 1.-Asiática - **Nissan**
- 2.-Americana - **GM**
- 3.-Alemana – **VW**

4.-Americana - Ford

5.-Americana - Chrysler

6.-Asiática - Toyota

COMERCIALIZACIÓN POR MARCAS ACUMULADO A DICIEMBRE DE 2008 Y 2009
UNIDADES

MARCA	ENE-DIC. 2008 ¹	% DEL TOTAL	ENE-DIC. 2009 ¹	% DEL TOTAL	VARIACION	
					ABSOLUTA	RELATIVA
NISSAN	212,022	20.7%	158,188	20.7%	-55,836	-26.3%
GENERAL MOTORS	212,378	20.7%	138,482	18.3%	-73,896	-34.8%
VOLKSWAGEN	119,400	11.0%	97,500	12.9%	-21,894	-18.3%
FORD	125,516	12.2%	88,692	11.7%	-36,824	-29.3%
CHRYSLER	116,137	11.3%	82,337	10.9%	-33,800	-29.1%
TOYOTA	63,306	6.2%	51,991	6.9%	-11,315	-17.9%
HONDA	54,132	5.3%	35,245	4.7%	-18,887	-34.9%
MAZDA	21,997	2.1%	18,914	2.5%	-3,083	-14.0%
SEAT	13,068	1.3%	15,584	2.1%	2,516	19.3%
MITSUBISHI	16,804	1.6%	14,320	1.9%	-2,484	-14.8%
RENAULT	16,000	1.6%	11,500	1.5%	-4,500	-28.4%
PEUGEOT	9,516	0.9%	7,244	1.0%	-2,272	-23.9%
SUZUKI	8,004	0.8%	7,095	0.9%	-909	-11.4%
BMW	6,900	0.7%	5,529	0.7%	-1,371	-19.9%
MERCEDES BENZ	7,218	0.7%	5,330	0.7%	-1,879	-26.0%
AUDI	5,238	0.5%	4,870	0.6%	-368	-7.0%
FIAT	3,204	0.3%	3,508	0.5%	304	9.5%
LINCOLN	4,252	0.4%	2,376	0.3%	-1,876	-44.1%
ACURA	2,132	0.2%	1,942	0.3%	-190	-8.9%
MINI	2,015	0.2%	1,786	0.2%	-229	-11.4%
ISUZU	787	0.1%	972	0.1%	186	23.6%
VOLVO	1,837	0.2%	935	0.1%	-902	-49.1%
SUBARU	1,070	0.1%	752	0.1%	-324	-30.1%
SMART	787	0.1%	678	0.1%	-109	-13.9%
PORSCHE	755	0.1%	535	0.1%	-220	-29.1%
LAND ROVER	726	0.1%	432	0.1%	-294	-40.5%
JAGUAR	237	0.0%	159	0.0%	-78	-32.9%
BENTLEY	18	0.0%	9	0.0%	-9	-50.0%
TOTAL	1,025,520	100.0%	754,918	100.0%	-270,602	-26.4%

Comparativo de ventas de Arrendamiento Operativo en el mercado mexicano de los años 2010 Vs. 2009 de algunas compañías financieras que ofertaron éste producto.

Arrendamiento Puro – ventas mercado 10 versus 09

	09	10	%
■ Ford Credit	279	216	-23%
■ Volkswagen SF	6,628	7,253	9%
■ BMW FS	249	931	274%
■ Audi FS	282	410	45%
■ SEAT FS	368	435	18%
■ Peugeot Finance	100	97	-3%
■ Total:	7,906	9,342	18%

Comparativo venta de unidades en Arrendamiento Operativo por flotilla en 2009

Arrendamiento Puro – unidades por arrendadoras

Arrendadoras con mayor número de ventas por Flotilla en el 2009	
ARRENDADORA	NO. UNS
GE CAPITAL	398
BANORTE	49
ARRENDADORA AFIRME SA CV	46
MASTERLEASE	43
ARRENDADORA COMERCIAL AMERICA SA	40
FACILEASING	39
ARRENDADORA LAS GAVIOTAS	28
ARRENDADORA CABS.A.DE C.V.	20
VALUE ARRENDADORA SA DE CV	16
ARRENDADORA COMERCIAL CELAYA	15
AUTOMOTORES SA DE CV	11
IXE ARRENDADORA SA DE CV	11

CF: 361

Total: 716

Nota*: AP en Chrysler, Jeep y Dodge en todos los modelos desde abril 07

Ejemplo de un comparativo de % de Penetración de unidades arrendadas en flotilla de una compañía financiera Vs. Ventas flotillas de su propia compañía de manufactura en 2009

Resultados flotillas 2009 compañía Financiera

Ventas Flotilla Compañía Financiera		1,977
Chrysler, Dodge y Jeep	1,871	
Mitsubishi	71	
Otras marcas (Prolease)	35	
Ventas Flotilla Compañía Manufactura		6,777
Sector privado identificado		
% de Penetración		29%

Ejemplo de un Objetivo corporativo establecido por una compañía financiera para de venta de Flotillas por arrendamiento operativo para 2011, considerando las cifras proyectadas, la base que dio origen al objetivo que normalmente son consideradas las cifras del año concluido inmediato anterior al del nuevo objetivo

Objetivo flotillas 2011

Unidades proyectadas		2,300
Chrysler, Dodge y Jeep	2,200	
Otras marcas	100	
% de Penetración <u>Cia.</u> Manufactura		30%

Base de objetivo:

Ventas totales 2009	1,977
Menos:	
Ventas de <u>Avasa</u> 2009	425
Base de objetivo	1,552

Ejemplo comparativo de las condiciones de una contratación de una unidad bajo el contrato de Arrendamiento Operativo entre dos compañías financieras (Chrysler Vs. BMW)

Condiciones	Chrysler Financial	
Modelo:	Grand Cherokee Overland	
Precio del auto con IVA:	\$529,900	
Plazo:	24	36
Comisión por Apertura:	NO HAY	
Gastos de Arrendamiento:	NO HAY	
Gastos de Ratificación:	\$1,438	
Dep. en garantía:	\$31,918	\$33,062
Anticipo a rentas:	\$79,485	
Seguro:	INCLUIDO	
Importe Total del Seguro:	\$57,327	\$84,285
Máximo km anual:	25,000km	
Renta mensual (con IVA):	\$15,959	\$16,531
Pago Inicial:	\$128,800	\$130,516
Valor de recompra (con IVA):	\$222,558	\$169,568
TOTAL RENTAS:	\$383,016	\$595,116

VALOR TOTAL DE TRANSACCIÓN:	\$686,497	\$844,169
------------------------------------	-----------	-----------

		
Modelo:		
X3 - 2.5		
Precio del auto con IVA:		
\$525,447		
Plazo:	24	36
Comisión por Apertura:	NO HAY	
Gastos de Arrendamiento:	NO HAY	
Gastos de Ratificación:	NO HAY	
Dep. en garantía:	\$15,435	\$13,389
Anticipo a rentas:	\$78,817	
Seguro:	INCLUIDO	
Importe Total del Seguro:	\$52,913	\$78,146
Máximo km anual:	20,000km*	
Renta mensual (con IVA):	\$15,435	\$13,389
Pago Inicial:	\$109,688	\$105,595
Valor de recompra (con IVA):	\$236,451	\$199,670
TOTAL RENTAS:	\$370,449	\$482,003

VALOR TOTAL DE TRANSACCIÓN:	\$685,717	\$760,490
------------------------------------	-----------	-----------

VALOR TOTAL DE TRANSACCIÓN:	\$780	\$83,679
------------------------------------	-------	----------

* Costo del km extra: \$2.50

* A 36 meses se incluye el contrato de servicio

* Costo del km extra: \$2.75

Ejemplo comparativo de las condiciones de arrendamiento operativo de unidades de lujo similares ofrecidas entre cuatro compañías financieras (Chrysler, VW, Audi, AM)

Condiciones	Chrysler Financial		VW		Audi Financial Services		AM Arrendomóvil de México	
Modelo:	300 C Lujo		Passat V6		Audi A4 1.8		300C Lujo	
Precio del auto con IVA:	\$419,900		\$404,685		\$409,752		\$419,900	
Plazo:	24	36	24	36	24	36	24	36
Comisión por Apertura:	NO HAY		\$8,094		NO HAY		NO HAY	
Gastos de Arrendamiento:	NO HAY		NO HAY		NO HAY		NO HAY	
Gastos de Ratificación:	\$1,438		NO HAY		NO HAY		\$10,498	
Dep. en garantía:	\$35,913	\$31,084	NO HAY		NO HAY		\$16,067	\$15,310
Seguro:	INCLUIDO		INCLUIDO		INCLUIDO		INCLUIDO	
Importe Total del Seguro:	\$39,275	\$57,692	\$32,568	\$52,848	\$31,416	\$50,976		
Máximo km anual:	25,000km		30,000km*		30,000km*		30,000km*	
Renta mensual (con IVA):	\$17,957	\$15,542	\$15,022 ⁰	\$12,813	\$12,500 ⁰	\$10,995	\$16,067	\$15,310
Pago Inicial:	\$55,308	\$48,060 ⁰	\$23,116	\$20,900 ⁰	\$12,584	\$10,995	\$57,636	\$56,121
Valor de recompra (sin IVA):	\$135,098	\$98,585	\$206,561	\$173,512	\$160,300	\$135,000 ⁰	\$230,945	\$146,965
TOTAL RENTAS:	\$430,968	\$559,512	\$360,528	\$461,268	\$302,016	\$395,820	\$385,608	\$551,160
VALOR TOTAL DE TRANSACCIÓN:	\$567,504	\$658,097	\$575,183	\$642,874	\$462,316	\$530,820	\$627,051	\$708,623
			-\$7,679	\$15,223	\$105,188	\$127,277	-\$59,547	-\$50,526

* Costo del km extra \$2.50

* Costo del km extra \$5.00

* Costo del km extra \$5.00

* Costo del km extra \$1.00

* A 36 meses se incluye el contrato de servicio

* Incluye tenencia

Ejemplo comparativo de las condiciones de arrendamiento operativo de una misma unidad ofrecidas por tres compañías financieras (Chrysler, MasterLease, Finanzia Rent)

Condiciones	Chrysler Financial		Masterlease		Finanzia Rent	
Modelo:	300C Lujo		300C Lujo		300C Lujo	
Precio del auto con IVA:	\$419,900		\$419,900		\$419,900	
Plazo:	24	36	24	36	24	36
Comisión por Apertura:	NO HAY		\$3,941	\$4,081	\$4,829	
Gastos de Arrendamiento:	NO HAY		\$13,217	\$13,203	NO HAY	
Gastos de Ratificación:	\$1,438		\$700		NO HAY	
Dep. en garantía:	\$35,913	\$31,084	\$15,057	\$12,409	NO HAY	
Seguro:	INCLUIDO		INCLUIDO		INCLUIDO	
Importe Total del Seguro:	\$39,275	\$57,692	\$29,000	\$43,000	N/A	
Máximo km anual:	25,000km		35,000km*		30,000km*	
Renta mensual (con IVA):	\$17,957	\$15,542	\$17,315	\$14,270	\$18,922	\$15,386
Pago Inicial:	\$55,308	\$48,064	\$53,779	\$47,850	N/A	
Valor de recompra (sin IVA):	\$135,098	\$98,585	\$124,730	\$96,214	\$164,500	\$142,500
TOTAL RENTAS:	\$430,968	\$559,512	\$415,560	\$513,720	\$454,128	\$553,896
VALOR TOTAL DE TRANSACCIÓN:	\$567,504	\$658,097	\$558,148	\$627,918	\$623,457	\$701,225
			\$9,356	\$30,179	-\$55,953	-\$43,128

Acuerdo para compartir utilidad o pérdida de valores residuales

Tratándose de ventas por flotillas que normalmente son formalizadas a través de la firma de contratos de Arrendamiento Operativo entre ambas compañías tanto por la compañía financiera como por la compañía de manufactura normalmente de la misma marca automotriz, es altamente recomendable firmar “Acuerdos para compartir Riesgos en Valores Residuales“ de cada unidad vendida por Arrendamiento Operativo mediante flotillas , como estrategia corporativa.

Comité para revisión de Valores Residuales de unidades:

Es importante que previo a la firma de dichos acuerdos, se recomienda que los siguientes miembros de cada compañía integren el comité de Valores residuales y revisen todos los detalles a dichos acuerdos y con el tiempo suficiente para poder asegurar no omitir ningún punto relevante en dicha transacción como sigue :

Compañía Financiera:

- Director de Ventas y Mercadotecnia
- Director de Riesgo
- Director de Finanzas
- Gerente Regional de ventas

Compañía de Manufactura:

- Director de Finanzas
- Director de ventas de la (s) Marca (s) automotriz (es)
- Contralor
- Tesorero

De igual manera el período de duración de éstos acuerdos para compartir riesgos de valores residuales cuando menos se sugiere se establezca por 2 ó 3 años ya que equivale al plazo promedio de vigencia ofertado para una venta de un contrato de arrendamiento

operativo de un auto y tratándose de vehículos comerciales deberá de estar firmado por 3 ó 4 más años ya que equivale al plazo promedio de vigencia ofertado.

Principales responsabilidades de compañía de Manufactura y Financiera

- La compañía manufacturera provee a la compañía financiera el plan mercadológico del producto y la información de flotillas en base trimestral normalmente
- La compañía financiera en éste caso el miembro del área de Riesgo de acuerdo a la metodología de valores residuales que rige en las políticas de la compañía propone al comité los valores residuales recomendados en base a porcentajes para todos los vehículos participantes
- Las cifras de valores residuales finales son acordados por ambas compañías financiera y de manufactura mediante la evaluación de la vida, ciclo competencia, de éstos productos.

Metodología para el cálculo de Valores Residuales

1. Los valores residuales son calculados de acuerdo a los precios de vehículos usados (Valor de Mercado), los cuáles son obtenidos de la guía autométrica también conocida como Libro Negro
2. Las variaciones inflacionarias afectan el precio de los vehículos usados .Un componente deflacionario (D_n) es usado de acuerdo al “ Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) para eliminar el efecto de inflación acumulada
3. El precio de los vehículos usados (\$ used Deflated) es calculado multiplicando el precio del vehículo usado por el componente deflacionario
4. El Valor Residual será el cociente de el precio mas bajo del vehículo usado dividido por el precio del vehículo nuevo un ajuste al capital de 10% a 15% pudiera ser aplicado

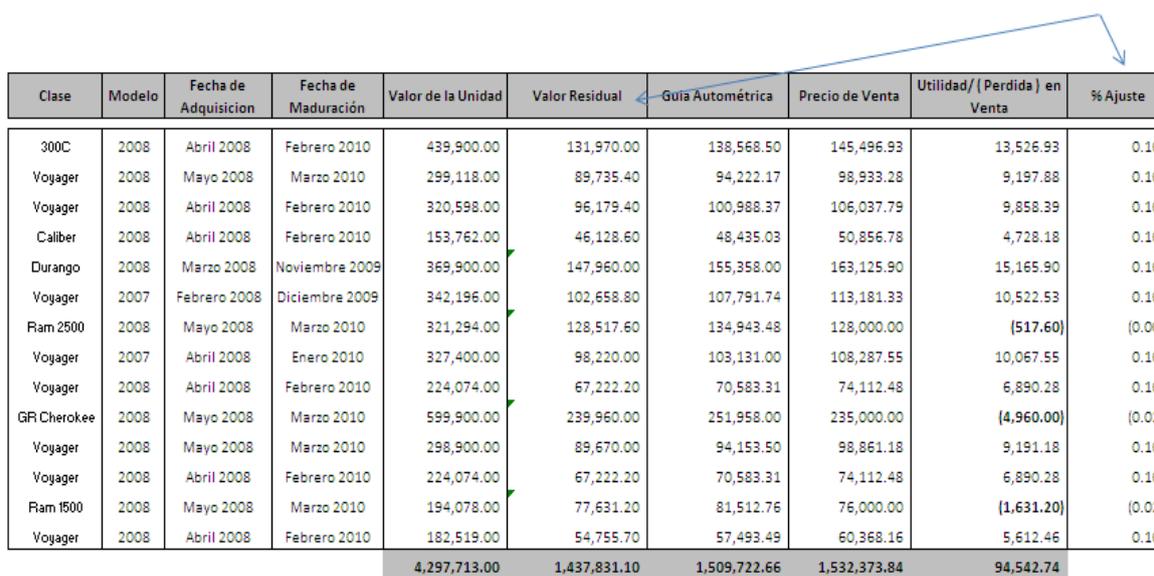
The diagram illustrates the calculation of the residual value (R). It features a thought bubble containing the formula for the deflation component: $D_n = \frac{INPC_{-n}}{INPC_0}$. Below this, the formula for the deflated price is shown: $\$_{UsedDeflated} = \$_{Used} * D_n$. An arrow points from this formula to a yellow starburst containing the final formula for the residual value: $R = \frac{\$_{UD}}{\$_{new}}$.

Utilidad o Pérdida en venta de unidades en Arrendamiento Operativo

Una vez conocidos los valores residuales a asignar a vehículos que se pudieran otorgar en arrendamiento operativo, estos deberán de ser comparados con los precios de venta del mercado a la fecha de la maduración de las unidades con el objeto de determinar los efectos de utilidad ó pérdida en venta de unidades en arrendamiento operativo.

Con el objeto de realizar una comparación de manera más eficiente se recomienda obtener “ % “ tanto de los valores como del valor de la venta tomando como base el precio de la unidad otorgada en arrendamiento operativo , al final esto harpa que la toma de decisión de la gerencia ó dirección sea más acertada en beneficio de cifras financieras para la compañía que se administra.

Para comprender más los efectos que de éstos cálculos se adjunta un gráfico mostrando los posibles efectos de (utilidad) ó pérdida y el % de la misma sobre el valor residual que generarían éstas unidades al venderse como sigue:



Clase	Modelo	Fecha de Adquisición	Fecha de Maduración	Valor de la Unidad	Valor Residual	Guía Autométrica	Precio de Venta	Utilidad/(Pérdida) en Venta	% Ajuste
300C	2008	Abril 2008	Febrero 2010	439,900.00	131,970.00	138,568.50	145,496.93	13,526.93	0.10
Voyager	2008	Mayo 2008	Marzo 2010	299,118.00	89,735.40	94,222.17	98,933.28	9,197.88	0.10
Voyager	2008	Abril 2008	Febrero 2010	320,598.00	96,179.40	100,988.37	106,037.79	9,858.39	0.10
Caliber	2008	Abril 2008	Febrero 2010	153,762.00	46,128.60	48,435.03	50,856.78	4,728.18	0.10
Durango	2008	Marzo 2008	Noviembre 2009	369,900.00	147,960.00	155,358.00	163,125.90	15,165.90	0.10
Voyager	2007	Febrero 2008	Diciembre 2009	342,196.00	102,658.80	107,791.74	113,181.33	10,522.53	0.10
Ram 2500	2008	Mayo 2008	Marzo 2010	321,294.00	128,517.60	134,943.48	128,000.00	(517.60)	(0.00)
Voyager	2007	Abril 2008	Enero 2010	327,400.00	98,220.00	103,131.00	108,287.55	10,067.55	0.10
Voyager	2008	Abril 2008	Febrero 2010	224,074.00	67,222.20	70,583.31	74,112.48	6,890.28	0.10
GR Cherokee	2008	Mayo 2008	Marzo 2010	599,900.00	239,960.00	251,958.00	235,000.00	(4,960.00)	(0.02)
Voyager	2008	Mayo 2008	Marzo 2010	298,900.00	89,670.00	94,153.50	98,861.18	9,191.18	0.10
Voyager	2008	Abril 2008	Febrero 2010	224,074.00	67,222.20	70,583.31	74,112.48	6,890.28	0.10
Ram 1500	2008	Mayo 2008	Marzo 2010	194,078.00	77,631.20	81,512.76	76,000.00	(1,631.20)	(0.02)
Voyager	2008	Abril 2008	Febrero 2010	182,519.00	54,755.70	57,493.49	60,368.16	5,612.46	0.10
				4,297,713.00	1,437,831.10	1,509,722.66	1,532,373.84	94,542.74	

- Ejemplos de unidades dadas de alta en 2008 como arrendamiento operativo
- Valores residuales aproximadamente entre 30% y 40% a la fecha de maduración
- Precios de venta con un ajuste del 10% promedio y basados en guía automática
- Plazos de arrendamiento operativo entre 22 y 24 meses

1.4 La Demanda actual del arrendamiento operativo para personas físicas y personas morales

Para algunos consumidores, el arrendamiento vuelve a ser una alternativa atractiva.

La industria automotriz está plagada de incentivos para el arrendamiento éste año 2010 por ejemplo industrias como Honda y Toyota lanzaron promociones asombrosas que impulsaron las ventas de marzo 2010 y llevaron al resto de la industria a seguir el mismo camino.

Este es sin duda es el mejor momento y uno de los mejores años desde ya hace mucho tiempo para obtener un contrato de arrendamiento operativo de hecho desde los últimos 10 años .

Todos tienen acuerdos de arrendamiento y habrá más porque los consumidores ahora agradecen la idea de pagar menos todos los meses se puede obtener un honda civic 2010 para los próximos 3 años sin cuota inicial, sin depósito de seguridad, nada que pagar como enganche y le primer pago podría ser desfasado o bien como cortesía de la misma Agencia automotriz.

El arrendamiento es una herramienta de ventas que funciona , afirma John Sternal, vocero de LeaseTrader.com, a diferencia de financiar el precio de venta de un auto, los pagos de arrendamiento cubren gastos de interés y depreciación.

Mucha gente prefiere pagar menos cada mes y cambiar de auto cada pocos años.

Al optar por un contrato de arrendamiento solo se paga la parte del auto que se va a usar el arrendamiento perdió parte de su brillo cuando los problemas financieros de General Motors y Chrysler se agravaron y la economía mundial se derrumbó en 2007 - 2008.

El crédito era difícil de conseguir y los valores residuales de los autos , la mejor aproximación que tienen los bancos y las automotrices del valor del auto al final del período de arrendamiento , caían con rapidez, lo que desequilibraba los riesgos calculados como consecuencia, muchas automotrices pisaron el freno en sus programas de arrendamiento , al temer que No podrían deshacerse de los autos en calidad de reventa tras el vencimiento de los contratos de arrendamiento.

A continuación se mencionan algunos puntos que hay que tener en cuenta si se evalúa la obtención de un arrendamiento. Los arrendamientos suelen normalmente tener una muy atractiva contratación promedio a 36 meses = a 3 años, Los pagos mensuales normalmente van ligados al posible valor de mercado que pudiese tener al término del plazo del período. Uno de los sectores automotrices más dinámicos de la economía empresarial por su impacto en los beneficios operativos, financieros y administrativos, los cuales fortalecen la

rentabilidad y eficiencia de las compañías que acuden a éstos sistemas de adquisición de vehículos.

Por ello y para responder a la necesidad de las empresas de contar con más y mejores opciones para satisfacer sus requerimientos de automóviles y equipo de transporte, en 2001 y en adelante se crearon las áreas de administración de flotillas, con el objetivo de proporcionar un sistema inteligente de administración de vehículos, que disminuye considerablemente el costo de mantenimiento, incrementando la productividad eficiencia y competitividad de su empresa.

Uno de los objetivos de las compañías arrendadoras es buscar una relación con los clientes a largo plazo, basados no solo en el costo del arrendamiento puro, sino a través de una oferta de servicios integrales que en su conjunto hacen más eficiente la operación y administración de las flotillas.

CAPÍTULO 2

VINCULO ENTRE EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO AUTOMOTRIZ Y LAS ARRENDADORAS FINANCIERAS

- **2.1 Conceptos y características del arrendamiento operativo automotriz**

Desde que apareció en el mercado automotriz el producto de arrendamiento operativo éste se ofreció para el sector empresarial principalmente y para personas físicas con actividad empresarial con miras a generar estímulos fiscales que aligerában la carga fiscal de dichos contribuyentes.

Al salir éste producto y darse a conocer al sector empresarial y a personas físicas con actividad empresarial brillaban las características con que éste salía a la luz las cuáles podían tener cierta flexibilidad y ser adaptadas a cualquier cliente creando un traje a la medida para cualquier empresa ó persona física de acuerdo a sus necesidades.

Precisamente ésta característica fué uno de los mayores atractivos del producto financiero el cual tuvo una inmejorable aceptación y por otro lado generába una doble ventaja por un lado las compañías adquirían un bien inmueble para facilitar el desarrollo de la actividad empresarial ó bien facilitar el proceso de logística dentro de la misma y por otro lado aprovechában los estímulos fiscales que aplicaban en beneficio de sus compañías, en el caso de optar por la adquisición del producto de arrendamiento operativo.

El auge que se tuvo en el sector empresarial mexicano en los años 90's en los cuáles aparecían en el DOF diario oficial de la federación las reglas básicas de aplicación para la operación de las arrendadoras financieras .

De la mano con ésta publicación de las reglas de operación apareció el impuesto al activo para operaciones de arrendamiento operativo o puro las cuáles tuvieron un valor agregado para las Arrendadoras financieras de nueva creación u otras.

Conceptos de Arrendamiento Operativo

Es un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas , el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado.

Es un contrato por el cual el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a un plazo forzoso al arrendatario obligándose éste a pagar como contraprestación que se liquidará en pagos parciales según se convenga una cantidad de dinero determinada.

Es un contrato mediante el cual el arrendador traspassa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo ó renovar el contrato

Elementos y características que conforman un arrendamiento operativo automotriz:

- Monto Original de la Inversión = MOI
- Inicio del arrendamiento
- Plazo mínimo en el contrato como duración del arrendamiento operativo (No mayor a la vida útil del bien)
- Valor residual que provea un valor del bien inmueble al final del plazo del contrato firmado
- Valor residual garantizado
- Valor residual no garantizado
- Vida económica , vida útil
- Valor razonable
- Tipo e importe de rentas que el cliente pagará durante el contrato
- Seguro del bien será también financiado
- Tipo de interés implícito en el arrendamiento
- Tasa moratoria
- Costos directos iniciales
- Comisión por apertura del contrato
- Depósito en garantía
- Cuotas contingentes
- Opciones terminales a la maduración del contrato
- Saldo a favor a la maduración del contrato
- Ingresos financieros no devengados
- Pagos mínimos del arrendamiento

Monto original de la inversión = MOI

Este valor representa básicamente el valor original de la inversión del bien inmueble y mismo que una vez descontado el valor residual definido dará como resultado el importe

neto a financiar para dar inicio a una tabla de amortización de un contrato de arrendamiento operativo.

Art. 48 Ley del Impuesto sobre la renta — Determinación del monto original de la inversión en contratos de arrendamiento —

El arrendatario considerará como monto original de la inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

El monto original de la inversión comprende además del precio el bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo a excepción del impuesto al valor agregado , así como las erogaciones por concepto de derechos , fletes, transportes , acarreos, seguros, comisiones por apertura

Inicio del arrendamiento

Es la fecha más temprana entre la del acuerdo de la renta la del compromiso de ejecutar, por las partes , las principales disposiciones del acuerdo que estatuye el mismo.

Plazo del arrendamiento operativo

Se define como el número de rentas que integran la tabla de amortización de un contrato de arrendamiento operativo que normalmente van de 12, 18, 24, 36, 48 y hasta 60 meses siendo éste último , el plazo máximo otorgado a un cliente por las arrendadoras para un inmueble del segmento automotriz ya que corresponde por lo general a la vida útil del bien (Art. 25 Ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito) De igual manera es el periodo No cancelable , por el cual el arrendatario ha contratado la renta del activo, junto con cualquier ampliación del mismo durante la cual tenga derecho a continuar con el arrendamiento , con o sin pago adicional , siempre que al inicio del arrendamiento se tenga certeza de que el arrendatario ejercitara ésta opción.

Valor residual

Este valor representa un % del valor del MOI monto original de la inversión que es definido desde el inicio del contrato y el cual podría representar el valor que podría tener el bien en el mercado al final del plazo seleccionado es decir a la maduración del contrato y/o al final de la tabla de amortización del contrato de arrendamiento puro

Valor residual garantizado

Para el arrendatario:

La parte del valor residual que ha sido garantizada por él mismo o por un tercero vinculado con él (el importe de la garantía es la cuantía máxima que podrían en cualquier caso tener que pagar)

Para el arrendador:

La parte del valor residual que ha sido garantizada por el arrendatario o por un tercero, No vinculado con el arrendador, y que sea financieramente capaz de atender las obligaciones derivadas de la garantía prestada.

Valor residual no garantizado

Es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización por parte del arrendador no está asegurada o bien queda garantizada exclusivamente por un tercero vinculado con el arrendador.

Vida económica, vida útil

- Es el período durante el cual un activo se espera que sea utilizable económicamente, por parte de uno ó mas usuarios
- La cantidad de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.
- Es el periodo de tiempo estimado que se extiende, desde el comienzo del plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por éste, a lo largo del cual la entidad espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.

Rentas

Equivale al importe mensual a pagar por el cliente como contraprestación y que se especifica en la tabla de amortización que soporta el contrato de arrendamiento operativo firmado por el cliente y las cuáles deben de ser pagaderas a mas tardar en la fecha de vencimiento pactadas en dicha tabla de amortización del contrato que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, Art. 2399 Código Civil , la renta ó precio del arrendamiento puede consistir en una suma de dinero .

Tipos de rentas más comunes en contratos de arrendamiento operativo

- Rentas iguales durante todo el plazo del contrato
- Rentas iguales combinado con rentas extraordinarias anuales
- Rentas iguales combinado con rentas extraordinarias semestrales

Seguro

Básicamente el seguro automotriz es un elemento vinculatorio al bien materia del contrato de arrendamiento puro, el cuál será básico para la definición del importe a financiar al cliente y obviamente para la definición del importe a financiar y de las rentas mensuales en una tabla de amortización .

Tipos de interés implícito en el arrendamiento operativo

Es el tipo de descuento que , al inicio del arrendamiento , produce la igualdad entre el valor actual total de (a) los pagos mínimos por el arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado , y la suma de (i) el valor razonable del activo arrendado y (ii) cualquier costo directo inicial del arrendador.

Tasa moratoria (por falta de pago.)

Siempre que se habla de un contrato en el cual existe un importe a financiar, existirá de manera natural un elemento dentro del contrato denominado “ tasa moratoria “ el cual aplicará en todos aquellos casos en el que el cliente pague sus rentas en fechas posteriores a las fechas exigibles en la tabla de amortización del contrato pactado , es decir siempre que el cliente se retrase en sus pagos

Costos directos iniciales

Son los costos incrementales directamente imputables a la negociación y contratación de un arrendamiento, salvo si tales costos han sido incurridos por un arrendador que sea a la vez fabricante o distribuidor.

Comisión por apertura del contrato

La comisión por apertura que se cobra por el arrendador al cliente por cada contrato de arrendamiento operativo que es firmado, de manera general es derivado a que el

arrendador tiene que cubrir la carga financiera previa al otorgamiento de cualquier contrato de financiamiento que se requiere dentro del proceso de investigación del cliente y validación de la totalidad de información proporcionada por el cliente al arrendador y ésta es revisada, validada y confirmada por el buró de crédito.

Depósito en garantía

El depósito en garantía en un contrato de arrendamiento operativo ó puro, normalmente equivale al valor similar al de una renta, que en el caso de que el arrendatario hubiere concluído satisfactoriamente con el cumplimiento de todas las obligaciones que marca el contrato pactado, se le devolverá dicho depósito en garantía a la maduración del contrato, ó salvo acuerdo con el arrendador el depósito en garantía será aplicado a la última renta del contrato.

Cuotas contingentes

Son la parte de los pagos por arrendamiento cuyo importe no es fijo, sino que se basa en el importe futuro de un factor que varía por razones distintas del mero paso del tiempo (índices de precios futuros, tipos de interés de mercados futuros etc.)

Opciones terminales a la maduración del contrato

De acuerdo al Art. 27 de la Ley General de Organizaciones actividades auxiliares del crédito de las Arrendadoras Financieras, se manifiesta que al concluir el plazo del vencimiento del contrato una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, el arrendatario deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

- a) La compra de los bienes a un precio similar al valor del mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato. Si el arrendatario no adquiere los bienes objeto del contrato de arrendamiento el arrendador (a) podrá vender 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 éste se considere para efectos legales como una opción terminal
- b) Al prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venían haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato

c) Al devolver el bien

d) Al cambiar el contrato de arrendamiento puro por un contrato de menudeo ó crédito directo (se deja la factura en garantía mientras el arrendatario es el nuevo dueño de la unidad, aunque de firmar éste último contrato deja de pertenecer a un equipo de arrendamiento operativo ó puro)

La Secretaria 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 ésta ley.

Por lo menos con un par de meses de anticipación al vencimiento del contrato, se deberá de comentar con el arrendatario cuál de las opciones de terminación va a adoptar.

Saldo a favor a la maduración del contrato

Art. 2422 Código Civil

Si al terminar el arrendamiento hubiere algún saldo a favor del arrendatario, el arrendador deberá devolverlo inmediatamente, a no ser que tenga algún derecho que ejercitar contra aquél, en éste caso depositará judicialmente el saldo referido.

Ingresos Financieros No devengados

Son la diferencia entre la inversión bruta en el arrendamiento y la inversión neta en el arrendamiento.

Pagos mínimos del arrendamiento

Son los pagos que durante el plazo del arrendamiento son requeridos al el arrendatario, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente , como los costos de los servicios y los impuestos pagaderos por el arrendador que puede repercutir al arrendatario , junto con:

Boletín D-5 arrendamiento - características del arrendamiento capitalizable

1. El contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento
2. El contrato tiene una opción de comprar a precio reducido
3. El periodo del arrendamiento es sustancialmente igual que la vida útil remanente del bien arrendado
4. El cobro de los pagos mínimos está asegurado razonablemente

2.2. Cuál es el significado de la AMFE A.C. (Asociación Mexicana de Financieras Especializadas)

- La Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas A.C. (AMFE) agrupa a las sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), Arrendadoras, empresas de Factoraje y otros Intermediarios Financieros, que constituyen actualmente un grupo robusto en el mundo financiero.



- El rumbo de AMFE A.C. es muy definido y se orienta a dar apoyo a todos sus afiliados, mediante el direccionamiento eficiente de sus recursos y talento humano con base en su código de ética.

- Sus años de trayectoria y experiencia en el giro financiero avalan a la AMFE A.C. como líder en el apoyo al financiamiento especializado, lo que le permite unificar a todas las Entidades afiliadas en una agrupación sólida y fuerte.

Hoy tiene entre sus agremiados a los Intermediarios Financieros Especializados más sólidos del país, los cuales se desempeñan de manera exitosa en el otorgamiento de crédito especializado.

- La gama de financiamiento que otorgan sus asociados es variada, con Mecanismos flexibles e innovadores, facilitando el acceso al crédito a destacados segmentos de la economía.

- Los diferentes sectores productivos que abarca son: Empresarial, Hipotecario, Automotriz, Agropecuario, Créditos Personales, consumo, Microcréditos, Arrendamiento y Educación. AMFE A.C. continua consolidándose mediante la generación de alianzas estratégicas y sinergias con diversos organismos para el desarrollo de programas y convenios que permitan la captación de recursos, fondeo, desarrollo sustentable en beneficio de sus asociados.

- Formar parte de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas es garantía de solidez conjunta, fortaleza, respaldo y prestigio.

Objetivo Social

Representa intereses comunes de nuestros asociados ante autoridades y terceras partes promete armonía e interrelación entre asociaciones quienes tienden a mantener opiniones de Grupo en común, opiniones y objetivos.

Emitir y supervisar la aplicación de normas autorregulatorias en consenso de las asociaciones, permitiéndoles ofrecer seguridad superior en sus operaciones así como más seguridad para terceras partes promover asociación y celebrar una variedad de eventos culturales y educacionales , la organización de congresos , convenciones y conferencias; y la realización, edición y publicación de información impresa. Obtener créditos de cualquier entidad , ya sea nacional o extranjera en relación a obtener los recursos necesarios .

Misión

Identificar puntos comunes entre asociados, soporte, divulgación y promoverlos ante las autoridades.

Valores institucionales excelencia y representación, Iniciar con un profesionalismo de clase mundial ofrecer a las asociaciones la mejor representación posible y lograr un impacto efectivo o temas públicos relevantes

Etica

Promover dentro y fuera de una asociación la implementación de éticas de grandes estándares que guiarán el desarrollo de los sectores de negocio.

Trabajo de equipo

Llevar a cabo sus actividades con un espíritu de colaboración y corresponsabilidad en el cumplimiento de sus objetivos, fomentando la generación de resultados en todos los ámbitos.

Cultura de servicio

Ofrecer soluciones efectivas de requerimientos y necesidades a las asociaciones excediendo las expectativas en oportunidades, suficiencia y calidad en el servicio

Inovación

Anticipar los requerimientos y necesidades de sus asociados promoviendo la creatividad y desarrollo de nuevos servicios y productos o mejorando los existentes

Estatutos de la AMFE

El referenciado Estatuto de la AMFE consta de 29 artículos los cuáles se clasifican en los 6 apartados siguientes:

- Artículos 1 al 9 De la denominación, duración, domicilio , nacionalidad y objeto
- Artículos 10 y 11 Del patrimonio de la Asociación

- Artículos 12 al 19 De la administración de la Asociación
- Artículos 20 al 26 De la Asamblea general de asociados
- Artículos 27 del Balance de la Asociación
- Artículos 28 y 29 De la disolución y liquidación

DENOMINACIÓN, DURACIÓN, DOMICILIO, NACIONALIDAD Y OBJETO

PRIMERO.- La Asociación se denomina ASOCIACIÓN MEXICANA DE ENTIDADES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS, y dicha denominación deberá usarse siempre seguida de las palabras ASOCIACIÓN CIVIL o de sus abreviaturas "A.C."

SEGUNDO.- La duración de la Asociación es de 99 años, a partir de la fecha de firma de la escritura constitutiva.

TERCERO.- El domicilio de la Asociación será esta Ciudad de México, Distrito Federal.

CUARTO.- La nacionalidad de la Asociación es mexicana,

QUINTO.- La Asociación tiene por objeto:

- Agrupar a aquellas sociedades que hayan obtenido por parte del SAT(Secretaría de Hacienda y Crédito Público) autorización para constituirse y operar como Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) en términos de lo dispuesto por la fracción IV del Artículo 103 de la Ley de Instituciones de crédito, las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) , a que se refiere el Artículo 87-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, así como a otras instituciones o entidades financieras especializadas.

- Representar frente a autoridades y terceros los intereses comunes de sus Asociados.
- Promover la interrelación entre sus miembros buscando relaciones armoniosas entre sus Asociados, tendientes a mantener identidad de opiniones y objetivos comunes en el gremio.

Emitir y supervisar la aplicación de normas de autorregulación que permitan dar mayor seguridad a sus operaciones tanto para ellos mismos como para terceros que con ellos contraten. A efecto de lo anterior, la asamblea general de asociados establecerá las bases para la emisión y aplicación de normas de autorregulación.

- La celebración de todo tipo de eventos culturales o educativos que tengan por objeto la promoción de las actividades de la asociación o de sus miembros.

- La organización de todo tipo de congresos, convenciones o conferencias relacionadas con las actividades de la asociación, sus asociados y otras entidades financieras o autoridades con las que tenga relación la asociación.
- La realización, edición o publicación de todo tipo de folletos, revistas, anuncios de publicidad, libros y textos en general que contengan obras realizadas por la asociación o por ella o bien para o por sus asociados, que contengan información, estudios, análisis o artículos relacionados con las actividades de la asociación, de sus asociados o del medio financiero en general.
- Actuar como mediador en conflictos entre sus asociados.
- La adquisición de los bienes muebles e inmuebles, equipos e instalaciones, necesarios o convenientes para la realización de su objeto.
- Contratar créditos con cualquier entidad tanto nacional como extranjera para obtener los recursos necesarios para el cumplimiento del objeto de la sociedad.
- Contratar los servicios de terceros que sean necesarios o convenientes para la realización de su objeto.

SEXTO.- Los miembros de la asociación serán de tres clases:

- a. Fundadores
- b. Activos
- c. Honorarios.

SÉPTIMO.-

- Se consideran **Asociados fundadores**, aquéllas sociedades que suscriben la escritura constitutiva de la Asociación.
- Serán **Asociados activos** quienes sean admitidos posteriormente en la asociación, por acuerdo de la asamblea general de asociados.
- Serán **Asociados honorarios** aquellas personas que se distingan por sus conocimientos dentro de alguna rama del saber, o bien que tengan un reconocimiento público por su trayectoria desarrollada en beneficio de la asociación o que hayan prestado a la asociación servicios de apoyo de gran trascendencia para ella. Los asociados honorarios tendrán derecho a voz pero no a voto en la asamblea general de asociados.

OCTAVO.- Los nuevos asociados serán aceptados por el voto del cincuenta por ciento más uno de los asociados.

NOVENO.- Cualquier asociado podrá ser retirado de la asociación por el voto del setenta y cinco por ciento de los asociados al ocurrir cualquiera de las circunstancias siguientes; a

excepción de los supuestos previstos en los incisos a. o b., casos en los que no se requerirá de votación alguna.

- Que le haya sido revocada la autorización para constituirse y operar por parte de la autoridad competente.
- Que entre en estado de disolución y liquidación.
- Observar mala conducta a juicio de la asamblea general de asociados.
- Ejecutar actos inmorales, ilegales o que impliquen la conspiración contra los intereses de la agrupación o contra los intereses de cualquier asociado, a juicio de la asamblea general de asociados.
- Ejecutar actos que impliquen insurrección o indisciplina a los principios generales de la asociación, incluyendo el incumplimiento de normas de autorregulación aprobadas por la asamblea general de asociados.
- Por falta de pago de las aportaciones o cuotas que fije la asamblea general de asociados.
- Por falta de asistencia de su representante, en forma continua y no justificada por más de un año.
- Por estar sujeto a quiebra o concurso mercantil.
- Por cualquier otro motivo que la asamblea general de asociados considere perjudicial a los intereses de la asociación o de los asociados.

DEL PATRIMONIO DE LA ASOCIACIÓN

DÉCIMO.- Para lograr los objetivos que persigue esta asociación deberá formar o incrementar su patrimonio por los siguientes conceptos:

- Mediante las aportaciones o cuotas de personas físicas o morales.
- Mediante la adquisición de bienes muebles o inmuebles necesarios para su desarrollo.
- Por los bienes que reciba por donativos.
- Por cualquier otro medio, pero los ingresos de la asociación se destinarán exclusivamente al cumplimiento de los fines de la misma, los asociados no pueden repartirse utilidades en ningún tiempo.

DÉCIMO PRIMERO.- La asociación responderá de sus obligaciones frente a terceros con su activo, por lo que los asociados no se obligan con su patrimonio a responder a las obligaciones de la misma.

ADMINISTRACION DE LA ASOCIACIÓN

DÉCIMO SEGUNDO.- La Asociación estará administrada por un consejo directivo, constituido por el número de miembros que designe la asamblea general de asociados, en número no menor de tres consejeros propietarios. Por cada consejero propietario, la asamblea general de asociados podrá, designar a un consejero suplente.

La asociación constituirá un organismo de apoyo al presidente y al consejo directivo en funciones que se denominará consejo consultivo. Dicho consejo lo integrarán aquellas personas que hayan sido presidentes y vicepresidentes del consejo directivo de la Asociación, en un número no menor de 3 miembros.

El consejo consultivo será presidido por el que haya sido presidente del consejo directivo el año anterior.

La asociación, a propuesta del consejo directivo, podrá designar o ratificar a asociados, para fungir como vicepresidentes regionales de la asociación. Los vicepresidentes así nombrados, tendrán una o más encomiendas asignadas por el consejo directivo, y podrán participar con voz y voto en el consejo directivo, respecto de los asuntos que tengan encomendados.

Asimismo la asociación, a propuesta del consejo directivo, podrá aprobar la constitución de diversos comités encargados del estudio y análisis de temas inherentes de la misma. Previa invitación del consejo directivo, los presidentes de dichos comités así como los miembros del consejo consultivo podrán participar en los trabajos del propio consejo con voz pero sin voto.

DÉCIMO TERCERO.- Los miembros del consejo directivo, que deberán ser representantes o funcionarios de las sociedades que tengan el carácter de asociados de la asociación, tendrán las designaciones de presidente, vicepresidente, vicepresidente regional, tesorero, Secretario y Vocales.

El presidente de la asociación formará parte del consejo coordinador financiero conforme el convenio que para este efecto se celebre. Las resoluciones adoptadas por el consejo coordinador financiero en las materias de su competencia serán obligatorias para esta asociación y para tal efecto deberán de ser ratificadas por el órgano facultado para ello.

DÉCIMO CUARTO.- Los miembros del consejo directivo serán designados por la mayoría de votos de la asamblea general de asociados durando en funciones un año,

pudiendo ser reelectos una o más veces, excepto el presidente, el cual únicamente podrá ser reelecto hasta en dos ocasiones. Los miembros del consejo directivo permanecerán en sus cargos hasta en tanto tomen posesión de sus puestos las personas designadas para substituirlos.

DÉCIMO QUINTO.- Las faltas o ausencias del presidente serán suplidas por el Vicepresidente más antiguo en el cargo; si los vicepresidentes tuviesen la misma antigüedad, el consejo directivo designará al suplente. Si la ausencia del presidente se prolonga por más de 30 días, el Vicepresidente que lo sustituya o el Secretario citarán a asamblea general de asociados que se efectuará en un plazo máximo de 30 días y en ella se designará un nuevo presidente, que desempeñará su cargo en los términos del artículo décimo cuarto.

Las faltas del presidente, vicepresidente, tesorero y secretario del consejo directivo, serán suplidas por los vocales en sus respectivos órdenes de nombramiento.

El tesorero deberá someter a la consideración del presidente de la asociación los requerimientos necesarios para hacer los gastos, mismos que deberán llevar el visto bueno del presidente, quien deberá presentar anualmente al consejo directivo un presupuesto de gastos, que servirá de base para el establecimiento de las cuotas a los asociados.

DÉCIMO SEXTO.- Para que el consejo directivo se considere válidamente reunido, será necesaria la asistencia de la mayoría de sus miembros cuando menos, tomándose sus determinaciones por mayoría de votos presentes, gozando el presidente para el caso de empate de voto de calidad.

DECIMO SEXTO BIS.- Cuando así lo convoque el consejo directivo, a sus reuniones podrá asistir un representante de cada uno de los miembros activos de la asociación, y las resoluciones que se tomarán por mayoría de votos de los asociados tendrán la misma fuerza que las que se tomen en los consejos directivos.

En las reuniones del consejo directivo y de la asamblea general de asociados podrá designarse un pro-secretario, pudiendo recaer el nombramiento en el gerente general de la asociación o en la persona que designe el presidente o quien haga las funciones de éste en la reunión respectiva".

DÉCIMO SÉPTIMO.- El consejo directivo se reunirá cuando fuera convocado por el Presidente o por el Secretario o por cualquiera de dos de sus miembros.

DÉCIMO OCTAVO.- El consejo directivo tendrá los siguientes poderes y facultades:

- Poder general para pleitos y cobranzas con todas las facultades generales y aún las especiales

- Que de acuerdo con la Ley que requieran cláusula especial, en los términos del párrafo
- Primero del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro y del artículo dos mil quinientos ochenta y siete del código civil para el Distrito Federal.

De manera enunciativa y no limitativa, se mencionan entre otras facultades, las siguientes:

- a) Para intentar y desistirse de toda clase de procedimientos, inclusive amparo.
- b) Para transigir.
- c) Para comprometer en árbitros.
- d) Para absolver y articular posiciones.
- e) Para recusar.
- f) Para intentar y proseguir juicios, incidentes, recursos ordinarios o extraordinarios.
- g) Para recibir pagos.
- h) Para presentar denuncias y querellas en materia penal y para desistirse de ellas, cuando lo permita la Ley, coadyuvar con el ministro público, así como exigir el pago de la reparación del daño proveniente de delito.

El poder se ejercerá entre particulares y ante toda clase de autoridades administrativas o judiciales, inclusive de carácter, federal, penal y ante las juntas de conciliación y arbitraje, Locales o Federales, autoridades del trabajo y tribunales fiscales.

Los administradores quedan facultados expresamente para que en nombre y representación de la asociación poderdante puedan actuar ante el sindicato o sindicatos con los cuales existan celebrados contratos colectivos de trabajo, así como ante los trabajadores individualmente considerados, para lo cual se nombrarán a las personas citadas como apoderados generales para pleitos y cobranzas, en los términos del primer párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal, del dos mil quinientos ochenta y siete del mismo ordenamiento Legal y de sus correlativos o concordantes de los Códigos Civiles de cualquier estado de la república mexicana, con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley y con facultades expresas para realizar funciones y actos de administración para los efectos previstos en el artículo undécimo de la Ley Federal del Trabajo.

Se otorgan a los administradores facultades expresas para todos los efectos previstos en las fracciones primera, segunda y tercera del artículo 692 de la Ley Federal del Trabajo, en concordancia con los artículos 786 y 876 del mismo ordenamiento, y cualquier otro ordenamiento, para lo cual quedan expresamente facultados para absolver y articular posiciones en nombre de la Asociación, conciliar, transigir, formular convenios, presentar

denuncias y querellas, desistirse de toda clase de juicios y recursos aún el amparo, representar a la sociedad ante toda clase de autoridades, ya sean judiciales, administrativas o cualesquiera otras que se avoquen al conocimiento de conflictos laborales.

- Poder General para actos de Administración en los términos del párrafo segundo del citado artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil.
- Poder general para actos de dominio, de acuerdo con el párrafo tercero del mismo artículo del Código Civil.
- Poder para otorgar, suscribir, avalar y endosar títulos de crédito, en los términos del artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, así como para llevar a cabo toda clase de operaciones bancarias y de comercio y abrir o cerrar cuentas corrientes en los bancos.
- Facultad para sustituir este poder en todo o en parte, para otorgar poderes generales o especiales, para revocar poderes, tratándose del Consejo, para delegar sus facultades en comités o delegados.
- Facultad para sustituir la representación patronal a que se refiere el artículo undécimo de la Ley Federal del Trabajo.
- Facultad para expedir el reglamento interior de la asociación, con excepción a lo relativo a las normas de autorregulación, lo que corresponderá a la asamblea general de asociados.
- Facultad para crear comisiones o comités, nombrando a sus integrantes y otorgarles sus facultades.
- Facultad para fijar los requisitos y pruebas de ingreso.

DÉCIMO NOVENO.- Además del consejo directivo o del administrador único, podrá haber uno o más asesores, directores, subdirectores, gerentes y subgerentes que podrán ser o no representantes o funcionarios de los asociados, debiendo ser designados a mayoría de votos, ya sea por el órgano de administración de la asociación o por la asamblea general de asociados, durando en funciones hasta en tanto no les sean revocados sus nombramientos, e investidos de las facultades y obligaciones que les asigne quien los nombre.

ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS

VIGÉSIMO.- La asamblea general de asociados es el órgano supremo de la asociación y se reunirá por lo menos una vez al año en la fecha que acuerde el consejo directivo, durante el período comprendido entre los meses de enero a abril de cada año.

Cuando menos el treinta por ciento de los asociados podrán solicitar al consejo directivo que convoque a la celebración de una asamblea general de asociados, con indicación de los asuntos que ésta deba conocer,

VIGÉSIMO PRIMERO.- Las convocatorias para asamblea general de asociados serán hechas por el consejo directivo, por lo menos con quince días de anticipación, y se realizarán mediante publicación en un periódico de amplia circulación con la anticipación antes señalada.

VIGÉSIMO SEGUNDO.- La asamblea general de asociados resolverá:

1. Sobre la admisión y exclusión de los asociados. El consejo directivo podrá aprobar la admisión de nuevos asociados
2. Mientras los nuevos asociados son aprobados por la asamblea general de asociados gozarán de todos los derechos y tendrán todas las obligaciones con excepción del derecho de voto, mismo que sólo ejercerán una vez que hayan sido aprobados en forma definitiva por la asamblea general de asociados.
3. Sobre la disolución anticipada de la asociación.
4. Sobre el nombramiento de miembros del consejo directivo y revocación de tales nombramiento.
5. Sobre las cuentas y balance general.
6. Sobre cualquier modificación al contrato social.
7. Sobre emisión y aplicación de normas de autorregulación.
8. Sobre el nombramiento de un comisario y un auditor externo.
9. Sobre cualquier otro asunto relacionado a su objeto o al buen funcionamiento de la asociación.

VIGÉSIMO TERCERO.- Para que una asamblea general de asociados se considere válidamente reunida en virtud de primera convocatoria, deberá estar representada en ella cuando menos el sesenta por ciento de los asociados,

VIGÉSIMO CUARTO.- Cada asociado gozará de un voto en las asambleas generales.

VIGÉSIMO QUINTO.- Los asociados deberán hacerse representar en las asamblea general de asociados por mandatarios, ya sea que pertenezcan o no a la asociación, bastando para ello carta poder.

VIGÉSIMO SEXTO.- Las asambleas generales de asociados serán presididas por el Presidente del Consejo Directivo y fungirá como Secretario el del propio Consejo o quienes legalmente los substituyan.

DEL BALANCE DE LA ASOCIACIÓN

VIGÉSIMO SÉPTIMO.- Cada año se practicará un balance general al día treinta y uno de diciembre, el cual deberá quedar concluido a más tardar el día último de febrero del siguiente año, a fin de ser conocido por la asamblea general de asociados. Con el mismo se presentará el dictamen del auditor externo.

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

VIGÉSIMO OCTAVO.- La asociación se extinguirá:

1. Por consentimiento de la asamblea general de asociados.
2. Por imposibilidad de realizar el fin para el cual fue fundada.
3. Por resolución dictada por autoridad competente.

VIGÉSIMO NOVENO.- La asamblea general de asociados que apruebe la disolución de la asociación, designará a uno o varios liquidadores quienes practicarán la liquidación de acuerdo con las siguientes bases:

- Los bienes muebles e inmuebles serán vendidos.
- Se cubrirá el pasivo a cargo de la asociación y se cobrará lo que a ésta se le adeude. Al liquidarse y una vez cubiertos los compromisos de la asociación, el remanente deberá ser entregado a otra asociación civil con fines similares.

Consejo Directivo

Consejo Directivo 2010 – 2011

Comites Generales 2010 – 2011

Comites Específicos 2010 – 2011

Consejo Consultivo

Dirección

Área de Finanzas y Contabilidad

Área de Mercadotecnia y Relaciones Públicas

Área de Información Estadística

Programa AMFE autoregulación – BID

Código de Ética

TÍTULO PRIMERO

En éste título comentaremos puntos sobre quienes estan sujetos a las disposiciones Generales

ARTÍCULO PRIMERO.- Quedan sujetos a las disposiciones del presente código, los consejeros, funcionarios y empleados de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), Sociedad de Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) y demás Intermediarios Financieros afiliados a la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas A.C. (AMFE).

Para los efectos de este código, a las Sofoles, Sofomes y demás empresas incorporadas en la AMFE se les denominará: entidades.

ARTÍCULO SEGUNDO.- Las entidades podrán adicionar al presente código otras disposiciones, siempre que no se contrapongan

TÍTULO SEGUNDO

En éste título comentaremos sobre **las relaciones de los Funcionarios, Empleados y Consejeros con clientes**, con la entidad, entre sí, con la competencia, con instituciones privadas y públicas ya sea que deban o no deban realizar

ARTÍCULO TERCERO.- Relaciones con los clientes

- Conducirse verazmente, tratándose de información que proporcionen sobre características de productos y servicios que la entidad ofrezca, sin ocultar en su caso, riesgos, comisiones y otros costos.
- Abstenerse de proporcionar información de las operaciones realizadas o no
- Abstenerse de difundir información de la entidad, si se tiene conocimiento de que la misma es falsa o engañosa.

- Abstenerse de intervenir en negocios personales con los clientes,.

ARTÍCULO CUARTO.- Relaciones con la entidad

- Colaborar en todo con la entidad en el alcance de sus objetivos e intereses
- Renunciar a desempeñar actividad alguna que origine conflicto, así como hacer uso, de la información que obtengan como resultado de sus labores.
- Abstenerse de divulgar información que dañe la imagen o el prestigio de la entidad, o de terceros.
- No hacer uso de los bienes de la entidad para fines personales
- Denunciar las conductas presuntamente delictivas o violatorias
- No intervenir en ningún negocio en donde exista o pueda existir conflicto entre sus intereses personales

ARTÍCULO QUINTO.- Relaciones entre sí

- Abstenerse de comunicar información dirigida a dañar el buen nombre o prestigio de los consejeros, funcionarios y empleados
- Abstenerse de ejecutar instrucciones contrarias a las prácticas de mercado
- Conducirse con buena educación en el trato hacia los clientes
- No realizar acto o actividad alguna que implique discriminación por razón de sexo, edad, nivel socioeconómico, estado civil, religión, inclinaciones políticas o nacionalidad.
- Evitar llevar a cabo cualquier tipo de acoso, sea éste verbal, psicológico o de cualquier otro tipo.

ARTÍCULO SEXTO.- Relaciones con la competencia

- Difundir información tendiente a desprestigiar a sus competidores.
- Realizar comparaciones dolosas de productos y servicios
- Generar condiciones falsas de demanda u oferta de algún producto o servicio, con objeto de influir artificialmente en sus precios.
- Ofrecer productos, a precios inferiores a sus costos operativos con el objeto de obtener un negocio en perjuicio de un competidor.

ARTÍCULO SÉPTIMO.- Relaciones con instituciones públicas y privadas

- Apegarse a las leyes, reglamentos y disposiciones de carácter general expedidas por las autoridades competentes.

ARTÍCULO OCTAVO.- Relaciones con la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas, A.C

- Comprometerse a entregar la información solicitada en forma oportuna y veraz.

- Comprometerse a representar a cada entidad en las reuniones convocadas

TÍTULO TERCERO

En éste título comentaremos sobre **los recursos de procedencia ilícita** que deberán cumplir

ARTÍCULO NOVENO.- Deberán cumplir con las disposiciones relativas a la prevención y detección de operaciones con recursos de procedencia ilícita.

ARTÍCULO DÉCIMO.- Las instituciones impartirán a sus funcionarios y empleados los programas de capacitación necesarios para mantenerlos actualizados

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.- Será obligación de los funcionarios y empleados conocer las disposiciones relativas a la prevención y detección de operaciones con recursos de procedencia ilícita, y tomar los cursos de capacitación que la institución imparta al efecto.

TÍTULO CUARTO

Comentaremos sobre el **alcance y aplicación del código de ética**

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.- Las normas de este código regirán las actividades relativas a las entidades

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO.- Las instituciones entregarán a cada uno un ejemplar del presente documento, recabando su constancia de recibo y compromiso de cumplimiento.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO.- Las infracciones contenidos en este código de ética darán lugar a la aplicación de medidas disciplinarias, incluyendo la rescisión de la relación laboral.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.- La vigilancia y aplicación del presente código de Ética estará a cargo del consejo directivo de la asociación.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.- La Asociación suscribirá su adhesión al código en la fecha de su expedición y exhortará a las entidades asociadas a hacer lo propio.

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO.- Cada una de las entidades manifestará su compromiso de acatar y difundir los preceptos contenidos en el presente código de ética, mediante comunicación escrita que entreguen a la asociación.

TÍTULO QUINTO

Comentaremos sobre la **difusión del código de ética**

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- Cada entidad comunicará por escrito, las políticas internas bajo las cuales se regirán durante el desempeño de sus actividades y funciones diarias

ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- Cada entidad elegirá el medio adecuado para la difusión del presente código de ética

2.3. Servicios y beneficios que proporciona la AMFE

La AMFE A.C., provee la eficiente intermediación con las autoridades y entidades relacionadas, en el sector público y privado, banca y fondos de desarrollo, consejos, calificadoras, cámaras, fondos y asociaciones para :

- Generar información financiera y estadística del sector propia de la asociación.
- Participar activamente en comités generales y específicos, en dónde, se revisan temas diversos de gran prioridad para sus asociados.
- Impartir cursos y seminarios especializados.
- Monitorear y difundir noticias relevantes de sector financiero, información jurídica y boletines económicos.
- Organizar y promocionar: Eventos, congresos, convenciones y conferencias para sus socios, entre otros servicios.

Objetivo social

- Representa intereses comunes de nuestros asociados con las autoridades y terceras partes .
- Promueve una interrelación armoniosa entre asociados quienes tienden a mantener grupos con objetivos y opiniones en común
- Emitir y supervisar la aplicación de normas autorregulatorias permitiéndoles ofrecer seguridad en sus operaciones
- Promover asociación y actividades que significan la celebración de una variedad de eventos culturales y educacionales
- La organización de congresos, convenciones y conferencias; y la realización, ediciones y publicaciones de información impresa.
- Actuar como mediadores en conflictos entre los asociados.
- Obtener créditos hacia alguna entidad, nacional ó extranjera

Un servicio de mucho interés para todo tipo de sectores empresariales es la sección de “ síntesis en prensa “ , el cuál representa un resumen diario de noticias de temas en finanzas especializadas en los medios de comunicación bajo la siguiente Estructura :

1. Noticias de la AMFE

2. Notas y menciones de la AMFE
3. Intergantes de la AMFE
4. Notas de Sofoles y Sofomes
5. Sector Hipotecario
6. Sector Agropecuario
7. Sector Automotriz
8. Sector Pymes
9. Microcrédito y Consumo
10. Panorama Regional
11. Notas Regionales

De igual manera existen 12 diferentes tipos de Interés como siguen:

- **Sector Público :**

Banco de Ahorro nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)

Banco de Méxco (BANXICO)

Comision bancaria y de valores (CNBV)

Comision nacional del sistema de ahorro para el retiro (CONSAR)

Comision nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicio financieros (CONDUSEF)

Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL)

Secretaria de Economía (SE)

Secretaria de Educación Pública (SEP)

Secretaria de Hacienda y Credito Público (SHCP)

Servicio de Administración Tributaria (SAT)

- **Banca y Fondos de Desarrollo**

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)

Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)

Nacional Financiera (NAFIN)

Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

- **Sector Público**

Banco Internacional de Desarrollo (BID)
 Banco Mundial
 Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
 Buró de Credito (Soc. de información Crediticia)
 Corporación Financiera Internacional (IFC)
 Fondo Monetario Internacional (FMI)

- **Embajadas**

Embajada de los Estados Unidos

- **Consejos**

Consejo coordinador Empresarial (CCE)
 Consejo coordinador Financiero (CCF)
 Consejo Mexicano de Unidades de Credito

- **Calificadoras**

Camara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de vivienda (CANADEVI)
 Camara Mexicana de la Industria de Transformación (CANACINTRA)
 Confederación de cámaras Industriales de los estados unidos Mexicanos (CONCAMIN)
 Confederación de cámaras nacionales de comercio, servicios y Turismo (CONCANACO)
 y la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas A.C. (AMFE)

A continuación se enlistan algunos recuadros de 12 compañías financieras del giro automotriz y 74 de otras con giros distintos al automotriz que a sus vez forman parte de los Asociados de AMFE a manera de ejemplificar el tipo de empresas que la conforman como sigue:

ASOCIADOS A LA AMFE - ASOCIACION MEXICANA DE ENTIDADES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS		
No	Nombre financiera	Giro
1	BMW FINANCIAL SERVICES DE MÉXICO	Automotriz
2	BPF FINANCE MÉXICO	Automotriz
3	CHRYSLER FINANCIAL SERVICES MÉXICO	Automotriz
4	DAIMLER FINANCIAL SERVICES DE MÉXICO	Automotriz
5	FORD CREDIT DE MÉXICO	Automotriz
6	GMAC MEXICANA*	Automotriz
7	VOLKSWAGEN LEASING	Automotriz
8	BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE*	Automotriz
9	GMAC FINANCIERA	Automotriz
10	MAS LEASING	Automotriz
11	VEHÍCULOS LÍQUIDOS FINANCIEROS S.A.P.I.	Automotriz
12	FINANCIERA ALCANZA	Automotriz

ASOCIADOS A LA AMFE - ASOCIACION MEXICANA DE ENTIDADES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS

No	Nombre financiera	No	Nombre financiera	No	Nombre financiera
1	NR FINANCE	28	FINANCIERA TÚ ELIGES	55	CORPORACIÓN HIPOTECARIA*
2	CAPITAL PLUS	29	GRUPO FINTERRA	56	CRÉDITO INMOBILIARIO
3	COMPAÑÍA COMERCIAL COMERNOVA	30	HIR PYME*	57	CRÉDITO ÚNICO
4	CREDIPRESTO	31	LI FINANCIERA	58	FINANCIERA BAJÍO
5	CRÉDITO FAMILIAR	32	NAVIX DE MÉXICO	59	FINANCIERA MÉXICO MÚLTIPLE
6	CRÉDITO IDEAL	33	PATRIMONIO*	60	FINANCIERA URBI
7	MIRA FINANCIERA INMOBILIARIA DE MÉXICO	34	DEXIA CRÉDITO LOCAL MÉXICO	61	FINCASA HIPOTECARIA
8	FINANCIERA INDEPENDENCIA	35	AGROFINANCIERA DEL NOROESTE*	62	FINPATRIA*
9	CONCRÉDITO	36	AGROFINANZAS*	63	FOMENTO HIPOTECARIO
10	GIFSA	37	AGROPECUARIA FINANCIERA*	64	GE MONEY CRÉDITO HIPOTECARIO
11	GRUPO CREDIEXPRESS	38	CORPORATIVO FINANCIERO VIMIFOS*	65	HIPOTECARIA CASA MEXICANA
12	PROVIDENT MÉXICO	39	FOMAGRO	66	HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA
13	SOCIEDAD FINANCIERA EQUÍPATE	40	LOGRA FINANCIAMIENTO	67	HIPOTECARIA INDEPENDIENTE*
14	UNIMEX FINANCIERA	41	FONDO ACCIÓN BANAMEX	68	HIPOTECARIA NACIONAL
15	PRESTAMOS AVANCE	42	GRUPO AGRIFIN	69	HIPOTECARIA SU CASITA
16	CONSULTORES DE SERVICIOS VARIOS	43	SOFIHAA FINANCIERA	70	HIPOTECARIA VÉRTICE
17	PRESTA SIMPLE	44	SOCIEDAD FINANCIERA AGROPECUARIA*	71	HITO
18	FINANCIERA FINSOL	45	SOCIEDAD DE FOMENTO LOCAL TEPEYAC	72	ING HIPOTECARIA*
19	ABC CAPITAL	46	SOCIEDAD FINANCIERA CAMPESINA	73	INTERBANC
20	CORPORACIÓN FINANCIERA DE AMERICA DEL NORTE	47	FINAE	74	METROFINANCIERA
21	ACCEDDE	48	FINANCIERA EDUCATIVA DE MÉXICO*		
22	BUSINESS WORD	49	CATERPILLAR CRÉDITO		
23	CARSON & BRASCH	50	DE LAGE LANDEN		
24	CNH SERVICIOS COMERCIALES	51	APOYO INTEGRAL INMOBILIARIO		
25	CORPORACIÓN FINANCIERA DE OCCIDENTE*	52	CITY HOME DEL CENTRO		
26	EFIM	53	UNIFIN FINANCIERA		
27	FICEN*	54	CONDESA FINANCIERA		

2.4 Esquemas diversos de arrendamiento operativo automotriz que se ofrecen al Arrendatario.

El producto de arrendamiento operativo ó operativo se ofrece con distintas modalidades al cliente con el objeto de proveer varios tipos de corridas financieras (tablas de amortización) que se adapten a la disponibilidad de los flujos mensuales , semestrales y anuales de los clientes principalmente, ya que éstos son los períodos base en los cuáles puede trabajarse los plazos al momento de formalizar los contratos con el cliente.

Actualmente, un “%“ muy importante de las compañías financieras en México , ofrecen planes y esquemas de financiamiento muy atractivos para el cliente siendo además muy competitivos en el mercado actual entre las mismas compañías financieras dentro del segmento automotriz.

Vale la pena comentar que en los últimos 5 años México a representado un mercado muy atractivo para inversionistas en el segmento automotriz de marcas que nunca habían pisado suelo mexicano, predominando las marcas Asiáticas por ejemplo Toyota, Fiat, Mitsubishi, Hiundai, Tsubaru, Buick, Alfa-Romeo, Lancia entre otras .

Existen diversos esquemas y/o modalidades de formalizar un contrato de arrendamiento operativo con el cliente los cuáles en la actualidad han sufrido cambios adquiriendo mayor flexibilidad hacia con el cliente principalmente al momento de la generación de la tabla de amortización.

A continuación se enlistan los diversos tipos de modalidades de contratos de arrendamiento operativo que en la práctica se ofrecen al cliente:

- Arrendamiento tradicional con rentas iguales durante todo el contrato
- Arrendamiento tradicional con rentas iguales durante todo el contrato pero con anticipo al inicio del mismo
- Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato y con semestralidades extraordinarias

- Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato y con anualidades extraordinarias
- Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato pero incluyendo los servicios básicos de mantenimiento de la unidad (ya impactados en las rentas)

Nota: En todos los casos dentro de la renta sea incluye la parte proporcional del seguro anual correspondiente

Arrendamiento tradicional con rentas iguales durante todo el contrato

Es aquel contrato suscrito entre la compañía financiera que otorga el crédito y el cliente pactando un crédito en el cual se soporta mediante una tabla de amortización con rentas por importes iguales durante todo el contrato, y en el cual No existen rentas extraordinarias en ningún momento, obligándose el arrendatario a liquidar y cubrir incondicionalmente la totalidad de las rentas en las fechas de vencimiento pactadas en la tabla de amortización en tiempo y forma en que éstas se hayan pactado.

Es importante comentar que en el valor de la renta mensual observada en la tabla de amortización debe de incluir cualquier carga financiera adicional incluyendo el valor de la renta del seguro si es que éste se contrata con la misma compañía financiera.

Arrendamiento tradicional con rentas iguales durante todo el contrato pero con anticipo al inicio del mismo

Es aquel contrato en el cual se pacta entre la compañía financiera y el cliente una tabla de amortización con rentas por importes iguales durante todo el contrato y en el cuál No existen rentas extraordinarias en ningún momento, sin embargo al inicio del mismo el cliente otorga un anticipo que normalmente aplica en aquellos contratos que soportan la construcción, importación, o fabricación del bien ó de algún accesorio adicional que llevará el bien arrendado, obligándose el arrendatario a liquidar y cubrir incondicionalmente la totalidad de las rentas en las fechas de vencimiento pactadas en la tabla de amortización en tiempo y forma en que éstas se hayan pactado.

Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato y con semestralidades extraordinarias

Es aquel contrato en el cual se pacta entre la compañía financiera y el cliente una tabla de amortización con rentas con importes iguales cada 5 meses de la tabla de amortización seguidas en inmediato de una renta 6a denominada “ Semestralidad extraordinaria “.

Ejemplo de pago de rentas con Semestralidades — en n año calendario —

Enero a Mayo = Se pagarán rentas por importes iguales

Junio = Se pagará una renta con importe extraordinario (mayor a las 5 rentas previas)

Julio a Noviembre = Se pagarán rentas por importes similares a las de Ene a Mayo

Diciembre = Se pagará renta por un importe extraordinario (similar al de Junio)......Y así sucesivamente hasta llegar a la maduración del contrato.

Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato y con anualidades extraordinarias

Es aquel contrato en el cual se pacta entre la compañía financiera y el cliente una tabla de amortización con rentas con importes iguales cada 11 meses de la tabla de amortización seguidas en inmediato de una renta 12ª denominada “anualidad extraordinaria “

Ejemplo de pago de rentas con Anualidades —n un año calendario —

Enero a Noviembre = Se pagarán rentas por importes iguales

Diciembre = Se pagará una renta con importe extraordinario (mayor a las 11 rentas previas)......Y así sucesivamente hasta llegar a la maduración del contrato.

Arrendamiento con rentas iguales durante todo el contrato pero incluyendo los servicios básicos de mantenimiento de la unidad (ya impactados en las rentas)

Es aquel contrato en el cual se pacta entre la compañía financiera y el cliente una tabla de amortización con rentas por importes iguales durante todo el contrato y en el cuál No existen rentas extraordinarias en ningún momento, sin embargo el valor de cada renta

mensual se ve impactado con un posible importe adicional por el concepto de mantenimiento que normalmente es anualizado y prorrateado entre los 12 meses del año para obtener una renta adicional mensual promedio como sigue :

- Renta mensual correspondiente a la unidad
- Renta mensual correspondiente al servicio por el mantenimiento de la unidad (normalmente se obtiene un valor promedio)
- Renta del seguro de la unidad

Pagos de las rentas del cliente en base mensual a la compañía financiera con la cual se contrató el crédito

Éstas pueden pagarse por diferentes vías de pago como siguen:

- **Pago de rentas por la vía de la domiciliación:** En la cuál el cliente concede a la compañía financiera que ésta disponga directamente de la cuenta bancaria del cliente el mporte por las cantidades necesarias durante el mes hasta cubrir el 100% del valor de la renta mensual adeudada por el cliente.
- **Pago de rentas por la vía del pago directo del cliente :**En la cuál el cliente realiza transferencia bancaria de su cuenta personal hacia las cuentas de la compañía financiera ediante pago referenciado
- **Pago de rentas por la vía de pago directo en ventanilla :** En la cuál el cliente realiza transferencia bancaria de su cuenta personal a la cuenta de la compañía financiera acudiendo directamente a la sucursal bancaria

Importancia del clausulado en los contratos de arrendamiento operativo

En el procedimiento del cálculo de las rentas, se debe contemplar que se cobren los intereses, tomando en cuenta el número de días naturales que correspondan a cada período tanto en el clausulado del contrato, como en la tabla de amortización que se anexa a dicho contrato.

En la tasa de interés ordinaria, se debe de contemplar la posibilidad de modificar el diferencial (el spread o puntos adicionales a la tasa líder) , para el caso en que se incremente el costo de fondeo , y no se modifique en la misma proporción la tasa base de cálculo de intereses.

La tasa moratoria debidamente especificada en el contrato, evitará en gran medida el pago ilógico y excesivo del impuesto sobre la renta.

Para la rescisión del contrato se debe de cuidar que la arrendadora opte o no por éste procedimiento por causa imputable al arrendatario, y que también que , en el caso de caer éste en la situación de ley para la quiebra o suspensión de pagos, poder rescindir el contrato de referenciado .

Por otro lado en dicho contrato valdría la pena analizar en el clausulado el ingreso y mención de una clausula que se relacione con la entrega de la unidad al arrendador en el caso de caer en cartera castigada y se considere la recuperación de la unidad físicamente cuando menos para asegurar generar una perdida menor al saldo vencido y por vencer en dicho contrato.

En caso de cartera vencida, debe quedar abierta la posibilidad de la aplicación de los pagos hechos a la arrendadora a diversos y/o diferentes conceptos dependiendo de la situación que prevalece con cada cliente y de acuerdo a la prelación que el arrendador designe que normalmente siempre se aplica de la siguiente manera:

- Intereses Moratorios
- Iva Intereses Moratorios
- Gastos de cobranza
- Iva gastos de cobranza
- Renta vencida
- Iva de renta vencida

En los proyectos de inversión en inmuebles es muy importante delimitar el monto a financiar y el plazo máximo, y evitar los “barriles sin fondo “ que en ocasiones suceden, o que no se firme el contrato oportunamente y esto origine el congelamiento de los recursos de la arrendadora que en la actualidad lejos de generar un valor agregado se estaría

dejando de ganar intereses por inversiones cuando menos por cada día en que éste recurso no sea utilizado .

Normalmente y tratándose de arrendamientos operativos por bienes Inmuebles “autos ó camiones“ ó similares , es indispensable considerar las cargas financieras adicionales al cliente con periodicidad anual como siguen :

1. Derechos por Placas (única ocasión)
2. Impuesto sobre Tenencia (anual)

El riesgo de la opción terminal en un contrato de arrendamiento operativo

Conociendo que el arrendamiento operativo es un servicio que otorgan las compañías Arrendadoras financieras y que de acuerdo a la regla Décima tercera de las básicas para la operación de las Arrendadoras Financieras que en el punto No. 5 establece lo siguiente:

Los contratos de arrendamiento operativo en los que se prevea alguna opción terminal de las contenidas en el artículo 27 de la ley en materia, se considerarán como de arrendamiento financiero que no es más que una venta a plazos.

Las partes podrán pactar que al término del contrato de arrendamiento operativo y una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones del mismo, la arrendataria adquiera los bienes objeto de arrendamiento, la arrendadora podrá vender los bienes a un tercero al valor de mercado que tengan en el momento de la operación o darlos en arrendamiento operativo o financiero sin que esto se considere para efectos legales como una operación TERMINAL.

2.5 La gran importancia del costo de fondeo

Siempre que se hable de “ Costo de fondeo “ las compañías financieras han representado el factor más importante en el ofrecimiento no nada más en la oferta del producto de arrendamiento operativo ó puro sino en general para cualquier producto que se oferte mediante el otorgamiento de un financiamiento en el mercado.

En pleno siglo XX y en un mercado globalizado ya No existen los grandes monopolios en la industria automotriz , hoy en día se ha repartido tanto el mercado automotriz en tantos jugadores que aquellos que realmente quieren tener un % importante del segmento de financiamiento automotriz necesitan conseguir fondos con suma agilidad y a bajos costos para ser competitivos y tener cierta ventaja con los demás competidores captando la mayor penetración en el mercado entendiéndose como un factor determinante en la competitividad.

El conseguir y hacerse de fondos a bajo costo en una economía mundial en donde el otorgamiento y préstamos de dinero han estado contraídos en los últimos dos años (2009 y 2010) resultado de la crisis económica mundial que la generó , sin embargo el Aprendizaje a cambio de ésto, los contribuyentes hoy en día son más cautelosos en los análisis que aplican sobre los productos de financiamiento automotriz que los mercados ofrecen en la actualidad , evaluando minuciosamente y optando por la mejor opción financiera que mejor aplique a su estrategia de negocio muy en particular y de acuerdo a los objetivos financieros corporativos .

Las asimetrías existentes en los esquemas de financiamiento del sector empresarial y a las personas físicas en los países que integran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), incluida la banca comercial y la banca de fomento, así como de los fondos de fomento y de garantías que operan con la participación federal, de los estados y los municipios, se incluye el concepto de crédito a las personas físicas en función de qué hace posible la adquisición de artículos de consumo (autos, electrónicos, etc.) y de vivienda, lo que también determina el comportamiento comercial de las empresas.

De no contar con fondos a bajo costo, la consecuencia inmediata en cualquier negocio tendrá una tendencia de salir a ofrecer al mismo mercado un producto caro y fuera de toda competitividad que por consecuencia generará una desventaja comparado con aquellos que sí pudieron conseguir dichos fondos.

La ventaja de haber conseguido fondos a bajo costo hará que el costo de fondeo para los productos de arrendamiento puro automotriz sea muy atractivo para el cliente e incluso que éste último se interese por el producto de flotillas o bien por la adquisición de accesorios adicionales que por ejemplo en un vehículo comercial automotriz deben de financiarse a la par de cuando se financía el bien.

Las tasas de financiamiento que actualmente se ofrecen al mercado por las compañías arrendadoras, sofoles , sofomes etc...atraen o repelen a los clientes claves que pueden romper con una lealtad que a costado mucho tiempo, dinero y esfuerzo, he ahí la importancia de conseguir un fondeo a bajo costo y que pueda generar una lealtad en el cliente.

Actualmente el crédito automotriz nos da la posibilidad de estrenar un automóvil sin la necesidad de descapitalizarse, invirtiendo únicamente un enganche y pagando el resto a plazo de manera cómoda y segura.

Grupo Financiero BANORTE :

(principales beneficios)

- TASA 14.5 % con 20 % de Enganche
- TASA 13.5 % con 35 % de Enganche
- Hay Plan con Seguro Anual al contado
- Sin penalización por pago adelantado

(consideraciones)

- Solicitan recibos de Nomina ó
- Estados de cuenta del mismo Banorte
- No se aceptan de otros bancos

Grupo Financiero SCOTIA BANK :

(principales beneficios)

- TASA de acuerdo al Plan llegando hasta 13 %
- Sin penalización por pago adelantado

(consideraciones)

- Solicitan recibos de Nomina ó
- Estados de cuenta de otros bancos
- Acepta obligado solidario

Grupo Financiero BANCO del BAJÍO :

(principales beneficios)

- TASA del 14 %
- Seguro diferido en las mensualidades sin causar intereses
- Abonos a capital reflejados en el plazo

(consideraciones)

- Solicitan recibos de Nomina ó
- Estados de cuenta de otros bancos
- Pide muy buen historial crediticio
- Para unidades de alto precio se hace un estudio socioeconómico

Estos bancos se distinguen por ofrecer buenos créditos y tienen bastante experiencia lo que facilita poder tramitar y entregar el auto lo más pronto posible.

Hay otros bancos como HSBC, IXE y Bancomer que también tienen excelentes productos en crédito, así como también lo tienen algunas otras compañías financieras.

Es importante decir que las financieras de cada marca manejan planes que puedan ser mejores que un crédito bancario. A veces tienen planes con meses sin intereses o de pagos extraordinarios (anualidades) o con un año de seguro gratis o hasta de tasas bajas.

Crédito para auto seminuevo

En el caso de autos seminuevos, el crédito bancario aplica únicamente para autos facturados en distribuidoras autorizadas (cualquier marca).

En cuyo caso su compra será lo más segura posible. Los bancos que financian autos seminuevos aplican condiciones de plazo y enganche dependiendo del año del auto negociado.

Notas y consideraciones de importancia:

Hay que tener en mente que los créditos automotrices se pactan a tasa fija, No variable como el caso de las tarjetas de crédito (plasticos) por lo que sus mensualidades siempre serán fijas, a menos que se estipule otra cosa en sus papeles, por el contrario, pueden bajar dependiendo de si aporta pagos a capital, cortando intereses.

Casi no hay créditos con enganches menores del 20% a menos que usted sea cliente bueno de algún banco, por ejemplo HSBC que llega a autorizar enganches del 15% a su clientela que posee cuentas de cheques, nómina o tarjetas.

Conserve siempre sus recibos de nómina, usted no sabe cuando ha de requerir de un crédito. Evite solicitarlos a su empleador y así retrase el trámite de su crédito automotriz. En el caso de los estados de cuenta bancarios, consérvelos y vea siempre que su banco se los haga llegar a su domicilio sin falta cada mes.

Si solicita un crédito a una agencia o banco y le es rechazado pida se le explique de manera puntual y clara la razón por la cual no procede su operación. Evite solicitar aquí y allá para ver cual pega porque la realidad es que tantas consultas a buró de crédito afectan negativamente su historial. Mejor atienda las recomendaciones que le hagan, como aumentar el enganche o presentar un obligado, aval, etc. Procure llegar la siguiente ocasión con mejores armas a solicitar su crédito.

Si usted hoy día no comprueba ingresos porque trabaja por su cuenta, en el comercio o los servicios, regularice su situación y abra alguna cuenta de banco y maneje responsablemente una o dos tarjetas de crédito. Dese usted mismo la posibilidad de en un futuro solicitar un crédito automotriz o hipotecario y ser autorizado. Disfrute de los enormes beneficios que un crédito le puede otorgar.

Algunas de las compañías transnacionales que tienen dentro de sus grupos corporativos algún apoyo en otra compañía relacionada que les pueda proveer de los flujos necesarios sin generar algún tipo de retención en cada ocasión en que se reciban flujos del exterior.

Para finales del 2007 el sector de las entidades financieras especializadas representa ya cerca del 3% del PIB nacional. Incluso, después de los bancos es el segundo participante dentro del sector financiero.

Su capital es cercano a los 38 mil millones de pesos. Si se suman las utilidades generadas acumuladas de las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL) y las sociedades financieras de objeto múltiple (sofomes) pertenecientes a la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE), y se compara con las utilidades reportadas en su conjunto por las uniones de crédito, arrendadoras, factoraje, casas de bolsa, almacenes generales de depósito y casas de cambio, estas últimas son superadas ligeramente.

No obstante, a pesar de ser ya la segunda fuerza dentro del sector financiero mexicano, a diferencia de la banca, la de las entidades especializadas es un gremio desunido, y la prueba está en que además de la AMFE (asociación que agrupa principalmente a las sofoles reguladas), a mediados de 2006 se formó la asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple en México (SOFOM), la cual tiene en sus filas básicamente a las recientemente formadas sofomes, no reguladas para el presidente de la AMFE, las recién creadas sofomes han sido un éxito importante tomando en cuenta que a dos años de la creación de dicha figura ya hay más de 350 empresas formadas.

Explica que hay dos tipos de SOFOM:

- las No Reguladas y las Reguladas. las segundas pertenecen a grupos financieros y cuentan con la certidumbre en lo referente a su fondeo.

Dentro de las No Reguladas hay varias divisiones. Las pertenecientes a grupos industriales o empresariales muy importantes. Luego están las sofoles que deciden transformarse en sofomes como el siguiente paso natural. Están las sofomes pertenecientes a grupos empresariales transnacionales que ven en esta figura una oportunidad de participar en el sector financiero mexicano.

Finalmente están las sofomes creadas por un grupo de inversionistas que decidieron juntar sus recursos para formar una empresa de este tipo. Estas son las de mayor riesgo porque les va a ser muy difícil encontrar fondeo al no conocerse su historial ni la información que manejan.

Costo de capital

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización.

En el estudio del costo de capital se tiene como base las fuentes específicas de capital para buscar los insumos fundamentales para determinar el costo total de capital de la empresa, estas fuentes deben ser de largo plazo, ya que estas son las que otorgan un financiamiento permanente.

Las fuentes principales de fondos a largo plazo son el endeudamiento a largo plazo, las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una asociada

con un costo específico y que lleva a la consolidación del costo total de capital.

Factores implícitos fundamentales del costo de capital :

- El grado de riesgo comercial y financiero.
- Las imposiciones tributarias e impuestos.
- La oferta y demanda por recursos de financiamiento

Costos de las fuentes de capital

A continuación se presenta un pequeño acercamiento teórico de los costos de estas fuentes, pero se debe tener en cuenta que el estudio de cada uno de estos costos tiene connotaciones más profundas en su aplicación.

Costo de endeudamiento a largo plazo

Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda.

El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

Comentario: Los cálculos para hallar la tasa de rendimiento pueden ser realizados por el método de la "interpolación".

Costo de acciones preferentes

El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

C.A.P.= Dividendo anual por acción/Producto neto en venta de A.P.

Costo de acciones comunes

El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que el valor de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción. La tasa a la cual los dividendos futuros se descuentan para convertirlos a valor presente representa el costo de las acciones comunes.

Comentario: El costo de capital de las acciones comunes usualmente es calculado por el "modelo Gordon"

Costo de las utilidades retenidas

El costo de las utilidades retenidas esta íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

Cálculo del costo de capital

Al determinar los costos de las fuentes de financiamiento específicos a largo plazo, se muestra la técnica usualmente utilizada para determinar el costo total de capital que se utiliza en la evaluación financiera de inversiones futuras de la empresa.

El principal método para determinar el costo total y apropiado del capital es encontrar el costo promedio de capital utilizando como base costos históricos o marginales.

El administrador financiero debe utilizar el análisis del costo de capital para aceptar o rechazar inversiones, pues ellas son las que definirán el cumplimiento de los objetivos organizacionales

Costo promedio de capital

El costo promedio de capital se encuentra ponderando el costo de cada tipo específico de capital por las proporciones históricas o marginales de cada tipo de capital que se utilice.

Las ponderaciones históricas se basan en la estructura de capital existente de la empresa, en tanto que las ponderaciones marginales consideran las proporciones reales de cada tipo de financiamiento que se espera al financiar un proyecto dado.

Ponderaciones históricas

El uso de las ponderaciones históricas para calcular el costo promedio de capital es bastante común, se basan en la suposición de que la composición existente de fondos, o sea su estructura de capital, es óptima y en consecuencia se debe sostener en el futuro. Se pueden utilizar dos tipos de ponderaciones históricas:

Ponderaciones de valor en libros:

Este supone que se consigue nuevo financiamiento utilizando exactamente la misma proporción de cada tipo de financiamiento que la empresa tiene en la actualidad en su estructura de capital.

Ponderaciones de valor en el mercado

Para los financistas esta es más atractiva que la anterior, ya que los valores de mercado de los valores se aproximan más a la suma real que se reciba por la venta de ellos. Además, como los costos de los diferentes tipos de capital se calculan utilizando precios predominantes en el mercado, parece que sea razonable utilizar también las ponderaciones de valor en el mercado, sin embargo, es más difícil calcular los valores en el mercado de las fuentes de financiamiento de capital de una empresa que utilizar valor en libros.

El costo promedio de capital con base en ponderaciones de valor en el mercado es normalmente mayor que el costo promedio con base en ponderaciones del valor en libros, ya que la mayoría de las acciones preferentes y comunes tienen valores en el mercado es mucho mayor que el valor en libros.

Ponderaciones marginales

La utilización de ponderaciones marginales implica la ponderación de costos específicos de diferentes tipos de financiamiento por el porcentaje de financiamiento total que se espere conseguir con cada método de las ponderaciones históricas. Al utilizar ponderaciones marginales se refiere primordialmente a los montos reales de cada tipo de financiamiento que se utiliza.

Con este tipo de ponderación se tiene un proceso real de financiamiento de proyectos y admite que los fondos realmente se consiguen en distintas cantidades, utilizando diferentes fuentes de financiamiento a largo plazo, también refleja el hecho de que la empresa no tiene mucho control sobre el monto de financiamiento que se obtiene con el superávit. Una de las críticas que se hace a la utilización de este sistema, es que no considera las implicaciones a largo plazo del financiamiento actual de la empresa. (Giovanny E Gomez) A reserva de reseñarles con la profundidad que el caso merece, la diferencia principal se ubica sin lugar a dudas en el costo del crédito, mismo que debe desagregarse en sus 3 contenidos principales:

1. costo del fondeo
2. prima de riesgo
3. margen de ganancia

El costo de fondeo es el precio que deben de pagar los intermediarios financieros para hacerse de recursos y ofrecerlos bajo la modalidad de crédito a los diferentes segmentos de negocio, este indicador en México se denomina como Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) y se ha ubicado en alrededor del 10% a lo largo del 2005. La prima de

riesgo está asociada al sobre costo que representa el otorgar un crédito a un determinado acreditado, en función de la calidad financiera, su historial crediticio y las garantías implícitas en la operación, con base en la normatividad aplicable. El margen de ganancia es el componente que asigna cada intermediario a sus productos crediticios y que representa la utilidad esperada del producto.

A manera de referencia, la conversación telefónica México-canadiense derivó en que el crédito a las PyMES en la República Mexicana está fluyendo a través de la banca comercial, con esquemas novedosos sin garantía y sin aval, orientado a empresas en marcha y cuyo monto se determina en función de la capacidad de pago de las mismas. Este tipo de créditos tienen un costo del 17% al 24%, sin comisiones.

Siguiendo el ejemplo del crédito bancario para las PYMES en México, con tasa de interés hasta del 24% anual, resulta que asumiendo un costo de fondeo de TIIE = 10%, el sobre costo que incluye prima de riesgo y margen de ganancia es de 7 a 14 puntos adicionales, es decir del 70% al 140% sobre la tasa de fondeo base. Este mismo tipo de créditos por rango y a plazo de un año, en la unión americana se ubica alrededor del 7% y en Canadá está en un rango del 8 al 9)

Bancos de nicho

Muchas de las sofomes nuevas, e incluso de las sofoles, han expresado su interés en convertirse en banco especializado; sobre todo ahora que están por publicarse las nuevas reglas que permiten la creación de dicha figura.

Aprobados ya por la Cámara de Diputados, y seguramente en las próximas semanas en la de Senadores, estos nuevos bancos especializados (o de nicho) podrían operar a finales de este año para poder competir, en ciertas áreas no sólo con los bancos tradicionales sino con las mismas sofomes.

Al respecto Sandoval dice que en 2006 la asociación cambió su nombre precisamente para poder contemplar, en un futuro, a la figura de bancos especializados. Estos bancos tendrán la oportunidad de regionalizar la oferta, además de ir a mercados muy específicos, como son vivienda, infraestructura, agronegocios y pymes.

Los bancos especializados requieren montos de capital mucho menores que los exigidos a la banca múltiple, lo cual va a permitir que más personas participen en el sistema financiero.

A decir de Sandoval, por sus procesos y normatividad, las sofoles son casi bancos; la única “gran” diferencia es que no pueden captar directamente del público. “Las SOFOL están

limitadas a fondearse con recursos de los accionistas, recursos del mercado de deuda y financiamiento de bancos. En cambio una sofome tiene un poco más flexibilidad en este punto”, dice Sandoval.

Al dirigente de la AMFE no le preocupan los tiempos, pues “todavía no están las reglas de los bancos especializados; habría que esperar a que las autoridades las publiquen en el Diario Oficial y a partir de ahí estaremos viendo algo quizá hasta finales de año”.

El entrevistado recordó que la figura de banco especializado ya existía en México antes de la nacionalización bancaria de 1982 y mostró ser muy exitosa. “Habrá que retomarla”.

Las ventajas de los bancos especializados, dice, es que al estar enfocados a diferentes nichos de mercado, conocerán mejor a su mercado, así como sus oportunidades, riesgos y posibilidades reales de hacer negocio.

El crédito automotriz se encuentra en los niveles más bajos en la última década, con un costo anual total (CAT) que oscila entre 16.94 y 21.35 % de acuerdo a la CONDUSEF .

Actualmente los planes de financiamiento se han flexibilizado, las condiciones y el aumento en la oferta de estos créditos han provocado que las tasas de interés, comisiones y enganches requeridos estén en los niveles más bajos en la última década”.

- **En 1999**, había muy pocos créditos automotrices y los que operaban situaban a una la tasa de interés en **34 %**.
- **En 2002** se podían encontrar tasas que oscilaban entre **20 y 25 %**.
- **En 2003**, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) registraron una participación importante y lucharon para ofrecer tasas competitivas y ganar terreno en el crédito automotriz. **En 2004** se incrementaron los planes, se ofreció seguro gratis por un año y se flexibilizó el enganche oscilando entre **10 y 25 %**, incluso se observaron planes de **cero %** de enganche en programas promocionales.
- **En 2005** la oferta se diversificó siendo posible adquirir autos nuevos, usados, importados y en dólares,
- **Para 2007** los planes se ampliaron aún más y se observaron plazos de seis hasta 60 meses, las tasas continuaron a la baja ubicándose en rangos de **11.99 % y hasta 18 %**, en los planes tradicionales.

- Detalló que para el **1er semestre de 2008** se han mantenido las tasas de interés, la comisión por apertura va de 0.75 % al 2.70 % y los montos a financiar comienzan desde 10 mil pesos.

Subrayó que un ejemplo realizado respecto de los planes tradicionales de ocho bancos, considera un automóvil con valor de 202 mil 581 pesos, un enganche de 60 mil pesos y un plazo de 36 meses y un pago mensual promedio de \$ 4,950 pesos, éste muestra que la variación en el costo del crédito entre 2006 y 2008 presentó en promedio una disminución de 1.41%.

Al comparar algunas opciones en la adquisición de un vehículo, con un costo total que depende de las condiciones de crédito de cada institución y de la capacidad de pago, la mejor opción es Banco Autofin, con un CAT de 16.94 % y HSBC, con 17.81 %. Le siguen Banorte con 18.19 %, Bajío con 19.59 %, Inbursa con 19.04 %, Scotiabank con 19.16 % Banamex con 21.12 % y BBVA Bancomer con 21.35 %

La diferencia entre el más barato y el más caro es de 9,428.70 pesos. El CAT, es un elemento de referencia para considerar el costo del crédito automotriz porque engloba los diversos costos en los que incurre la persona en la vida del crédito, pero varía según cada institución, tasa de interés, precio, plazo, monto de mensualidad, por lo que deben usarse variables homogéneas para este indicador.

Por ello, antes de contratar un financiamiento automotriz, la Condusef recomendó a los usuarios revisar su historial crediticio, pues es la base para obtener cualquier crédito, así como medir sus expectativas que sean acorde con sus posibilidades de pago, para lo cual pueden consultar el Simulador de Crédito Automotriz, así como tomarse el tiempo necesario antes de elegir un crédito, ya que hay varias opciones entre bancos, Sofoles y las propias financieras de marca y solicitar una copia del contrato para revisarlo antes de la firma e investigar si hay penalización por realizar prepagos.

Recordó que el contrato debe contar con el número de registro en el registro de contratos de adhesión RECA y que, a través de esta herramienta, puede revisarse y compararse el de varias instituciones.

Además, de solicitar una tabla de amortización del crédito que refleje el CAT e indique cuánto tendrá que pagar cada mes y realiza sus pagos puntuales para evitar cargos adicionales por demora, y compara este indicador en sus diversas opciones. El organismo sugirió confirmar la periodicidad y el contenido de los estados de cuenta, ya que en ellos se detallan los cargos y abonos efectuados a la línea de crédito durante un

período determinado, y no olvidar que además del enganche, existen otros gastos como seguro de daños, pago de placas y tenencia.

Montos a Financiar En 2011

los montos a financiar oscilan entre un monto mínimo de \$ 30,000.00 pesos

Tarifas

- Comisión por apertura: 2.0 % del importe otorgado + IVA.
- Comisión por anualidad: 0%.
- Comisión por gastos de cobranza: \$ 100 más IVA hasta el 6 de abril y a partir del 7 de abril \$ 300 más IVA, se cargarán por cada mes o fracción de atraso en el pago, hasta la tercera mensualidad vencida.
- Comisión por Impresión de Estados de Cuenta: \$ 100 + IVA
- Pagos anticipados: no existe penalización por pagos anticipados y reduce el importe de las mensualidades.

Costo Anual Total (CAT) PROMEDIO: 19.9% Sin IVA. Tasa fija. Informativo. Fecha de cálculo 12 de Noviembre de 2009. Calculado con una tasa de interés promedio ponderada del 15.0%, una Línea de crédito de \$150,000 a un plazo de 60 meses.

Requisitos

- Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con formato FM2, que tengan entre 21 y 79 años 11 meses de edad.
- Ingresos mensuales de \$7,000 o mayores.
- Contar con teléfono en el domicilio.
- Identificación oficial vigente.
- Comprobante de ingresos.
- Comprobante de domicilio. *

Una vez autorizado el crédito, será contactado por un representante del banco para confirmar datos del auto y agendar cita en la agencia automotriz de su preferencia posteriormente se le abonará a la cuenta de la agencia automotriz el monto del crédito dispuesto.

Riesgo

Contratar créditos en exceso a tu capacidad de pago puede afectar tu patrimonio e historial crediticio.

Recomendaciones de uso

- El pago oportuno le permite tener un historial crediticio satisfactorio.
- En caso de que el pago de mensualidades se haga con cargo automático a su cuenta de cheques, deberá contar con disponibilidad de fondos en las fechas de pago para el buen manejo de su crédito y evitar el pago de intereses moratorios.

Beneficios

- Puedes adquirir automóviles nuevos o usados desde el 25% de enganche (hasta 3 años de antigüedad), cuyo fin es el uso particular (hasta 2.5 toneladas de carga) y está dirigido a Personas Físicas de nacionalidad mexicana y extranjera que radiquen en el país y con solvencia moral y económica.
- Tasa de interés fija durante la vida del crédito.
- Plazos de financiamiento de 6, 12, 18, 24, 36, 48 y 60 meses.
- Puedes hacer pagos anticipados sin penalización y puede disminuir la mensualidad del crédito.
- Financiamiento del seguro de daños por todo el plazo con excepción de oferta de agencias que otorguen seguro gratis por el primer año.
- Comisión por apertura calculada sobre el monto a financiar.
- Es posible obtener una tasa más baja si el enganche es más alto en función al perfil del cliente.
- Crédito Inmediato:
- Obtén la preautorización de tu solicitud de crédito ¡en sólo 10 minutos!
- Contratación de seguro de vida y seguro de daños por todo el plazo.
- Crédito en moneda nacional

El costo de comprar un auto a crédito

El CAT más bajo en cuanto a crédito automotriz en bancos lo ofrece banco Autofin con 18.42%, mientras que el más alto lo otorga BBVA Bancomer con 22.50% Una buena forma para obtener ese sueño de cuatro ruedas es el crédito automotriz por medio de instituciones bancarias.

Adquirir un financiamiento de este tipo significa que pagarás el automóvil gradualmente y con un interés anual determinado, según explica la Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros (Condusef).

Toma en cuenta que la formalización del crédito debe hacerse siempre mediante un contrato en el cual se hace constar los compromisos tanto del interesado como del banco.

Por lo regular, es necesario proporcionar un enganche sobre el valor total.

La dependencia enlista también las características de estos créditos:

Los pagos mensuales se aplican a la compra del auto, cuya propiedad se adquiere al momento de liquidar el crédito.

- Se requiere dar un enganche aproximado de 25% del valor del auto.
- Los pagos mensuales son más altos que en el arrendamiento, porque representan el costo total del auto y no solo la depreciación que éste sufre durante la vigencia del contrato.
- Los periodos de financiamiento pueden ir desde 6 hasta 60 meses.
- El mantenimiento es voluntario, no hay requisitos como en el arrendamiento.
- El crédito automotriz es la opción ideal para una persona a quien le gusta la idea de ser dueño de un auto, si piensa conservarlo por varios años o si desea alterar la apariencia del mismo.

Costo Anual Total

La mejor manera de comparar créditos automotrices es tomar en cuenta el llamado CAT (Costo anual total) que se refiere a todos los cargos inherentes a un financiamiento, como son intereses, comisiones y cargos adicionales.

Actualmente en el mercado, la diferencia en cuanto a créditos automotrices es del 4% entre el costo más alto y el costo más bajo, según un estudio reciente de Condusef.

El banco que tiene el CAT más bajo es Banco Autofin México con 18.42%, seguido de Bajío con un CAT de 18.88%.

La institución que obtuvo el CAT más alto fue BBVA Bancomer con un CAT de 22.50%, seguido de Banamex con un CAT de 22.24%. Según aclara la comisión, el cálculo del CAT se realizó de conformidad con la nueva metodología implementada por el Banco de México, además de que el análisis de los datos bancarios permite a los posibles interesados, comparar las condiciones en las que cada institución ofrece determinado producto financiero.

BANCO	CAT
Banco Autofin México	18.42%
Bajío	18.88%
Inbursa	19.32%
Banorte	19.36%
Afirme	20.25%
Scotiabank	21.89%
Banamex	22.24%
BBVA Bancomer	22.50%

* Fuente: Tasas obtenidas de las instituciones. CAT calculado para créditos con un monto de \$129,400 a 24 meses a marzo de 2008.

Antes de contratar

Antes de decidirte a solicitar tu crédito revisa tu presupuesto, analiza tu capacidad de pago con base en tu ingreso y recuerda que un crédito bien elegido te permitirá disfrutar de tu adquisición.

- Estudia bien factores como el del enganche. Toma en cuenta que al monto del enganche que anuncian las instituciones hay que sumarle diversos pagos como placas y tenencia, que incrementarán el desembolso inicial. Además, confirma por escrito todos esos gastos extras.
- Compara y evalúa el plazo del crédito, el pago inicial, el plazo de entrega del automóvil, y en caso de arrendamiento, el pago al final del plazo, considerando el dinero que tienes previsto para el pago de las mensualidades.
- Revisa las tasas de interés, si son fijas o variables y si se calculan sobre saldos insolutos. También es importante conocer la tasa de interés moratorio en caso de presentar algún retraso en los pagos.
- Solicita al banco una tabla de amortización del crédito donde se te indique aproximadamente cuánto tendrás que pagar mes con mes.
- Identifica los días de pago correspondientes a cada amortización para evitar cargos adicionales por demora. No olvides que en caso de no pagar en las fechas estipuladas, estarás sujeto a que los intereses se capitalicen automáticamente y a partir de esa fecha serán exigibles y causarán intereses moratorios.

- Investiga si hay penalización por realizar prepagos a tu crédito.
- Solicita una copia del contrato para revisarlo antes de la firma y no olvides conservar una copia debidamente firmada por las partes.
- Otro aspecto importante es confirmar la periodicidad y el contenido de los estados de cuenta, ya que en ellos deberán detallarse todos los cargos y abonos efectuados a tu línea de crédito durante un período determinado.
- Pregunta también el plazo dentro del cual procederán las reclamaciones o inconformidades relacionadas con los movimientos de tu crédito, que se reflejan en el estado de cuenta

CAPÍTULO 3

LA REGULACIÓN DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO BAJO NIF y NIIF

3.1 Fundamentos y regulación del arrendamiento operativo bajo P.C.G.A. NIF NIIF

Considero muy importante que de manera previa a entrar en materia de cualquier tipo de regulación sobre el tema de Arrendamientos, podamos comentar y mostrar información sobre los antecedentes, regulación y tendencias tanto nacional como internacional sobre los principios de contabilidad y la norma de información financiera.

Antecedentes

Tradicionalmente la normatividad contable era emitida por los contadores públicos organizados a través del Instituto Mexicano de contadores públicos A.C. (IMCP). Los Principios de contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) se emitían por la comisión de principios de contabilidad del IMCP.

Una de las críticas a ésta situación, tanto por parte de los preparadores como por los usuarios de la información financiera, era que el término “Generalmente Aceptados” estaba establecido por un reducido número de profesionales responsables de su preparación, auscultación y emisión.

Ésta situación aunada a las necesidades de homologar las normas de información mexicanas a las normas internacionales, debido al fenómeno de la globalización y de establecer normas de información más estrictas y transparentes que minimizaran el riesgo de los fraudes contables, originó que en el año de 2002 se creara el Centro Mexicano de Investigación y Desarrollo de Normas Información Financiera (CINIF)

El cambio

A partir del 1º de Junio de 2004 el consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera CINIF. Asume la función y la responsabilidad de la misión de la normatividad contable en México.

Objeto

- Desarrollar las Normas de Información Financiera NIF. Con un alto grado de transparencia, objetividad y confiabilidad, que sean de utilidad tanto para emisores como para usuarios de la información financiera de entidades económicas y gubernamentales.
- Llevar a cabo los procesos de investigación, auscultación, emisión y difusión de las normas de información financiera que den como resultado información financiera comparable y transparente a nivel internacional.

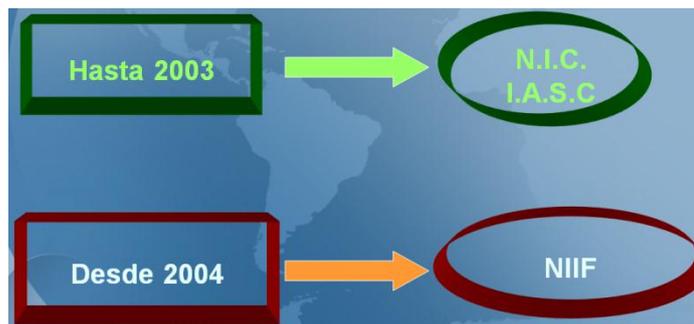
- Lograr la convergencia de las normas locales de contabilidad con normas de información financiera aceptables globalmente **CINIF** Encargado director de desarrollar la normatividad dando como resultado NIF o en su caso INIF interpretación a las normas de información financiera.

-

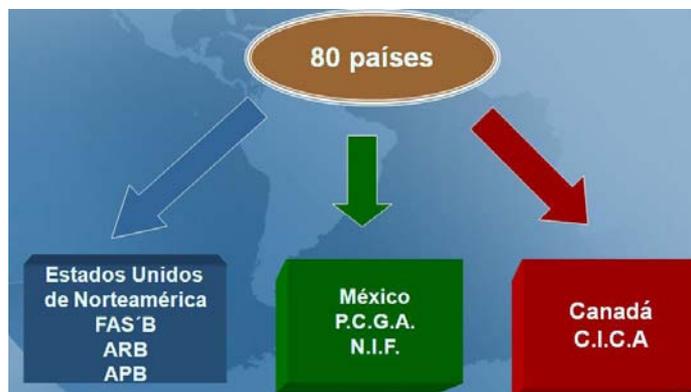
Cambios por tendencias Nacionales



Cambios por tendencias Internacionales



Países que abarcan la norma de información Financiera Internacional NIIF's o NIF's



Estructura de las NIF



a.- Las NIF y las interpretaciones a las NIF (INIF) emitidas por el consejo emisor del INIF

b.- Los Boletines emitidos por la CPC del IMCP y transferidos al CINIF el 31 May 2004 , Que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las nuevas NIF; y c.-Las NIIF aplicables de manera supletoria

Circulares

Cabe señalar que las circulares son recomendaciones o aclaraciones emitidas en su momento por la CPC, pero que no asumen la forma de una norma, pues no pasaron por un proceso de auscultación.

Debido a su importancia como guías, seguirán formando parte de las NIF hasta en tanto pierdan su función.

Clasificación de las NIF

- NIF conceptuales que conforman el llamado “Marco conceptual “
- NIF particulares
- Interpretaciones particulares a las NIF o NIIF

Definición de principios

Son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros.

Identifican al ente económico → **Entidad, Realización, periodo contable**
Bases para cuantificar operaciones → **Negocio en marcha, dualidad económica.**
Información → **Revelación suficiente**
Requisitos Generales → **Importancia relativa, comparabilidad**

Definición de reglas particulares

Son la especificación individual y concreta de los conceptos que integran los estados financieros. Se dividen en reglas de valuación y reglas de presentación.

Reglas de Valuación: Se refieren a la aplicación de los principios y a la cuantificación de los conceptos específicos de los estados financieros.

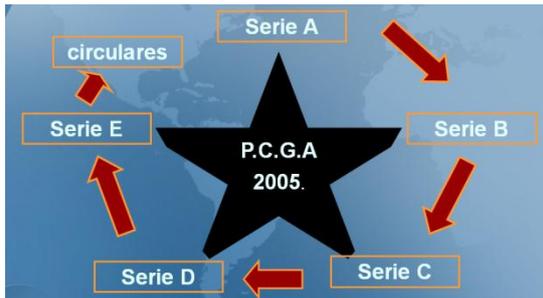
Reglas de Presentación: Se refieren al modo particular de incluir adecuadamente cada concepto en los estados financieros.

Marco Conceptual

Es un sistema coherente de objetivos y fundamentos interrelacionados, agrupados en un orden lógico deductivo, destinado a servir como sustento racional y teórico para el desarrollo de las NIF particulares proporcionando una terminología común y como referencia en la solución de los problemas que surgen en la práctica contable.

El marco conceptual sirve al usuario general de los estados financieros al:

- Permitir un mayor entendimiento acerca de la naturaleza, función y límites de los estados financieros.
- Dar sustento teórico para la emisión de las NIF particulares, evitando con ello, la emisión de normas arbitrarias que no sean consistentes entre sí.
- Constituir un marco de referencia para aclarar o sustentar tratamientos contables.
- Proporcionar una terminología y un punto de referencia común entre los usuarios generales de los estados financieros, promoviendo una mejor comunicación entre ellos.



Estructura de los Principios Generalmente Aceptados P.C.G.A.

Serie A- –Principios contables básicos”

A-1 Esquema de la Teoría Básica de la contabilidad Financiera

A-2 Entidad

A-3 Realización y período contable

A-5 Revelación suficiente

A-6 Importancia Relativa

A-7 Comparabilidad

A-8 Aplicación supletoria de las normas internacionales de contabilidad

A-11 Definición de los conceptos básicos integrantes de los Estados Financieros

Estructura de N.I.F.

Serie A —Marco conceptual”

NIF A-1 Estructura de las Normas de Información Financiera

NIF A-2 Postulados Básicos

NIF A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los Estados Financieros

NIF A-4 Características cualitativas de los Estados Financieros

NIF A-5 Elementos básicos de los Estados Financieros

NIF A-6 Reconocimiento y valuación

NIF A-7 Presentación y revelación

NIF A-8 Supletoriedad

Estructura de los Principios Generalmente Aceptados P.C.G.A.

Serie B- –Principios relativos a estados financieros en general”

- B-1** Objetivos de los Estados Financieros
- B-2** Objetivos de los Estados Financieros de entidades con propósitos No lucrativos
- B-3** Estado de Resultados
- B-4** Utilidad Integral
- B-5** Información financiera por segmentos
- B-7** Adquisiciones de Negocios
- B-8** Edos. Financieros consolidados y combinados y valuación de inversiones permanentes en acciones
- B-9** Información financiera a fechas intermedias
- B-10** Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera
- B-12** Estado de cambios en la situación financiera
- B-13** Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros
- B-14** Utilidad por Acción
- B-15** Transacción en moneda extranjera y conversión de estados financieros de operaciones ext.
- B-16** Estados financieros de entidades con propósitos no lucrativos

Estructura de N.I.F.

Serie B –Normas aplicables a los estados financieros en su conjunto ”NIF

- B-1** Cambios contables y correcciones de errores
- B-3** Estado de Resultados
- B-4** Utilidad Integral
- B-5** Información Financiera por segmentos
- B-7** Adquisiciones de Negocios
- B-8** Edos. Fin. Consolidados y combinados y valuación de inversiones perm. En acciones
- B-9** Información financiera a fechas intermedias
- B-10** Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera
- B-12** Estado de cambios en la situación financiera
- B-13** Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros
- B-14** Utilidad por Acción
- B-15** Transacción en moneda extranjera y conversión de estados financieros de operaciones ext.

B-16 Estados financieros de entidades con propósitos no lucrativos

Estructura de los Principios Generalmente Aceptados P.C.G.A.

Serie C- –Principios aplicables a partidas o conceptos especiales”

C-1 Efectivo

C-2 Instrumentos financieros y documento de adecuación

C-3 Cuentas por cobrar

C-4 Inventarios

C-5 Pagos anticipados

C-6 Inmuebles, maquinaria y equipo

C-8 Activos Intangibles

C-9 Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

C-10 Instrumentos financieros derivados y operacionales de cobertura

C-11 Capital contable

C-12 Instrumentos financieros con características de pasivo, de capital o ambos

C-13 Partes relacionadas

C-15 Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición

Estructura de N.I.F.

Serie C –Normas aplicables a conceptos específicos de los estados Financieros”

C-1 Efectivo

C-2 Instrumentos financieros, documento de adecuaciones al boletín C-2

C-3 Cuentas por cobrar

C-4 Inventarios

C-5 Pagos anticipados

C-6 Inmuebles, maquinaria y equipo

C-8 Activos Intangibles

C-9 Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

C-10 Instrumentos financieros derivados y operacionales de cobertura

C-11 Capital contable

C-12 Instrumentos financieros con características de pasivo , de capital o ambos

C-13 Partes relacionadas

C-15 Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición

Estructura de los Principios Generalmente Aceptados P.C.G.A.

Serie D- —Problemas especiales de determinación de resultados—

D-3 Obligaciones laborales

D-4 Tratamiento contable del ISR y de la PTU

D-5 Arrendamientos

D-7 Contratos de Construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital

Serie E- —Rgls particulares para Industrias especializadas—

E-1 Agricultura

E-2 Ingresos y contribuciones recibidas con propósitos no lucrativos, así como contribuciones otorgadas por las mismas.

Estructura de N.I.F.

Serie D- —Normas aplicables a problemas de determinación de resultados—

D-3 Obligaciones laborales

D-4 Tratamiento contable del ISR y de la PTU

D-5 Arrendamientos

D-7 Contratos de Construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital

Serie E- —Normas aplicables a las actividades especializadas de distintos sectores—

E-1 Agricultura

E-2 Ingresos y contribuciones recibidas con propósitos no lucrativos, así como contribuciones otorgadas por las mismas

Normas de Información Financiera con relación a activos por arrendamientos

NIF A-5

Objetivo

Definir los elementos que conforman los estados financieros, tanto para las entidades lucrativas como para las entidades no lucrativas.

Se definen elementos del Balance general, Estado de resultados, Estado de variaciones en el capital contable, Estado de flujo de efectivo y Estado de cambios en la situación financiera.

a.-) Balance General (Activo , Pasivo y Capital contable)

Precisamente dentro de —**Activo**” es en donde el arrendador podrá mostrar las cifras pertinentes a los vehículos y equipo en arrendamiento operativo que éste tenga a la fecha de emisión de su Balance General.

Activo

Definición

Es un recurso controlado por una entidad, identificado y cuantificado en términos monetarios, del que se esperan fundadamente beneficios económicos futuros, derivado de operaciones ocurridas en el pasado. (que han afectado económicamente a dicha entidad.)

Estos son representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos .

A continuación se enlista una ejemplo de una “ Clasificación de distintos rubros que conforman el “ Activo “ de un Balance General de una Compañía Automotriz que ofrece el producto financiero de “ Arrendamiento Operativo “ a sus clientes “ como sigue :

Balance General

Al 31 Diciembre 2009 y 2008

(miles de pesos)

Activo	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Efectivo Equivalentes	\$ 639,736	389,467
Cuentas por Cobrar por operaciones por financiamiento, neto (nota6)	6,365,759	12,484,854
Compañías Relacionadas (nota 7)	10,222	5,244
Otras Cuentas por Cobrar	129,452	104,253
Impuesto Sobre la Renta por Recuperar	-	203,236
Activos y colateral para reventa (nota3 (f))	130,272	29,803
Mobiliario y Equipo, neto (nota 8)	54,174	73,017
Vehículos y equipo en Arrendamiento, neto (nota9)	129,162	216,440
Impuesto sobre la renta diferido (nota 12)	26,397	74,139
Reservas de Efectivo (nota 11)	<u>133,944</u>	<u>145,292</u>
	<u>7,619,118</u>	<u>13,725,745</u>

b.-) Estado de Resultados

Se incorpora una nueva clasificación de ingresos y gastos ordinarios y No ordinarios (p.48 y 61)

Los Ordinarios son los ingresos y gastos usuales que se tienen normalmente

Los No ordinarios son ingresos y gastos que son más bien inusuales , es decir que no se tienen normalmente

A continuación se enlista una ejemplo de una “ Clasificación de distintos rubros que conforman los “ Ingresos “ de un Estado de Resultados de una Compañía Automotriz que ofrece el producto financiero de “ Arrendamiento Operativo “ a sus clientes “ como sigue :

Estado de Resultados
Al 31 Diciembre 2009 y 2008
(miles de pesos)

Ingresos :	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Ingresos por Intereses	\$ 1,345,400	2,780,893
Ingresos por Arrendamiento Operativo	<u>106,970</u>	<u>101,495</u>
Total de Ingresos	1,452,370	2,882,388
Gasto por intereses, neto de fluctuación cambiaria	644,994	1,693,229
Deprec. de vehículos y eq.en arrendamiento operativo	81,565	69,324
Estimación para pérdidas crediticias	<u>59,365</u>	<u>281,537</u>
Margen Neto	666,446	838,298
Gastos de Administración	336,773	390,011
Otros Ingresos	166,139	177,727
Ingresos por Admón. De Cartera (nota 2 (b))	59,803	15,827
Efecto desfavorable de valuación de instrumentos Financieros (nota 5)	<u>(12,443)</u>	<u>(11,486)</u>
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	543,172	630,355
Impuesto sobre la renta (nota 12) :		
Sobre base fiscal	54,611	98,935
Diferido	<u>47,742</u>	<u>(1,751)</u>
Total del impuesto sobre la renta	<u>102,353</u>	<u>97,184</u>
Utilidad Neta	<u>\$ 440,819</u>	<u>533,171</u>

A manera de mostrar completo el ejemplo gráfico sobre como debe presentarse el rubro del arrendamiento operativo para el arrendador en los estados financieros, por lo que a continuación se presenta la (nota (9)) a los Estados Financieros como sigue:

(nota (9)) Vehículos y equipo en arrendamiento (véase en el Balance General)

Los vehículos y equipo en arrendamiento al 31 de Diciembre de 2009 y 2008 se analizan como se menciona a continuación:

	2009	2008
Autos y equipo	\$ 235,540	291,697
Menos:		
Depreciación acumulada	104,759	74,603
Reserva para pérdidas por arrendamiento	1,619	654
	<u>\$ 129,162</u>	<u>216,440</u>

Al 31 de Diciembre de 2009, existen flujos futuros de ingresos por arrendamiento por \$ 109,450 garantizan parcialmente los documentos por pagar que se mencionan en la nota 11.

NIF D-5 Arrendamiento

Antecedentes

El boletín C-6 “Inmuebles, Maquinaria y Equipo”, establece ciertas reglas para el registro contable de arrendatarios , sin embargo , se concreta a las necesidades de los arrendatarios , y no contempla éstas transacciones desde el punto de vista del arrendador.

Además en los últimos años han proliferado una gran variedad de operaciones de arrendamiento que establecen diferentes opciones para satisfacer las necesidades de financiamiento o de operación de los arrendatarios y constantemente están surgiendo nuevas opciones en el mercado, por lo cual se ha considerado indispensable “establecer normas sobre el tratamiento contable y reglas de presentación “, de las operaciones de arrendamiento que atiendan a sus características generales .

Uno de los principales problemas que existen en la contabilización de las operaciones de arrendamiento, es distinguir si son un contrato capitalizable o un contrato operativo. Ésta situación debe de hacerse en atención a la sustancia económica de la operación como se establece en párrafos posteriores de éste boletín y No en base a su forma legal.

Conforme a la norma de Información Financiera D-5 se establece y reconoce al arrendamiento como capitalizable y Operativo éste último materia de ésta tesis el cuál nos lo define de la siguiente manera

Arrendamiento Operativo (ó Puro) : En ésta modalidad de éste arrendamiento , el arrendatario no tiene la opción directa de comprar el bien al término del contrato , de tal modo que el pago de la renta por el uso o goce temporal del bien se refleja en el gasto.

Cabe resaltar que se puede dar el caso en el que se llegue a un acuerdo de la compra del bien, de tal modo que hasta ése momento se considere, pero en el caso en que se llegase a facturar al arrendatario titular del contrato de arrendamiento, la operación de venta del equipo arrendado tendrá que facturarse a valor de mercado o bien deberá de facturarse a nombre de un tercero y éste será al valor residual pactado a la firma del contrato , de lo contrario se simularía una operación de arrendamiento financiero simulando una venta a plazos.

Su contabilización será la siguiente:

ARRENDADOR

Las rentas se reportan como ingreso durante el período del arrendamiento

Los activos arrendados se deprecian conforme a las políticas normales de depreciación del arrendador que normalmente se realizan y ejecutan de manera lineal e igual durante y hasta el término del plazo del arrendamiento contratado.

ARRENDATARIO

Las rentas deben de cargarse a resultados durante el periodo del arrendamiento

Las rentas variables se cargan a resultados conforme se devenga

CARACTERISTICAS

Es un contrato mediante el cual la arrendadora otorga el uso o goce temporal de un bien , a cambio del pago de una contraprestación (renta)

El equipo es propiedad de la arrendadora

Fiscalmente la renta es deducible de impuestos

Al término del contrato el cliente puede tener varias opciones entre las más comunes se enlistan las siguientes :

- Renovar el contrato
- Ejercer el derecho de compra del equipo a valor de mercado o valor residual ante un tercero
- Devolver el equipo

Reglas aplicables a la depreciación Boletín C-6

El boletín C-6 de la comisión de principios de contabilidad referente a activos , establece las reglas aplicables a la depreciación de éstos activos , entre las más importantes están las siguientes:

- De entre los métodos alternativos para depreciar los arrendamientos operativos debe adoptarse el que se considere más adecuado según las políticas de la empresa y características del bien , sin embargo en la práctica se usa en un % relevante en las arrendadoras el método de línea recta
- Las tasas de depreciación establecidas por la ley de impuesto sobre la renta no siempre son las adecuadas para distribuir el total a depreciar entre la vida de los activos y de acuerdo a la vida útil estimada de dichos activos.
- La depreciación debe de calcularse sobre bases consistentes a partir de la fecha en que empiecen a utilizarse los activos fijos y cargarse a costos o gastos.

Regulaciones Internacionales – Arrendamientos

Desde el punto de vista de la norma Internacional de contabilidad “ revisada “ deroga la antigua NIC 17 , “ Contabilización de los arrendamientos “ , que fué aprobada por el consejo del IASC , en su versión reordenada , en 1994 .

La Norma revisada tendrá vigencia para los estados financieros que cubran períodos contables que comiencen en ó después del 1° de Enero de 1999.

Se ha emitido una interpretación SIC que tiene relación con la NIC 17 se trata de la SIC 15 denominada Arrendamientos Operativos – Incentivos .

Esta norma supone mejoras sobre la NIC 17 original a la que sustituye , a las que ha llegado tras un estudio , llevado a cabo en el contexto de una revisión de carácter parcial que identificó cambios que fueron considerados esenciales para completar el núcleo básico de normas , aceptables para propósitos de Financiación de las empresas en un entorno multinacional y de cotización de las mismas en las bolsas de valores.

El consejo del IASC ha acordado llevar a cabo una reforma más importante en el área de las normas que tratan con la contabilización de los arrendamientos .

Objetivo

El objetivo de esta Norma es el de establecer, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables adecuadas y/o apropiadas para contabilizar y revelar la información correspondiente a los arrendamientos operativos y financieros.

Alcance

1. Esta Norma debe ser aplicada al contabilizar todos los tipos de arrendamientos distintos de los:

(a) acuerdos de alquiler para explorar o usar recursos naturales, tales como petróleo, gas, bosques, metales y otros yacimientos minerales.

(b) acuerdos sobre licencias para temas tales como películas, grabaciones en vídeo, funciones de teatro, manuscritos, patentes y derechos de autor.

2. Esta Norma es de aplicación a los acuerdos mediante los cuales se cede el derecho a uso de activos, incluso en el caso de que el arrendatario quedara obligado a prestar servicios de cierta importancia, en relación con la operación o el mantenimiento de los citados bienes.

Por otra parte, el pronunciamiento no es de aplicación a los acuerdos que dan lugar a contratos de servicios, donde una parte no cede a la otra el derecho a usar algún tipo de activos.

Cambios mayores con respecto de la NIC 17 (original vs. revisada) son los siguientes :

- **Cambios en definición de — rentas —**

La NIC 17 original definía los arrendamientos como acuerdos en los cuales el arrendador transfiere el derecho de utilizar un activo al arrendatario, a cambio de que éste pague una renta. En la NIC 17 (revisada) se modifica tal definición, cambiando la palabra "renta" por "una suma única de dinero ó una serie de pagos o cuotas". Al estipular que la clasificación de los arrendamientos debe basarse en la medida en que los riesgos y las ventajas derivados de la propiedad del activo arrendado correspondan al arrendador o al arrendatario, lo cual está justificado por la aplicación del principio de esencia sobre la forma, la NIC 17 suministraba ejemplos de situaciones indicativas de que el arrendamiento descrito era de tipo financiero. En la NIC 17 (revisada) se han añadido indicadores adicionales de clasificación, para permitir mejorar el proceso de identificación de cada arrendamiento.

- **Cambios en definición de —Vida útil—**

La NIC 17 original utilizaba el término "vida útil", en el seno de los ejemplos a los que se ha hecho referencia, para propósitos de comparación del periodo de arrendamiento en el proceso de identificación y clasificación. En la NIC 17 (revisada) se utiliza el término "vida económica", teniendo en cuenta que un activo puede ser utilizado por uno o más usuarios a lo largo de su vida.

- **Cambios en revelación de — notas — de carácter contingente**

La NIC 17 original exigía la revelación de las cuotas de carácter contingente, pero no se pronunciaba sobre si las mismas debían ser incluidas o excluidas al calcular los pagos mínimos del arrendamiento. La NIC 17 (revisada) exige que las cuotas contingentes sean excluidas de los pagos mínimos del arrendamiento.

- **Cambios por inclusión y guías en ” costos directos iniciales —**

La NIC 17 original no se pronunciaba sobre el tratamiento contable de los costos directos iniciales, incurridos por el arrendatario al negociar y conseguir los acuerdos de arrendamiento. Por el contrario, la NIC 17 (revisada) suministra las guías pertinentes, exigiendo que tales costos, directamente atribuibles a las actividades llevadas a cabo por el arrendador para conseguir un arrendamiento financiero, sean incluidos en el importe del activo arrendado.

- **Cambios en la elección del — método de distribución de Ingresos ”**

La NIC 17 original dejaba libertad al arrendador para la elección del método de distribución de los ingresos financieros, concretamente el reconocimiento del ingreso a partir de un patrón que reflejara una tasa de rendimiento constante, en cada periodo, sobre:

- (a) la inversión neta mantenida por el arrendador en el arrendamiento financiero, o bien
- (b) la inversión neta, en términos de efectivo, mantenida por el arrendador en el arrendamiento financiero.

Sin embargo, la NIC 17 (revisada) exige que el reconocimiento de los ingresos financieros del arrendamiento estén basados en el supuesto de obtención de una tasa de rendimiento constante, utilizando para ello un sólo método, en concreto a partir de la inversión neta mantenida por el arrendador en el arrendamiento financiero.

- **Cambios en — deterioro del valor del activo ”**

La NIC 17 (revisada) hace referencia a la Norma Internacional de Contabilidad que trata del deterioro del valor de los activos, al suministrar las guías sobre la necesidad de evaluar la posibilidad de que hayan sufrido tal deterioro. La NIC 17 original no trataba este extremo.

Cambios en — revelaciones más detalladas —

La NIC 17 (revisada) exige, en comparación con la NIC 17 original, revelaciones más detalladas, tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, a través de párrafos en letra negrita, cubriendo tanto a los arrendamientos operativos como a los financieros.

Las nuevas informaciones a revelar, exigidas por la NIC 17 (revisada), incluyen

(a) una conciliación del total de pagos mínimos del arrendamiento con el valor presente de los pasivos reconocidos por la operación, separada en tres intervalos temporales: hasta un año, entre uno y cinco años, y más de cinco años (esta información es exigible para los arrendadores);

(b) una conciliación del importe de la inversión total en el arrendamiento con el valor presente de los pagos mínimos a recibir por el mismo, separada en tres intervalos temporales: hasta un año, entre uno y cinco años, y más de cinco años (esta información es exigible para los arrendadores);

(c) las cargas financieras relacionadas con los apartados (a) y (b) anteriores;

(d) el importe total de los pagos mínimos de subarrendamientos que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarrendamientos financieros no cancelables;

(e) las cuotas contingentes reconocidas como ingresos por parte de los arrendadores.

• **Cambios en la — omisión de apéndices —**

En la NIC 17 original se incluían los Apéndices 1 a 3, que representaban ejemplos de situaciones en las cuales un arrendamiento sería clasificado como de carácter financiero.

Estos Apéndices han sido omitidos en la NIC 17 (revisada), como consecuencia de la inclusión, dentro de la propia Norma, de indicadores adicionales con el objetivo de clarificar el proceso de clasificación de los arrendamientos.

• Se hace notar que las disposiciones relativas a las transacciones de venta con arrendamiento posterior, y en concreto las exigencias correspondientes al caso en que el arrendamiento es de carácter operativo, contienen reglas que contemplan una amplia gama de circunstancias, dependiendo del importe relativo del valor razonable, del valor en libros y del precio de venta. La NIC 17 (revisada) incluye un Apéndice que proporciona guías adicionales para interpretar estas exigencias.

• La parte normativa de este Pronunciamiento, debe ser entendida en el contexto de las explicaciones y guías relativas a su aplicación, así como con el prólogo a las Normas Internacionales de Contabilidad. No se pretende que las Normas Internacionales de Contabilidad sean de aplicación en el caso de partidas no significativas

Clasificación de los arrendamientos

- La clasificación de los arrendamientos adoptada en esta Norma se basa en el grado en que los riesgos y ventajas, que se derivan de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario.

Entre tales riesgos se incluyen:

- La posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa y
- La obsolescencia tecnológica, así como
- Las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas.

Las ventajas pueden estar representadas por :

- La expectativa de una operación rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como en
- Una ganancia por revaluación o realización del valor residual

Se clasificará un arrendamiento como operativo si en el mismo, “No” se transfieren los anteriores riesgos y ventajas sustanciales que son inherentes a la propiedad, puesto que la transacción entre un arrendador y un arrendatario está basada en un acuerdo de arrendamiento convenido entre las dos partes, es necesario que ambos utilicen clasificaciones y tratamientos coherentes entre sí.

La aplicación de tales definiciones a las diferentes circunstancias de las dos partes que intervienen en la operación puede, a veces, traer como consecuencia que el mismo arrendamiento sea clasificado de distinta forma por arrendador y arrendatario. El que un arrendamiento sea o no financiero depende de la esencia y naturaleza de la transacción, más que de la forma del contrato.

Los siguientes ejemplos recogen situaciones donde un arrendamiento se ha de clasificar como arrendamiento financiero:

(a) El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.

(b) El arrendador posee la opción de comprar el activo a un precio que espera sea notablemente menor que el valor razonable, en el momento que la opción sea ejercitable, siempre que, al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida.

(c) El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo. Esta circunstancia opera incluso si la propiedad no va a ser transferida al final de la operación.

(d) Al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento es equivalente, al menos, al valor razonable del activo objeto de la operación.

(e) Los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que sólo ese arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.

Otros indicadores que pueden facilitar la clasificación de un arrendamiento financiero:

Son las siguientes:

(a) el arrendatario tiene la posibilidad de cancelar el contrato de arrendamiento, y las pérdidas sufridas por tal cancelación serían asumidas por el propio arrendatario

(b) las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el importe del valor residual razonable recaen sobre el arrendatario (por ejemplo en la forma de un descuento por importe similar al valor en venta del activo al final del contrato), y

(c) el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con unos pagos de arrendamiento que son sustancialmente menores que los habituales del mercado.

La clasificación del arrendamiento se hará en el momento de concluir el acuerdo que da lugar al mismo. Si en algún otro momento el arrendador y el arrendatario acuerdan cambiar las condiciones del contrato, salvo si el cambio fuera para renovarlo, de forma que esta modificación pudiera haber dado lugar a una clasificación diferente del arrendamiento, según los criterios establecidos en los párrafos 5 a 9, en el caso de que las condiciones se hubieran producido al inicio de la operación, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento, con sus propias estipulaciones. Los cambios en las estimaciones (por ejemplo las que suponen modificaciones en la vida económica o en el valor residual del activo arrendado) o los cambios en otras circunstancias no esenciales (por ejemplo el impago por parte del arrendatario), no darán lugar a una nueva clasificación del arrendamiento a efectos contables.

Otros tipos de contratos clasificados como —operativos —

Los arrendamientos de terrenos y edificios se clasifican como operativos o financieros de la misma forma que los alquileres de otros activos. Sin embargo, una característica de los terrenos es que normalmente su vida económica es indefinida y, si la titularidad de los mismos no pasa al arrendatario hasta el término del plazo del arrendamiento, aquél no recibirá todos los riesgos y ventajas sustanciales que inciden en la propiedad hasta el final de la operación.

Toda prima, eventualmente pagada por el derecho de traspaso, representa un pago anticipado por el arrendamiento, que se amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento, a medida que se obtienen los beneficios económicos producidos por el mismo

Reconocimiento en operaciones de venta con arrendamiento posterior

Efectos por — Pérdidas — ó — Ganancias —

1.- Cuando la operación se ha realizado a su valor razonable:

Si una venta con arrendamiento posterior resulta ser un arrendamiento operativo, y queda claro que la operación se ha establecido a su valor razonable, cualquier pérdida o ganancia debe ser inmediatamente reconocida como tal.

2.- Si el precio de venta queda por debajo del valor razonable:

Toda pérdida o ganancia ha de reconocerse inmediatamente, **excepto** cuando deba diferirse, lo que ocurrirá si la pérdida resulta compensada por cuotas futuras por debajo de los precios de mercado, y amortizarse en proporción a las cuotas pagadas durante el periodo en el cual se espera utilizar el activo.

3.- Si el precio de venta queda por arriba del valor razonable:

El exceso de uno sobre otro se diferirá y amortizará en el periodo durante el cual se espere utilizar el activo.

Si el arrendamiento posterior es un arrendamiento operativo, y tanto las cuotas como el precio se establecen utilizando valores razonables, se habrá producido efectivamente una operación normal de venta y se reconocerá inmediatamente la existencia de cualquier pérdida o ganancia derivada de la misma.

4.- Valor razonable < Valor en Libros:

En los contratos de arrendamiento operativo, si el valor razonable del bien en el momento de la venta con arrendamiento posterior fuera inferior a su valor en libros, la pérdida derivada de la diferencia entre ambas cifras debe ser cargada a resultados inmediatamente.

Sin embargo, para los arrendamientos financieros, tal ajuste no es necesario salvo que se haya producido una reducción del valor, en cuyo caso el valor en libros será rebajado hasta que alcance el importe recuperable, de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad que trata del deterioro en el valor de los activos.

Operaciones de venta con arrendamiento posterior que producen arrendamientos operativos

Este Apéndice no forma parte de la Norma, es meramente ilustrativo acerca de la aplicación de la misma, con la finalidad de ayudar a clarificar su significado. Una operación de venta con arrendamiento posterior, que produce un arrendamiento operativo, puede dar lugar a pérdidas y ganancias, cuya determinación y tratamiento depende del valor en libros, del valor razonable y del precio de venta del activo. Es decir es una transacción que implica la enajenación de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor.

Debe de quedar claro que si la operación se ha establecido a su valor razonable, cualquier resultado se reconocerá inmediatamente como tal .

Las cuotas del arrendamiento y el precio de venta son usualmente interdependientes, puesto que se negocian simultáneamente.

- Si las cuotas como el precio se establecieran utilizando valores razonables, se habrá producido efectivamente una operación normal de venta y se reconocerá inmediatamente cualquier resultado derivado de la misma.
- Si el precio de venta fuese inferior al valor razonable, todo resultado se reconocerá inmediatamente, excepto si la pérdida resultara compensada con cuotas futuras por debajo de los precios de mercado, en cuyo caso se diferirá y amortizará en proporción a las cuotas durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.
- Si el precio de venta fuese superior al valor razonable, dicho exceso se diferirá y amortizará durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.
- Si el valor razonable del bien en el momento de la venta con arrendamiento posterior fuese inferior a su importe en libros la pérdida derivada de la diferencia entre ambas se reconocerá inmediatamente.

El tratamiento contable de las operaciones de venta con arrendamiento posterior dependerá del tipo de arrendamiento implicado en ellas.

La tabla siguiente muestra los requisitos exigidos por la Norma en diversas circunstancias relacionadas con esta operación.

La ganancia será la diferencia entre el valor razonable y el precio de venta, siempre y cuando se haya reconocido la rebaja por deterioro, para ajustar el valor en libros del activo a su valor razonable

Obligaciones de revelación para Arrendadores y Arrendatarios

Las obligaciones sobre revelación de información, tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, son aplicables igualmente a las ventas con arrendamiento posterior. En el caso de la descripción general de las condiciones ó acuerdos relevantes de los arrendamientos, será oportuno revelar las disposiciones no habituales, o no usuales, que se hayan incluido en los acuerdos o bien los términos de las transacciones de venta con arrendamiento posterior.

Las operaciones de venta con arrendamiento posterior pueden cumplir las condiciones para tener que informar por separado de los criterios utilizados, en virtud del párrafo 16 de la NIC 8, Ganancia o Pérdida Neta del Periodo, Errores Fundamentales y Cambios en las Políticas Contables.

Disposiciones transitorias

- Se aconseja la aplicación retroactiva de esta Norma, pero no se obliga a ello. Si no se aplicase la Norma de forma retroactiva, se considerará que el saldo de cualquier arrendamiento financiero preexistente ha sido determinado de forma apropiada por parte del arrendador, que lo contabilizará en adelante, de acuerdo con el contenido de la presente Norma.
- La entidad que previamente haya aplicado la NIC 17 (revisada en 1997) aplicará las modificaciones contenidas por esta Norma de forma retroactiva para todos los arrendamientos, o bien, si la NIC 17 (revisada en 1997) no se aplicó retroactivamente, para todos los arrendamientos que hayan comenzado desde que se aplicó por primera vez la citada Norma.

Fecha de vigencia

La entidad aplicará esta Norma en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada. Si alguna entidad aplicase esta Norma para un periodo que comenzase antes del 1 de enero de 2005, revelará ese hecho. Derogación de la NIC 17(Revisada en 1997)

Interpretaciones

SIC 15 Arrendamientos operativos — Incentivos

El arrendador y el arrendatario deben reconocer los —incentivos —(como periodos libres de cuotas) como una reducción de los ingresos y gastos por arrendamiento, respectivamente, a lo largo del periodo del arrendamiento.

SIC 27 Evaluación del fondo económico de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento

Si una serie de transacciones adoptan la forma legal de un arrendamiento y sólo pueden entenderse en relación con la serie en conjunto, la serie deberá contabilizarse como una única operación.

IFRIC 4 Cómo determinar si un contrato contiene un arrendamiento

La CINIIF 4 aborda los acuerdos que no adoptan la forma legal de arrendamiento, pero transmiten el derecho a utilizar los activos a cambio de un pago o una serie de pagos. Un acuerdo que cumple los siguientes criterios es, o contiene, un arrendamiento, que debe contabilizarse de conformidad con la NIC 17, tanto desde el punto de vista del arrendatario como del arrendador:

El cumplimiento del acuerdo depende de un activo específico (ya figure explícita o implícitamente en el acuerdo).

El acuerdo transmite el derecho a controlar el uso del activo subyacente. La CINIIF 4 ofrece algunas pautas adicionales para identificar cuándo se produce esta situación.

3.2. La depreciación financiera y fiscal del arrendamiento operativo

Lo primero que debemos de conocer antes de hablar de la depreciación de activo fijos (incluidos los arrendamientos operativos), es tratar de definir el concepto de activos fijos , dentro del marco de la contabilidad . Conocer la forma en que se deprecia y desgasta un activo y los factores que conllevan dicha depreciación, el deterioro causado por el uso, la obsolescencia causada por los avances de la tecnología y la investigación .

Definición de Activos Fijos

- Los activos fijos son bienes que pertenecen a una empresa , que se utilizan para el servicio de dicha empresa, no se compran para venderlos , sino para sacarles un rendimiento y que tienen un precio inicial (precio de compra) , un precio final (precio de recuperación) y una vida útil en la que serán usados y por la que irán perdiendo su valor , correspondiendo con el valor máximo con el momento de compra y el valor mínimo con el momento de venta u obsolescencia del activo En el contexto financiero de una empresa, se denominará como activos fijos, a aquellos bienes que la empresa utiliza de una manera continua durante el curso normal de sus operaciones y que representarán al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. Para que un bien sea considerado como Activo fijo de una empresa deberá de cumplir o reunir las siguientes características :

1. Ser físicamente tangible (vehículos materia de ésta tesis) Maquinaria, terreno, edificio
2. Tener una vida útil normalmente mayor a un año (pueden representar compromisos financieros para la empresa a largo plazo)
3. Debe de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y No para ser destinado para la venta

Nota: Para aclarar el término tangible, éste denota sustancia física ,para aclarar mejor el punto es mejor comentar un ejemplo :

Un camión será el activo fijo de una empresa, en tanto y en cuanto el mismo sea utilizado únicamente para el transporte y entrega de mercancía que la misma comercializa, pero, en una empresa que se dedica a la venta de transportes, ese mismo camión será parte de su inventario y será destinado a la venta por lo cual no correspondería en este caso a un activo fijo de la empresa.

- Activos tangible o intangibles que se presume son de naturaleza permanente porque

son necesarios para las actividades normales de una compañía y no serán vendidos o desechados en el corto plazo .

- Se considera a activos todos aquellos bienes que tienen una alta probabilidad de generar un beneficio económico a futuro y se puede gozar de los beneficios económicos que el bien otorgue. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una entidad, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de un negocio varían de acuerdo a la naturaleza de la empresa.

Una entidad tiene un activo cuando debido a un hecho ya ocurrido, controla los beneficios económicos que produce un bien (material o inmaterial) . Un bien tiene un valor de uso cuando el ente puede empelarlo en alguna actividad productora de ingresos.

Vida útil de los activos fijos

Hablando siempre en términos de contabilidad, y desde el punto de vista de la depreciación, se establece la vida legal de un activo desde el momento en que se compra y se empieza a explotar, hasta la fecha en la que alcanza la depreciación total o que el empresario estima necesario suplantar o deshacerse de él.

A menudo es difícil estimar la vida útil y el valor de desecho o de recuperación de un activo , por lo general una compañía estima la vida útil de acuerdo con la experiencia previa obtenida con activos similares propiedad de la empresa . Las autoridades fiscales y las distintas agrupaciones mercantiles establecen pautas para llegar a estimaciones aceptables.

La vida útil es diferente en cada activo, depende de la naturaleza del mismo. Pero por simplicidad y estandarización, la legislación mexicana, ha establecido la vida útil a los diferentes activos clasificándolos de la siguiente manera:

Veamos algunos ejemplos:

- **Edificio : 20 años**
- **Mobiliario: 10 años**
- **Maquinaria y herramientas: 10 años**
- **Vehículos automotores uso particulares 5 años**
- **Vehículos automotores uso comercial 10 años**

Estos datos son estimados y dada la experiencia en el mercado e los últimos 10 años, lo que no significa que el empresario pueda deshacerse de su vehículo al cuarto año si así lo desea o al décimo año. Son muchos los factores que afectan a la depreciación de los activos fijos, por lo que no existen reglas exactas de la depreciación.

En el caso de un vehículo, se estima que cada año pierde un 20% de su valor, por lo que resulta orientativo considerar que en 5 años se depreciará al 100%. (véase automotor uso particular)

Definiciones de depreciación:

- Es el monto del gasto o costo en referencia al desgaste que resulta de la utilización de un activo fijo sea por su nivel de actividad, mantenimiento , deterioro físico o la pérdida de utilidad del activo en comparación con otros nuevos procesos o equipos.

La vida útil de un activo fijo es limitada, y está marcada por los agentes de depreciación anteriormente mencionados, por lo tanto en cada periodo fiscal que pasa se fija o distribuye la desvalorización de un activo fijo que con el paso del tiempo equivaldrá a la depreciación acumulada del activo fijo.

- Dentro del ámbito contable, el término depreciación es una reducción del valor. La depreciación puede venir originada por tres motivos. El uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Se utiliza como una manera de asignar el costo de las inversiones a los diferentes ejercicios en los que se produce su uso o disfrute en la actividad. Los activos se deprecian basándose en criterios económicos, considerando el plazo de tiempo en el que se hace uso en la actividad productiva y su utilización efectiva en dicha actividad.

- También se puede definir como un método que indica el monto del costo imputable al gasto que corresponda a cada periodo fiscal.

- La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, éste sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable.

El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto, correspondiente al desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, “No puede haber ingreso sin haber incurrido en un Gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso.

Al utilizar un activo, éste con el tiempo se hace necesario reemplazarlo, y reemplazarlo genera una erogación, la que no puede ser cargada a los ingresos del periodo en que se reemplace el activo, puesto que ese activo generó ingresos y significó un gasto en más de un periodo, por lo que mediante la depreciación se distribuye en varios periodos el gasto

inherente al uso del activo, de esta forma solo se imputan a los ingresos los gastos en que efectivamente se incurrieron para generarlo en sus respectivos periodos.

- Otra connotación que tiene la depreciación, vista desde el punto de vista financiero y económico, consiste en que, al reconocer el desgaste del activo por su uso, se va creando una especie de provisión o de reserva que al final permite ser reemplazado sin afectar la liquidez y el capital de trabajo de la empresa.
- Pérdida de valor que experimenta o sufre un activo como consecuencia de su uso, del paso del tiempo ó por obsolescencia tecnológica . Debido a su depreciación los activos van perdiendo su capacidad de generar ingresos.
- La depreciación, como ya se mencionó, reconoce el desgaste de los activos por su esfuerzo en la generación del ingreso, de modo pues, que su reconocimiento es proporcional al tiempo en que el activo puede generar ingresos. “ Ésto es lo que se llama vida útil de un bien o un activo” ,durante cuanto tiempo, un activo se mantiene en condiciones de ser utilizado y de generar ingresos.
- La depreciación es definida como el proceso de asignar a gastos el costo de un activo fijo en el periodo en el cuál se estima que se utilizará , muchas veces el concepto de la depreciación trae consigo confusiones y es importante tener claro lo siguiente:
- La depreciación es una asignación del costo del activo a gastos de acuerdo con su costo original
- Un activo totalmente depreciado solamente significa que ha alcanzado el final de su vida útil estimada, es decir , que no registra más depreciación para el activo . Esto no quiere decir que el activo sea desechado o que ya no se use.
- La depreciación no significa que el negocio aparte efectivo para reemplazar los activos cuando lleguen a ser totalmente depreciados. La depreciación es simplemente parte del costo del activo que es enviado a gastos y no significa efectivo
- La depreciación no implica efectivo pero sí afecta el efectivo de un negocio en el sentido de que constituye un gasto deducible para fines impositivos, por lo tanto , la depreciación afecta el nivel de utilidades y el pago de impuestos.

Supongamos que una empresa genera ingresos de \$1.000 y unos costos y gastos que sin incluir la depreciación son de \$700, lo que significa que la utilidad será de \$300, valor que se distribuye a los socios. Supongamos también, que dentro de esos \$300 que se distribuyen a los

socios, están incluidos \$100 por concepto de depreciación, que al no incluirla permiten ser

distribuidos como utilidad; que pasaría en 5 años cuando el activo que genera los \$1.000 de ingresos se debe reemplazar; sucede que no hay recursos para adquirir otro, puesto que estos recursos con que se debía reemplazar fueron distribuidos. De ahí la importancia de la depreciación, que al reconocer dentro del resultado del ejercicio el gasto por el uso de los activos, permite, además de mostrar una información contable y financiera objetiva y real, permite también mantener la capacidad operativa de la empresa al no afectarse su capital de trabajo por distribución de utilidades indebidas.

Depreciación contable

Con excepción de los terrenos la mayoría de los activos fijos “incluyendo los activos por equipos en arrendamiento“ tienen una vida útil ya sea por el desgaste resultante del uso , el deterioro físico , la pérdida de utilidad comparativa respecto de nuevos equipos y procesos o el agotamiento de su contenido. La disminución de su valor, causada por los factores antes mencionados, se carga a un gasto llamado depreciación.

La depreciación indica el monto del costo o gasto que corresponde a cada periodo fiscal. El cálculo de la depreciación de un periodo debe de ser coherente con el criterio utilizado para el bien depreciado, es decir, si éste incorpora al costo y nunca es revaluado, la depreciación se calcula sobre el costo original de adquisición, mientras que si existieron revalúos , debe computarse sobre valores revaluados . Este cálculo deberá de realizarse cada vez que se incorpore un bien o mejora con el fin de establecer el nuevo importe a depreciar.

En un % relevante en la práctica de arrendadoras financieras que muestran dentro de su rubro de Activo a los Equipos en Arrendamiento Operativo y partiendo de que los contratos por arrendamiento operativo para el arrendador le generan un ingreso derivado a lo que se genera vía tabla de amortización que muestra las cifras a pagar con periodicidad mensual durante la vida del contrato y hasta la maduración entendiéndose “ las rentas “ mismas que se tratan de empatar con el gasto de depreciación que se genera y envía a resultados , con esto se da la reciprocidad entre gastos e ingreso.

Respecto a la contabilización de la depreciación (forma de llevarse a la Contabilidad)

Al igual que todas las cosas en éste mundo, los bienes materiales también se desgastan y al hacerlo, ya no funcionan correctamente como lo hacían al principio. Este hecho ocasiona que su valor se deteriore de la misma manera. Por lo que al final de su vida útil, es decir cuando queremos deshacernos de él, lo que nos pagaría otra persona por

adquirirlo sería solo un porcentaje de lo que nosotros pagamos, por ese motivo existe la depreciación contable, la cual nos ayuda a encontrar ese valor a través de ciertos métodos. La depreciación es un crédito en la cuenta del activo respectivo disminuyéndolo, y un débito en la cuenta de gastos. La depreciación que se lleva a la cuenta del activo se denomina depreciación acumulada, puesto que esta año a año se va acumulando la alícuota correspondiente hasta depreciar completamente el activo, lo que conlleva a que al final de la vida útil del activo, el valor de la depreciación acumulada sea igual al valor del activo, lo que lo deja con un saldo cero.

Métodos de Depreciación del arrendamiento Operativo

Estos métodos nos brindan resultados exactos y que toman en cuenta todo lo necesario para que la cantidad correcta o se encuentre en un error, la depreciación de un año varía de acuerdo con el método seleccionado pero la depreciación a lo largo de la vida útil no puede ir más del valor de recuperación . Algunos métodos dan como resultado un gasto mayor en los primeros años de vida del activo , lo cual repercute en las actividades

1. **El de línea recta**
2. **El de unidades producidas**
3. **El de la suma de los dígitos de los años**
4. **El del doble saldo decreciente**

METODO	CARGO DE DEPRECIACION
Línea Recta (más usado en arrendamientos Op.)	Igual todos los años de vida útil
Unidades Producidas (desgaste excesivo)	De acuerdo a la producción
Suma de los dígitos de los años	Mayor los primeros años
Doble saldo decreciente	Mayor los primeros años

Método de la línea recta (comunmente el más empleado en la práctica contable)

Este método lineal supera algunas de las objeciones que se oponen al método basado en la actividad, porque la depreciación se considera como función del tiempo y no del uso. Este método se aplica ampliamente en la práctica, debido a su simplicidad. El procedimiento de línea recta también se justifica a menudo sobre una base más teórica. Cuando la obsolescencia progresiva es la causa principal de una vida de servicio limitada, la disminución de utilidad puede ser constante de un periodo a otro, en este caso el método de línea recta es el apropiado el método de la línea recta es el método más sencillo, fácil de calcular y más utilizado por las empresas, y consiste en dividir el valor del activo

menos valor de desecho ó residual entre los años de vida útil del mismo , Este concepto conocido como valor residual o valor de desecho , y es aquel valor por el que la empresa calcula que se podrá vender el activo una vez finalizada la vida útil del mismo. El valor residual no es obligatorio.

Una vez determinada la vida útil y el valor residual de cada activo, se procede a realizar el cálculo de la depreciación.

El cargo de depreciación se calcula del siguiente modo: Monto histórico original menos valor residual ó de desecho, todo eso entre la vida útil o plazo (tiempo dado de vida del activo) = Cargo por depreciación vida estimada de servicio

MOI o COSTO – valor residual = Monto de depreciación mensual

Plazo del contrato de arrendamiento

Se adjunta el siguiente ejemplo de arrendamiento operativo automotriz:

Seleccionar el Método de depreciación a utilizar para distribuir su costo en los periodos contables = Método de línea recta

Monto Original de la Inversión de un Auto Particular = \$ **200,000.00 pesos**

Valor Residual = **40%**

Plazo = **60 meses**

Cálculo de la Depreciación bajo el Método de **Línea recta** :

VR= **200,000.00 * 40% = 80,000.00 pesos**

Valor a Depreciar = **120,000.00 pesos**

Depreciación Mensual 100% del plazo 60 meses = **120,000.00 = 2,000.00 pesos mensuales** **60**

Depreciación anua = **2,000.00 * 12 meses = 24,000.00 pesos**

Depreciación para el 1er año = **24,000.00 pesos**

Depreciación para el 2do año = **24,000.00 pesos**

Depreciación para el 3er año = **24,000.00 pesos**

Depreciación para el 4to año = **24,000.00 pesos**

Depreciación para el 5º año = **24,000.00 pesos**

Método de las unidades producidas

Este método se basa en el número total de unidades que se usarán , o las unidades que puede producir el activo, o el número de horas que trabajará el activo, o el número de km. Que recorrerá de acuerdo con la formula, y se usa ocasionalmente en arrendamientos operativos en los que se relacionan con activos de equipos de uso rudo es decir de antemano se sabe que dichos equipos estarán sometidos a recorridos y desgaste excesivo es decir en uso constante y bajo condiciones de carga o pasaje inclusive en lugares no del todo urbanizados.

$$\frac{\text{Costo – valor residual o desecho}}{\text{Unidades de uso, horas o Km de una unidad o Km usados durante el periodo.}} = \text{Costo de Dpn. X No Unidades u horas o Km} \\ = \text{Gasto por depreciación del periodo}$$

Se adjunta el siguiente ejemplo:

Seleccionar el Método de depreciación a utilizar para distribuir su costo en los periodos contables = Método de unidades decrecientes

Monto Original de la Inversión de un Auto Particular = \$ **200,000.00 pesos**

Valor Residual = **30%**

Cálculo de la Depreciación bajo el Método de **unidades decrecientes:**

$$\text{VR} = 200,000.00 * 30\% = 60,000.00 \text{ pesos}$$

Valor a Depreciar = **140,000.00 pesos**

Km totales recorridos = **80,000 = 1.75 pesos por Km** para determinar el gasto mensual de depreciación, se multiplica el costo por Km (\$ 1.75) por el número de kilómetros que recorrerá en ese periodo . La depreciación anual del camión quedará como sigue:

$$\text{Depreciación para el 1er año} = 1.75 \times 16,000 \text{ km} = \mathbf{28,000 \text{ pesos}}$$

$$\text{Depreciación para el 2do año} = 1.75 \times 18,000 \text{ km} = \mathbf{31,500 \text{ pesos}}$$

$$\text{Depreciación para el 3er año} = 1.75 \times 16,000 \text{ km} = \mathbf{28,000 \text{ pesos}}$$

$$\text{Depreciación para el 4to año} = 1.75 \times 15,000 \text{ km} = \mathbf{26,250 \text{ pesos}}$$

$$\text{Depreciación para el 5to año} = 1.75 \times 15,000 \text{ km} = \mathbf{26,250 \text{ pesos}}$$

Cabe señalar que los métodos de depreciación en línea recta y de unidades producidas distribuyen el gasto por depreciación de una manera más equitativa. Con el método de línea recta el importe de la depreciación es el mismo para cada periodo fiscal. Con el método de unidades producidas el costo de depreciación es el mismo para cada unidad producida, de cuántas horas se emplean o de los kilómetros recorridos, durante el periodo fiscal.

Método de la suma de los dígitos de los años

En éste método se rebaja el valor de desecho del costo del activo. El resultado se multiplica por una fracción, con cuyo numerador representa el número de los años de vida útil que aún tiene el activo y el denominador que es el total de los dígitos para el número de años de vida del activo.

Este método da como resultado un importe mayor de depreciación en el primer año y una cantidad cada vez menor en los demás años de vida útil que le quedan al activo. Este método se basa en la teoría de que los activos se deprecian más en sus primeros años de vida.

Da lugar a un cargo decreciente por depreciación basado en una fracción decreciente del costo depreciable (el costo original menos el valor de desecho). Con cada fracción se usa la suma de los años como denominador ($5+4+3+2+1=15$), mientras que el número de años de vida estimada que resta al principal el año viene a ser el numerador. Con este método, el numerador disminuye año con año aunque el denominador permanece constante ($5/15, 4/15, 3/15, 2/15$ y $1/15$) al terminar la vida útil del activo, el saldo debe ser igual al valor de desecho.

Ejemplo

Año 1 , Año 2, Año 3, Año 4, Año 5, = 15 (denominador)

Monto Original de la Inversión de un Auto Particular = \$ **200,000.00 pesos**

Valor Residual = **30%**

Cálculo de la Depreciación bajo el Método **de suma de dígitos:**

VR= **200,000.00 menos 30% = 60,000.00 pesos**

Años de vida pendientes = 5 años

Suma de los años = 15

$$200,000 \quad x \quad \frac{5}{15} \quad = \quad 66,667$$

Depreciación para el 1er año fracción $5/15 = 66,667$ pesos

Depreciación para el 2do año fracción $4/15 = 53,334$ pesos

Depreciación para el 3er año fracción $3/15 = 40,000$ pesos

Depreciación para el 4to año fracción $2/15 = 26,667$ pesos

Depreciación para el 5to año fracción $1/15 = 13,333$ pesos

Doble del doble saldo decreciente o cuota sobre valor en libros

Utiliza una tasa de depreciación que viene a ser el doble de la que se aplica en línea recta. A diferencia de lo que ocurre con otros métodos, el valor de desecho se pasa por alto al calcular la base de la depreciación. La tasa de doble cuota se multiplica por el valor en libros que tiene el activo al comenzar cada periodo. Además, el valor en libros se reduce cada periodo en cantidad igual al cargo por depreciación. De manera que cada año la doble tasa constante se aplica a un valor en libros sucesivamente más bajo.

$$\frac{100\%}{5 \text{ años}} = 20\% \quad = \quad 40\% \quad \text{anual}$$

Vida útil

$$40\% \times \text{el valor en libros (Costo - depreciación acumulada)} = \text{Depreciación anual}$$

Observe que en el último año el 40% de 25,920 sería igual a 10,368 pesos en lugar de 25,920 ya que es necesario ajustar la depreciación del último año de la vida útil del activo , en forma tal que el importe total de la depreciación acumulada llegará a 200,000 pesos es decir, la parte del costo que debe ser depreciada a lo largo del periodo de cinco años .

Depreciación en periodos fraccionarios

Todos los métodos de depreciación que se han presentado muestran el importe de ésta , por un año completo de la vida del activo, con frecuencia el año de vida de un activo no coincide con el año fiscal de una empresa , o no es lo mismo , por tanto , es necesario calcular la depreciación por la fracción del año , para registrar el importe correcto del gasto en el periodo fiscal.

Asientos de ajuste para registrar la depreciación en Activos Fijos y Arrendamiento

Operativo

Existen dos situaciones en que se debe de registrar la depreciación

- **Al final del periodo fiscal , ya sea mensual o anual**
- **Al momento de la venta, o cuando se da de baja el activo**
- **En arrendamientos se recomienda registrarla mensual**

En ambos casos la mecánica contable que se utilizan para registrar la depreciación son

- **Débito a gastos de depreciación**
- **Crédito a depreciación acumulada**

Dos de las partes del asiento de ajuste pueden variar de acuerdo con el tipo de activo que se está depreciando

- El nombre del activo fijo depreciado

Puede establecerse una cuenta de depreciación para cada activo fijo y bien una para todos los activos fijos y otra para los equipos en arrendamiento operativo .

Sin embargo en la práctica por control es muy frecuente que las compañías utilicen varias cuentas de depreciación por separado .

La cuenta de depreciación acumulada es una cuenta compensatoria que reduce o disminuye la cuenta de activos fijos. Esta cuenta no se cierra al terminar el periodo contable , por el contrario continúa aumentando hasta que el activo se haya depreciado por completo, vendido o dado de baja.

Presentación en el Balance General

La cuenta de depreciación acumulada se presenta en el balance general en la sección activos fijos como NETO o bien en el rubro de vehículos en arrendamiento operativo neto , según se muestra en el siguiente ejemplo de Balance General de una empresa automotriz :

Balances Generales Condensados
30 de septiembre de 2009 y 31 de diciembre 2008
(Cifras al 30 de septiembre de 2009, no auditadas)
(Miles de pesos mexicanos)

**DRAFT PARA
DISCUSION**

Activo	30 de septiembre de 2009	31 de diciembre de 2008	Pasivo y Capital Contable	30 de septiembre de 2009	31 de diciembre de 2008
Efectivo y equivalentes	\$ 631,802	389,467	Documentos por pagar (nota 10)	\$ 250,186	345,603
Cuentas por cobrar por operaciones de financiamiento, neto (nota 6)	7,341,633	12,484,854	Documentos por pagar colateralizados (nota 11)	4,157,999	8,604,589
Compañías relacionadas (nota 7)	11,225	5,244	Cuentas por pagar y pasivos acumulados	185,180	872,476
Otras cuentas por cobrar	129,367	104,253	Impuesto sobre la renta	4,379	-
Impuesto sobre la renta por recuperar	-	203,236	Compañías relacionadas (nota 7)	479,597	654,564
Activos y colateral para reventa (nota 3(f))	144,131	29,803	Ingresos diferidos	160,612	260,140
Mobiliario y equipo, neto (nota 8)	58,863	73,017	Instrumentos financieros (nota 5)	<u>38,200</u>	<u>6,011</u>
Vehículos y equipo en arrendamiento, neto (nota 9)	144,560	216,440	Total del pasivo	5,276,153	10,743,383
Impuesto sobre la renta diferido	47,158	74,139	Capital contable (nota 12)		
Reservas de efectivo (notas 11)	94,774	145,292	Capital social	554,975	554,975
			Superavit en venta de segmento	601,407	601,407
			Reserva legal	110,993	110,993
			Utilidades retenidas	<u>2,059,985</u>	<u>1,714,987</u>
			Total del capital contable	<u>3,327,360</u>	<u>2,982,362</u>
	<u>\$ 8,603,513</u>	<u>13,725,745</u>		<u>\$ 8,603,513</u>	<u>13,725,745</u>

3.3. Regulación fiscal y estructura contable para el arrendador

La clasificación de los arrendamientos se basa en el grado en que los riesgos y ventajas, que se derivan de la propiedad del activo, afectan “Al arrendador o al arrendatario“ .

Riesgos

Entre tales riesgos se incluyen

1. La posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa y
2. La obsolescencia tecnológica así como
3. Las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas.

Ventajas

Estas pueden estar representadas por

1. la expectativa de una operación rentable a lo largo de la vida económica del activo
2. Así como en una ganancia por revaluación o
3. Realización del valor residual.

Puesto que una transacción de arrendamiento operativo entre un arrendador y un arrendatario está basada en un acuerdo de arrendamiento convenido entre las dos partes, es necesario que ambos utilicen clasificaciones y tratamientos coherentes entre sí. La aplicación de tales definiciones a las diferentes circunstancias de las dos partes que intervienen en la operación puede, a veces traer como consecuencia que el mismo arrendamiento sea clasificado de distinta forma por arrendador y arrendatario.

Antes de dar inicio a la regulación fiscal y estructura contable es conveniente dar a conocer como se realiza el proceso desde el punto de vista del Arrendador por un alta de un contrato de arrendamiento operativo en una empresa financiera automotriz desde la manufactura de la unidad y hasta su colocación, esto a través de un diagrama de flujo que nos permita conocer y entender con claridad la participación de todos los involucrados en dicho proceso y seguir una secuencia lógica de negocio como se muestra a continuación.

Flujo de Operación

Desde la manufactura de la unidad y hasta su venta a través de un contrato de :

"Arrendamiento Operativo"

	Distribuidor Chrysler	Planta Chrysler	Traslado Automotriz	Cliente	Empresa Financiera
1	Llena Requerimiento de solicitud de manufactura de unidades	2		3	
		Procede a la manufactura de la unidad solicitada por el Distribuidor		Acude a alguna Distribuidora Chrysler y solicita un arrendamiento operativo	
		Emite la factura de la unidad manufacturada a nombre de la empresa financiera que financiará el arrendamiento operativo al cliente	4		
			5		
			Traslada la unidad manufacturada hasta las instalaciones del Distribuidor		
			6		
			Emite la factura por los traslados a la Empresa Financiera		
9	Vende la unidad de su Piso a un cliente a través de un arrendamiento operativo y solicita al cliente la documentación necesaria				7
	Solicita Pre-aprobación a la empresa financiera para vender la unidad a través de un arrendamiento operativo				Paga a Tracomex las facturas de traslados solo por cuenta del Distribuidor
11				10	8
				Entrega al Distribuidor la documentación que éste le solicitó	Recibe de planta Chrysler la factura de la unidad manufacturada y la asigna al inventario de Piso del Distribuidor que la solicitó y la resguarda o custodia hasta su pago
					12
					Otorga Pre-aprobación con datos previos proveídos por el Distribuidor
13	Factura la unidad a nombre de la Empresa Financiera y la envía con la documentación necesaria del cliente				14
					Recibe documentación del cliente e inicia su validación y aprobación o rechazo adicionando el estudio de buró de crédito
					15
					Ejecuta el alta de la Cta X Cobrar en la cartera de A.P. y realiza la baja de la Cta. Por Cobrar del Piso del Distribuidor pagandole de inmediato su margen de utilidad (q' normalmente se encuentra en el sobre - precio pactado con el cliente Vs. El precio de alta en su Piso)
					16
					Entrega al Distribuidor su factura original de la manufactura de la unidad en Piso emitida por Planta Chrysler y que estuvo en custodia
					17
					Inicia la facturación mensual y envío al cliente por el arrendamiento operativo firmado
					18
					Una vez llegada la maduración del contrato en arrendamiento operativo se procede a la emisión de la factura por venta al arrendatario a valor de mercado de la fecha en que se haya vendido

Arrendador

Regulación fiscal de arrendamiento operativo para el arrendador

Desde el primer momento en que un arrendador realiza cualquier alta a su portafolio de administración de Cartera de arrendamiento operativo y ejecuta los primeros fondeos de pago de contratos de arrendamiento operativo, fiscalmente se da inicio a dos figuras contables como son:

El bien ó equipo (materia uso o goce) paso # 13 y 15 del flujo operativo= representa el saldo por vencer y que financieramente es conocido como “Monto original de la inversión “, entiéndase el equipo arrendado que es propiedad del arrendador

El iva acreditable del bien = representa el iva que está soportado y aparece en la factura del bien o equipo que es emitida por el Distribuidor que vendió la unidad a un cliente a través de una venta de arrendamiento operativo.

Controles para asegurar —Sportar la deducibilidad y acreditamiento del IVA —

Con el objeto de asegurar y soportar la deducibilidad de los valores de los bienes “ vehículos automotores “ y sus accesorios entiéndase el iva es relevante que el arrendador cuente con el establecimiento de un proceso eficaz de vaqueo mensual que certifique y valide :

1. Validar que las facturas existan físicamente y que soporten el IVA y el Equipo arrendado
2. Corroborar que las cifras registradas en la contabilidad coincidan con las facturas físicas mismas que fiscalmente se considerarán para iniciar los cálculos de las deducciones fiscales
3. Asegurarse que las facturas estén vigentes y en caso de que sean electrónicas , éstas deberán de tener al calce el cierre de la cadena lectrónica lo que asegurará su legitimidad .

Efectos en base de Ingresos ISR Vs. IETU

Para efectos de el impuesto empresarial a tasa única IETU es importante comentar que éste impuesto si permite la deducción por el valor total de los activos adquiridos, mientras que ISR solamente toma la depreciación anual como deducción lo que genera es que la base de ingreso para efectos de ISR es mayor que la de IETU.

Las rentas paso # 17 del flujo operativo = representa los devengamientos de las rentas de un contrato de arrendamiento operativo que se ejecutan normalmente con periodicidad mensual y por los cuales se debe de considerar fiscalmente:

1. El reconocimiento de la cuenta por cobrar por rentas exigibles
2. El reconocimiento del ingreso por rentas devengadas

Desde el punto de vista del ISR (impuesto sobre la renta), las rentas devengadas deberán de considerarse por el arrendador como cifras acumulables para efectos del cálculo de éste impuesto a una tasa gravable del 30% según el artículo Art. 10 LISR.

El iva de rentas paso # 17 del flujo operativo = representa el accesorio de las rentas devengadas proveniente de un contrato de arrendamiento operativo que se ejecutan normalmente con periodicidad mensual y por los cuales debe de considerar fiscalmente:

1. El iva acreditable de la cuenta por cobrar por rentas exigibles Art. 1 LIVA
2. El iva por pagar del ingreso por rentas devengadas

Al cierre de cada mes ambas cifras de iva deben de reflejar cifras similares desde el punto de vista de iva acreditable Vs. Iva por pagar puesto que ambas son detonadas por el devengamiento de las rentas de arrendamiento operativo.

Sin embargo para efectos del impuesto empresarial a tasa unica IETU Art.1 LIETU persigue el momento en que realmente se tiene la base del flujo del pago , una vez detectado dicho flujo debera de llevarse a cabo una reclasificación contable a una cuenta del IVA efectivamente pagado y se tenga el control necesario .

Venta del Bien a la maduración del contrato de arrendamiento operativo paso # 18 del flujo operativo = representa la última transacción fiscal a la maduración de cualquier contrato de arrendamiento operativo del flujo operativo.

Esta transacción fiscalmente debe de considerarse como ingreso acumulable y computarse para efectos de cálculo de impuesto sobre la renta Art. 10 LISR para efectos de iva por pagar haciéndose exigible en su entero hasta el momento en que se recibe el pago por dicha venta incluido el iva .

Depreciación Fiscal del Bien dado en arrendamiento operativo

Un bien automotriz que soporta un contrato de arrendamiento operativo sufre deméritos precisamente por el uso que se le da y por el simple paso del tiempo. A ésta pérdida de valor de los bienes se les conoce “depreciación“ y en materia contable, dicha depreciación deberá de reconocerse como un” gasto “ , y en materia fiscal como una “ deducción autorizada “

Independientemente del enfoque que se le de contable ó fiscal a la pérdida de valor de los bienes, es muy importante considerar dicha “ depreciación ó deducción “, toda vez , que el vender un activo fijo, considerando el valor de la compra entiéndase el (Monto original de la inversión) menos el demérito sufrido en un lapso de tiempo (depreciación) nos dará un valor actual aproximado de lo que se supone el bien debe costar , desde que se adquirió y hasta que el mismo sea enajenado.

Una unidad otorgada bajo el esquema de arrendamiento operativo fiscalmente debe depreciarse partiendo de los % autorizados que tratándose de vehículos automotores debe de ser a un 25% por año.

Utilidad Fiscal por venta de Bienes

En términos de los dispuesto por la fracción V del artículo 20 del ISR (personas morales) y fracción XI del art. 121 del ISR (PF) , la utilidad fiscal que resulte en la venta de activos fijos (arrendamientos operativos) es un ingreso acumulable y por consecuencia deberá declararse en el pago provisional del período de la enajenación y en la declaración anual.

Pérdida Fiscal por enajenación de Bienes

Cuando el contribuyente enajene los bienes o cuando éstos dejen de ser útiles para obtener los ingresos, deducirá, en el ejercicio en que esto ocurra, la parte aún no deducida. En el caso en que los bienes dejen de ser útiles para obtener los ingresos, el contribuyente deberá mantener sin deducción un peso en sus registros. Lo dispuesto en este párrafo no es aplicable a los casos señalados en el artículo 27 de esta Ley.

Los contribuyentes ajustarán la deducción determinada en los términos de los párrafos primero y sexto de este artículo, multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.”

	Concepto	Importes
	MOI	95,500.00
(-)	Depreciación Acumulada	51,729.17
(=)	MOI pendiente de deducir histórico	43,770.83

Como se puede apreciar en el texto anterior, el MOI pendiente de deducir, se deducirá al momento de la enajenación, y además dicho MOI deberá de actualizarse con el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.

Para determinar los factores aplicables, de acuerdo a lo anteriormente expuesto, procedemos de la siguiente manera:

1era. Mitad			2da. mitad		
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun

El período en que el bien fue utilizado durante el ejercicio es el correspondiente de Enero a Junio de 2001, por lo que, dividimos en dos el período de utilización del bien y nos encontramos con dos mitades del ejercicio. Siguiendo el procedimiento, dividiremos el INPC del último mes de la primera mitad del ejercicio en el que el bien fue utilizado (Marzo de 2001 que es último mes de la primera mitad) entre el citado índice de la fecha de adquisición (que es Marzo de 1999).

Factor de Actualización:	340.3810	1.1801
	288.4280	

Actualizando del MOI pendiente de deducir, el importe queda de la siguiente manera:

	Concepto	Importes
	MOI pendiente de deducir histórico	\$ 43,770.83
(x)	Factor de Actualización	1.1801
(=)	MOI pendiente de deducir Actualizado	\$ 51,653.96

Ahora bien, al precio de venta del bien se le restará el MOI pendiente de deducir actualizado, y obtenemos una pérdida fiscal:

	Concepto	Importes
	Precio de Venta	\$ 46,250.00
(-)	MOI Actualizado	51,653.96
(=)	Utilidad (Pérdida) Fiscal	(5,403.96)

Ahora, como fue señalado con antelación, es recomendable el registro en cuentas de orden de las partidas fiscales, y en el caso que nos ocupa, el registro quedaría de la siguiente manera:

Nombre de la cuenta	Debe	Haber
Pérdida Deducible en Venta de Activos	5,403.96	
Deducción por venta de activos fijos		5,403.96
Sumas Iguales	5,403.96	5,403.96

De igual manera es importante mencionar que en términos de los artículos 29,31 y 32 LISR, la pérdida que el contribuyente obtenga en la enajenación de activos será deducible.

Estructura contable para registrar arrendamientos operativos

Para el registro contable de un arrendamiento operativo se recomienda el siguiente ejemplo de estructura contable misma que de acuerdo a la Asociación Mexicana de Arrendadoras

Financieras tienen establecida la mayoría de éstas empresas que dentro de su cartera de productos financieros la aplican para la contabilización de arrendamientos operativos, desde el punto de vista del Arrendador como sigue :

1. **Valor histórico original del equipo** (en Balance) = MOI Debe de contabilizarse en una agrupación de cuentas de Activo denominada “ Bienes de equipo en AO “.
2. **Depreciación acumulada de bienes AO** (en Balance) = Debe de contabilizarse en una agrupación de cuentas de depreciación de bienes AO casi de inmediato a la cuenta de los Bienes en AO
3. **Depreciación de Equipo en AO** (en Resultados) = Debe de contabilizarse en una agrupación específica denominada “ Depreciación de equipo AO y es la contrapartida del registro contable mensual por depreciación del periodo devengado.
4. **Reserva de valores residuales AO** (en Balance) = De acuerdo a las política interna de cada compañía es importante conocer la política existente sobre el cálculo de los valores residuales de AO misma que deben de contabilizarse en cuentas de Balance los ajustes necesarios para mantenerla en proporción a la cartera de arrendamientos operativos
5. **Costo de venta de equipo AO vendido** (en resultados) = Debe de contabilizarse en una agrupación de costo de Arrendamientos operativos en resultados el costo del equipo AP cada vez que el cliente opte por comprar la unidad para él a valor de mercado o para un tercero a valor residual.
6. **Venta de Equipo AO** (en Resultados) = Debe de contabilizarse en una agrupación de resultados una vez llegada la maduración de los contratos de arrendamiento operativo y cada vez que el cliente opte por comprar la unidad para él a valor de mercado o para un tercero a valor residual.
7. **Rentas AO** (en Resultados) = De manera mensual y una vez que llegue un devengamiento más para toda la cartera de arrendamiento operativo por el equipo , deberá de contabilizarse y reconocerse en resultados dentro de una agrupación de ingresos de Arrendamiento operativo las cifras por “ rentas de AO “ .
8. **Seguro AO** (en Resultados) = De manera mensual y una vez que llegue un devengamiento más para toda la cartera de arrendamiento operativo por el seguro. Deberá de contabilizarse y reconocerse en resultados (ingresos) y en la misma agrupación de ingreso e arrendamiento operativo las cifras por “ seguros AO “
9. **Amortización Seguro AO** (en Balance) = De manera mensual y una vez que llegue un devengamiento mensual para la cartera de los seguros que soportan la cartera de

arrendamientos operativos deberá de contabilizarse y reconocerse la amortización de dichos seguros AP en el Balance

10. **Amortización Seguro AO (en Resultados)** = De manera mensual y una vez que llegue un devengamiento mensual para la cartera de los seguros que soportan la cartera de arrendamientos operativos deberá de contabilizarse y reconocerse la amortización de dichos seguros AP en resultados

11. **Vencido AO (en Balance)** = Debe de contabilizarse en una agrupación de cuentas por cobrar el saldo por cobrar devengado por las rentas de los arrendamientos operativos de cada mes , en el cual el saldo que muestre la cuenta significará que son las rentas exigibles a los arrendatarios ó clientes No pagadas , en caso de No mostrar saldo significa que no hay adeudo de clientes ó arrendatarios .

12. **Depósito en Garantía AO (en Pasivo)** = Debe de contabilizarse en una agrupación de pasivo y representa la garantía para el arrendador en el caso de que el arrendatario

13. **Ratificación de contratos (en Resultados)** = Debe de contabilizarse en la agrupación de cuentas de ingreso por arrendamiento operativo las cifras correspondientes a las ratificaciones de contratos

14. **Recuperación de tenencia (en Resultados)** = Debe de contabilizarse en la agrupación de cuentas de ingreso por arrendamiento operativo las cifras correspondientes a las recuperaciones por tenencia que en la gran mayoría de contratos previamente son pagadas por las compañías financieras y posteriormente se le cobran al arrendatario

3.4 Regulación fiscal y estructura contable para el arrendatario Arrendatario

El registro contable de los arrendamientos y sus consecuencias sobre la posición financiera y fiscal de arrendadores y arrendatarios variará dependiendo de su naturaleza y clasificación. Es así como a partir del análisis de la presente tesis podemos suscribir que un convenio de arrendamiento operativo traerá grandes ventajas de carácter financiero y fiscal para los arrendatarios.

Regulación fiscal de arrendamiento operativo para el arrendatario

Al reconocer la existencia de un arrendamiento operativo en los estados financieros, las cuotas totales derivadas de dichos arrendamientos operativos deben ser registradas como “gasto operativo“, en el estado de resultados de forma lineal, en el transcurso del plazo del arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto, por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario.

Para los arrendamientos operativos, los pagos correspondientes a las cuotas de arrendamiento (excluyendo los costos por otros servicios tales como los seguros o el mantenimiento) serán reconocidos como gastos en el “ estado de resultados “ de forma lineal , a menos que resultase más apropiado el uso de otra base de carácter sistemático que recoja de forma más representativa el patrón de generación de beneficios para el usuario . Lo anterior es independiente de la forma concreta en que se realicen los pagos de las cuotas.

Además de los requisitos fijados en la NIC-32 Instrumentos financieros:

Presentación e información a revelar, los arrendatarios deben revelar , en sus estados financieros , los siguientes extremos referidos a los arrendamientos operativos :

1. El total de pagos mínimos del arrendamiento, derivados de contratos de arrendamiento operativo no cancelables, que se van a satisfacer en los siguientes plazos:
 - Hasta un año
 - Entre uno y cinco años
 - A más de cinco años
2. Importe total de los pagos mínimos por subarrendamiento que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarrendamientos operativos No cancelables.

3. Cuotas de arrendamientos operativos reconocidos como gastos del ejercicio o componentes de la ganancia del periodo, revelando por separado los importes de los pagos mínimos por arrendamiento, las cuotas contingentes, y las cuotas de subarrendamiento.

En adición a lo anterior la NIIF-7 Instrumentos Financieros menciona como complemento lo siguiente:

4. Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento concluidos por el arrendatario , donde se incluirán , sin limitarse a ellos , los siguientes datos:

- Las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado
- La existencia , y en su caso, los plazos de renovación o las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento

Efectos financieros y fiscales de los arrendamientos:

Una vez establecidos los criterios que los arrendadores así como los arrendatarios deben seguir para el registro de los contratos de arrendamiento operativo, resulta de gran valor analizar el impacto que dicho tipo de convenios tienen tanto sobre los indicadores financieros y de gestión de la empresa, así como sobre los montos que éstas erogan por concepto de impuesto sobre la renta ISR. Lo anterior haciendo referencia directa a la experiencia de las personas y entidades que retrasan contratos de arrendamiento en el mercado.

Para los arrendatarios el contabilizar en sus estados financieros un convenio de arrendamiento como operativo, les generará una mejor posición a nivel de sus indicadores de liquidez y apalancamiento, esto debido a que como se indicó en el apartado anterior, todas las cuotas del arrendamiento se contabilizarán directamente en sus estados de resultados, clasificadas como gasto de operación. A su vez, el cargar a los resultados del período el 100% de los montos erogados por concepto del arrendamiento, disminuirá su utilidad neta y por ende disminuirá también el correspondiente pago de impuestos sobre la renta ISR.

El boletín C-6 establece ciertas reglas para el registro contable de arrendatarios sin embargo, se concreta a las necesidades de los arrendatarios, y no contempla éstas transacciones

Ventajas fiscales para el arrendatario al contratar arrendamientos operativos

- Deducción fiscal al 100%
- Deducción del ISR Art. 32 fr. XIII
- Evita el incremento de Activos
- Evita la problemática para el cálculo de la depreciación mensual financiera y fiscal
- Le permite contar siempre con equipos de vanguardia
- Le permite tener pagos mensuales con rentas fijas
- Puede optar por comprar el equipo al final del contrato de arrendamiento operativo

Ventajas financieras para el arrendatario al contratar arrendamientos operativos

- Conserva el flujo de efectivo
- Facilita una mejor planeación financiera en el gasto
- El registro contable es fuera de balance
- Todos los pagos por mantenimiento del bien son a cargo del arrendador
- No hay distracción del capital de trabajo

Estructura Contable para el arrendatario

Reconocer los pagos de arrendamientos operativos como “gasto” en la cuenta de resultados, de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento , salvo que resulte más representativa o sistemática otra base de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario.

Para los arrendamientos operativos, los pagos correspondientes a las cuotas de arrendamiento (excluyendo los costos por otros servicios tales como los seguros o el mantenimiento) se reconocerán como gastos de forma lineal , a menos que resulte más apropiado el uso de otra base de carácter sistemático que recoja, de forma más representativa , el patrón de generación de beneficios para el usuario. Lo anterior es independiente de la forma concreta en que se realicen los pagos de las cuotas.

Las rentas deben cargarse a resultados durante el periodo del arrendamiento operativo de una manera sistemática conforme a devengado.

3.5. Reglas para no simular un arrendamiento financiero

Cualquier empresa que administre carteras o portafolios de arrendamiento operativo debe de mantener un control constante en la validación de todos y cada uno de sus contratos dentro de la cartera, cuando menos con una periodicidad trimestral, esto derivado a que en ocasiones las firmas de auditoria quienes auditan a estas empresas al momento de aplicar pruebas de validación a este tipo de carteras detectan contraos de arrendamiento financiero simulando arrendamientos puros.

Es importante cuidar todos y cada uno de los elementos que integran todo el producto financiero del arrendamiento operativo para asegurar no caer en esta simulacion y evitar ajustes por auditoria a libros que muchas veces afectan las cifras de los Estados financieros y son ingresados al cierre del ejercicio para efectos de mostrar las cifras correctas .

Como bien lo comentamos en capitulos anteriores un contrato de arrendamiento operativo nunca deberá de transferir o transmitir Riesgos o ventajas, es decir si el contrato cumple con los criterios que en seguida comentaremos es sintoma de alarma ya que ese contrato deberá de ser considerado como arrendamiento financiero y no como operativo

- a. Transfiere la propiedad al arrendatario al final del plazo
- b. Contiene opciones de negociación de compra-venta a un valor razonable
- c. El término o plazo del contrato es igual o mayor al 75% de la vida útil estimada del bien
- d. El valor presente de las rentas es igual o mayor al 90% del exceso del valor del bien
- e. Los activos arrendados son de una naturaleza que solo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones relevantes
- f. Las perdidas por cancelación son asumidas por el arrendatario

CAPÍTULO 4

TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS TRANSACCIONES DE UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO AUTOMOTRIZ

4.1 Tratamiento contable y fiscal de las rentas

Desde el primer momento en que cualquier contrato de arrendamiento operativo es activado en la contabilidad del arrendador , de manera inmediata y para efectos del impuesto del ISR el cual basa su calculo en el “ devengado “ para efectos de calcular la base del ingreso , proceso mediante el cual se corre operativamente en los sistemas de administracion de portafolio de manera mensual todas y cada una de las transacciones de rentas de cada contrato que integra la cartera , seguido de su correspondiente iva por pagar tratandose del ingreso.

Sin embargo es importante que desde el punto de vista del arrendador éste tiene que correr paralelamente dos transacciones contables casi simultáneas como siguen :

- Una cuenta por cobrar por las rentas devengadas al arrendatario el cual deberá de pagar
- Una registro al ingreso por el total de rentas devengadas en cada mes
- La deducción al 100% está asegurada para el arrendador

Ejemplo de contabilización de un arrendamiento operativo en una empresa automotriz :

El alcance de éste ejemplo abarca desde su alta, devengamiento de renta y seguro, pago mensual de los mismos, cargos por depósito en garantía y cargo por tenencia y hasta simular que el equipo y rentas se castigaron, se recuperó el equipo, se vendió y se cobró ante un tercero.

castigo, recuperación del equipo y su venta del mismo así como el registro de su amortización y depósitos en garantía como operaciones

Información para recrear el ejemplo práctico desde el punto de vista del arrendador

Método de Depreciación = **Línea recta**

MOI= **\$ 200,000**

V.R.= 20% = **\$ 40,000**

Monto a depreciar en 36 meses = $200,000 - 40,000 =$ **\$ 160,000**

Depreciación mensual = $160,000.00/36 =$ **\$ 4,444.44**

36 rentas iguales de= **\$ 6,000.00**

Depreciación Acumulada al momento de castigo del equipo = **\$ 106,666.56**

Val Libros al momento del Castigo del Equipo en AO = **\$ 93,333.44**

Precio de venta del Equipo en AO = **\$ 95,000.00 mas iva 16%**

----- 1 -----

1660202 Bienes AO \$ 200,000.00

 1001080 Banamex \$ 200,000.00

Fondeo del Equipo y alta del Bien en arrendamiento operativo

----- 2 -----

1001080 Banamex \$ 6,000.00

 2271045 Depósito en garantía \$ 6,000.00

Depósito en garantía pagado por el arrendatario

----- 3 -----

1604012 Rentas AO \$ 6,000.00

 3441000 Rentas AO \$ 6,000.00

Devengamiento mensual de las rentas en arrendamiento operativo

----- 4 -----

1001080 Banamex \$ 6,000.00

 1604012 Rentas AO \$ 6,000.00

Pago de renta mensual por el arrendatario

----- 5 -----

5051319 Amortización Seguros AO \$ 1,800.00

 17011335 Amortización Seguros AO \$ 1,800.00

Amortización mensual de los Seguros del arrendamiento operativo

----- 6 -----

1604012 Vencido AO \$ 4,000.00

 3441310 Ingreso recuperación tenencia \$ 4,000.00

Cargo del arrendador al arrendatario por la tenencia del bien en arrendamiento operativo

----- 7 -----

1001080 Banamex \$ 4,000.00

 1604012 Vencido AO \$ 4,000.00

Pago del arrendatario por la tenencia del bien en arrendamiento operativo

----- 8 -----

5051300 Depreciación equipo AO \$ 4,444.44

 1662000 Depreciación acumulada de AO \$ 4,444.44

Depreciación mensual de arrendamiento Operativo

----- 9 -----

1663100 Castigos AO	\$ 93,333.44
1662000 Depreciación Acumulada AO	\$ 106,666.56
1660202 Bienes AO	\$ 200,000.00

En el supuesto de que la unidad haya caído en cartera vencida desde la renta numero 21 = 30 días de cartera vencida y 60 días después , es decir en la renta 24 se haya tomado la decisión por el arrendador de enviarlo y considerar la unidad para envío a “ Castigo “

----- 10 -----

1663200 Recuperaciones AO	\$ 93,333.44
1663100 Castigos AO	\$ 93,333.44

Recuperación del equipo en arrendamiento operativo castigado

----- 11 -----

5051310 Costo de venta de equipo vendido	\$ 93,333.44
1663200 Recuperaciones AO	\$ 93,333.44

Baja de la unidad recuperada por venta de la misma

----- 12 -----

1601040 Cuenta por Cobrar ante un tercero	\$ 107,200.00
5051317 Venta de equipo AO	\$ 95,000.00
2231137 IVA por Pagar por Venta de Bienes	\$ 15,200.00

Cuenta por cobrar por venta de unidad recuperada de un castigo en arrendamiento Operativo

Como se puede observar la diferencia entre las cuentas de venta de equipo (5051317) y la cuenta de Costo de venta de equipo vendido (5051310) reflejará la utilidad ó (pérdida) en venta de equipo en arrendamiento operativo , que en éste caso queda de la siguiente manera :

Venta Eq. AO Cta. 5051317 – Costo de Venta de Eq. Vendido 5051310 = (Utilidad) ó Perdida

(\$ 95,000.00) - 93,333.44 = **(1,666.56) Utilidad**

4.2 Transacciones por otros cargos durante la vida del contrato

Las transacciones por otros cargos con las que nos podemos encontrar duante el desarrollo del contrato de “arrendamiento puro” son las siguientes:

- Que el arrendatario deje de pagar las rentas mensuales y el efecto del saldo vencido hará que el contrato genere una cartera vencida y que de manera automática y de acuerdo a contrato el sistema de administracion de cartera disparará un cargo directo al estado de cuenta del cliente por “ **gastos por cobranza** “y que a su vez al cierre de mes se creará un registro contable de igual manera como cuenta por cobrar al arrendatario mas la carga del iva
- Otra transaccion que podemos encontrar en el transcurso de la via del contrato es que adicional a la transaccion anteriormente señalada por los gastos de cobranza de igual manera se generará al crear un saldo vencido en cualquier contrato un “**interés moratorios**“ de acuerdo a la tasa pactada en el contrato firmado al inicio de este.
- Tratándose de la unidad y/o equipo y en el supuesto caso en que el arrendatario ya no quiera seguir arrendando la unidad , el arrendador si es que el contrato le permite aceptar la decisión del arrendatario procederá a cargar en el estado de cuenta del arrendatario una —**penalidad** “ por terminación anticipada de dicho contrato la cual se genera derivado a que el arrendador dejará de percibir nuevamente una constante de ingresos y por otro lado originará que reciba la unidad en custodia y realice operativamente y contablemente los tramites necesarios para recibirla en resguardo, acondicionarla y dar seguimiento para ponerla disopnible para su venta , aunque de no contar con las facilidades de espacio suficientes de igual manera al arrendador le generaría un costo más para resguardo de dicha unidad.
 1. Contablemente se ejecutará la baja por el valor en libros del equipo al momento de tener el proceso 100% concluido dandose de baja de la cartera de arrendamiento operativo y dandose de alta al inventario de equipos recuperados asi como el envio a resguardo.
 2. De requerirse el acondicionamiento de la unidad de igual manera se iniciaran las gestiones para poner la unidad lista para subastarla y venderla
 3. Llegado el mejor postor para vender la unidad se elaborará la factura para proceder a la baja de la contabilidad , registrando el ingreso obtenido por dicha venta y fiscalmente se procederá a la acumulación de dicho valor así como del entero del iva por pagar correspondiente
 4. En lo que corresponde al ingreso por la penalidad de igual manera se procederá a su debida acumulación y entero como ingreso.

4.3 Opciones que tiene derecho el arrendatario durante el desarrollo del contrato

Existen dos opciones que el arrendatario puede optar durante el desarrollo de su contrato de arrendamiento operativo y estas son las siguientes:

- Cesión de derechos, en el caso en el que el arrendador inicial decida ya no poder continuar con el contrato previamente acordado y firmado y de encontrarse a un tercero al cual le fuera de interés de continuar con la aceptación y condiciones del contrato que se requiere otorgar en cesión de derechos. Es importante resaltar que esta opción debe estar estipulada dentro del clausulado mencionado en el contrato inicial.
- A partir de ese momento el arrendador debe de cambiar de manera inmediata en el sistema todos los datos del arrendatario para saldar la cuenta por cobrar exigible con el arrendatario original y comenzar desde saldo \$ 0.00 con el nuevo arrendatario y asegurar que los documentos fiscales correspondientes como lo son las facturas por las rentas mensuales, así como cualquier otro cargo en el estado de cuenta del arrendatario sean emitidos a nombre del nuevo arrendatario.
- Contablemente no se genera ningún registro, simplemente se asegura que se realice en el sistema de administración de portafolio el cambio de arrendatario.
- Otra opción que tiene el arrendatario es la terminación anticipada de su contrato de arrendamiento operativo siempre y cuando haya sido estipulado en el contrato acordado y firmado desde el inicio, de lo contrario la terminación anticipada generará un cobro cargo al estado de cuenta de una penalidad desde una y hasta en ocasiones 2 rentas, aunque dependiendo del valor y número de unidades arrendadas se acordará el tipo y nivel de penalidad.
- Contablemente en los casos en los que el arrendatario se ve obligado a pagar una penalidad normalmente ésta es cubierta y saldada por el arrendatario con el aviso de la aplicación de sus depósitos en garantía.

4.4 Opciones que tiene derecho el arrendatario a la maduración del contrato

Llegada la terminación de manera natural de cualquier contrato de arrendamiento operativo del segmento de vehículos automotores las áreas operativas y comerciales por parte del arrendador van generando las comunicaciones necesarias con el arrendatario con el objeto de adelantar la opción de este al final del mismo.

Un arrendatario puede tener las siguientes opciones a la maduración de su contrato de arrendamiento operativo automotriz:

- Compra de la unidad a nombre de un tercero a valor residual
- Compra de la unidad a su nombre pero a valor de mercado
- No pagar el valor residual y optar por volver a arrendar la misma unidad a un nuevo plazo que no exceda de la vida económica del vehículo automotor y también a la creación por parte del arrendador a una tabla de amortización con valores de rentas más pequeños así como un nuevo valor residual menor
- Devolver la unidad

Finalmente estas opciones representan la generalidad y variedad en que un arrendatario puede optar para seleccionar como producto financiero a un arrendamiento operativo ya que nunca pagará un enganche y mucho menos desembolsará recursos, pero sí asegurará el constante desarrollo de sus actividades de negocio .

Hoy en día que existe una gama de vehículos automotores en el mercado tanto de autos como de vehículos comerciales de carga, pasajeros, construcción etc así como una gran variedad de empresas que otorgan créditos de financiamiento para estos equipos como son las SOFOM, SOFOL, Arrendadoras y en general cualquier financiera es sin duda una muy buena época para pensar y optar por éste producto para generar continuidad en el negocio y contribuir a la dinámica del ciclo económico de nuestro país , y que de llegar las tan esperadas reformas fiscales para asegurar e impulsar la inversión en México ya sea interna o proveniente del exterior y acompañada de las medidas que AMDA ,AMIA y AMFE están exigiendo a las autoridades competentes se lograrán beneficios relevantes para arrendadores y arrendatarios.

CASO PRÁCTICO DOCUMENTAL

INFORMACIÓN DOCUMENTAL DE UN CONTRATO REAL DE UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO AUTOMOTRIZ, ASÍ COMO DE UN CASO PRÁCTICO COMPLEMENTARIO DE UNA CONTRATACION Y COMPRA DE UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO QUE SOPORTA 12 UNIDADES VEHICULARES DE PASAJEROS Y COMERCIALES.

Se presenta durante el ejercicio 2008 un cliente bajo el nombre de " Inset SA de CV " contratado en una Distribuidora Chrysler bajo el nombre de " Automotriz Caribe " misma que está ubicada en Can Cun Quintana Roo, solicitando un crédito para un vehiculo de tipo comercial para trabajo rudo de carga ligera para ciudad y como no tiene disponibilidad de flujos a ese momento pero si una necesidad muy grande de No parar el desarrollo en su actividad de negocio y sabiendo que el producto de arrendamiento operativo no le implicaría la salida de recursos así como de asegurar la ventaja de una deducción fiscal desde el primer momento con periodicad mensual opta por solicitarle al vendedor de la Distribuidora la cotización correspondiente para dar inicio a su contrato como sigue:

- Se adjunta la cotización de un arrendamiento puro de la unidad Pick up H100 Hiundai

COTIZACIÓN

No. de Cotización: 386 **Chrysler Financiera**
Chrysler Financial Services Mexico, S.A. de

Vehículo: Dodge H100 PICK UP DH Diesel 2008

Modelo: 2008
Fecha Cotización: 29 de Diciembre de 2007
Vigencia: 1 de Diciembre de 2007 al 31 de Diciembre de 2007
Plan: Arrendamiento Puro 36 M
Alternativa: AP104

Cliete: INSET, S.A DE C.V.
QUINTANA ROO
C.P.
Tels:

Distribuidor: 311 AUTOMOTRIZ CARIBE, S.A. DE C.V.
AV. COBA POR LABNA
SUPERMANZANA 35
CANCÚN, QUINTANA ROO
C.P. 77526
Tels: (998) 8819150
ACA820322RA8

CONDICIONES		Pago Inicial
Moneda: PESOS		
Precio Vehículo:	\$ 165,382.60	
Precio Total:	\$ 165,382.61	
Seguro Vehículo:	\$ 22,231.61 PARTICULAR (P)	2 Años VF
Primera Renta:		\$6,180.15
Depósito en garantía:		\$12,360.30
Gastos de ratificación:		\$1,437.50
	Pago Inicial:	\$19,977.95
		638a

60054549-55

RESUMEN

Pago Inicial: \$19,977.95
35 Rentas Mensuales c/u de \$6,180.15 (Rentas Anticipadas).
Renta incluye seguro.

80-357016
INSET, S.A DE C.V.

8819150 ext.307 ANDY TUN RUIZ
Asesor de Ventas (Teléfono: 9981367378)

Cotización sujeta a cambio sin previo aviso. Sujeta a aprobación de crédito.
El cliente es responsable del mantenimiento, tenencia, multas y conservación adecuada del vehículo y de los costos en los que incurra al respecto.
El kilometraje máximo autorizado es de 20,000 kilómetros anuales. Costo por kilometraje adicional es de \$2.00 Mx. por Km.
El seguro del seguro será calculado con base en la ubicación geográfica en donde circulará la unidad. Seguro cotizado para circular en el estado de QUINTANA ROO.
El Seguro de la Unidad está cotizado con la Aseguradora Qualitas.
La periodicidad de cancelación del contrato es de 7 meses por el primer año y 3 meses por los siguientes.
Las rentas incluyen IVA, los gastos de ratificación del contrato corren por cuenta del cliente. (Pagarlos al momento de la firma).
Las rentas son anticipadas, es decir, la primer renta es efectiva en el momento de la firma del contrato.

Posteriormente el cliente acepta éstas condiciones y le es muy atractiva ésta cotización por lo que inicia el trámite de la contratación bajo el esquema de arrendamiento operativo llenando su solicitud de credito misma que ha sido firmada por el cliente y aval como sigue:

① SOLICITUD

SOLICITUD DE CREDITO		Chrysler Financial	
AUTOMÓVILES PERSONAS FÍSICAS		DEBITADO: <u>Atanki</u>	NOMBRE DEL VENDEDOR: <u>Andy Tun</u>
		FECHA: <u>22/01/2007</u>	
		CLIENTE <input checked="" type="checkbox"/> CO-OBLIGADO <input type="checkbox"/> AVAL <input checked="" type="checkbox"/>	(SI ES O HA SIDO CLIENTE NUESTRO) NO DE CLIENTE / CONTRATO
DATOS PERSONALES			
NOMBRE: <u>José Luis</u>	CALLE: <u>CORRAL</u>	NÚMERO: <u>18</u>	TIPO DE VIVIENDA: <input checked="" type="checkbox"/> PROPIA
APELLIDO PATERNO: <u>Mendez</u>	COLONIA: <u>SM 27 M-21</u>	DELEGACIÓN / MUNICIPIO: <u>Bonito Juarez</u>	<input type="checkbox"/> HIPOTECADA
APELLIDO MATERNO: <u>Ramirez</u>	CÓDIGO POSTAL: <u>77505</u>	CUIDAD / PUEBLA: <u>CANCUN</u>	<input type="checkbox"/> ALQUILADA
NACIONALIDAD: <u>Med.</u>	ESTADO: <u>Q. ROO</u>	TIEMPO DE VIVIR EN AÑO: <u>16</u>	<input checked="" type="checkbox"/> VIVE CON FAMILIAR
RFIC CON INHABILIDAD: <u>NERL621002028A</u>	ESTADO CIVIL: <u>Q. ROO</u>	PAGO: <u>16</u>	EMPALE: <u>insat@prodigy.net.mx</u>
CURP: <u>NERL621002028A</u>	ESTADO CIVIL: <u>Q. ROO</u>	ESTADO CIVIL: <u>Q. ROO</u>	NOMBRE DEL CÓNYUGE: <u>Normi Baeto Bolom</u>
NÚM. DE DEPENDIENTES ECONÓMICOS: <u>3</u>	EDADES: <u>23 20 16</u>	CASADO O MANcomunADO: <input type="checkbox"/> SOLTERO(A): <input type="checkbox"/> VIUD(A): <input type="checkbox"/>	TEL. DEL CONTRUYENTE: <u>998 6208 23 597</u>
CASADO O SEPARADO: <input checked="" type="checkbox"/> DIVORCIADO(A): <input type="checkbox"/> UNIÓN LIBRE: <input type="checkbox"/>			
DATOS DE EMPLEO			
PUESTO / ACTIVIDAD: <u>Directa General</u>		ANTIGÜEDAD: <u>8</u> AÑOS	NOMBRE DE LA EMPRESA: <u>INSET S.A. DE C.V.</u>
JEFE INMEDIATO: <u>Ed. Itz</u>		TELÉFONO: <u>998 884 431</u>	DIRECCIÓN (CARRERA O EMPRESA): <u>A. Miguel Hidalgo No. 450 R-91 M-48</u>
INGRESO / SUELDO NETO MENSUAL: <u>\$ 50,000</u>		INGRESO / SUELDO NETO MENSUAL ADICIONAL: <u>\$ 20,000</u>	PLAZO: <u>Asesorías</u>
EMPLEADOR EN LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA: <u>SI</u>		INGRESO / SUELDO NETO MENSUAL ADICIONAL: <u>\$ 20,000</u>	PLAZO: <u>Asesorías</u>
EMPRESA: <u>Asesorías</u>		TELÉFONO: <u>Asesorías</u>	PLAZO: <u>Asesorías</u>
EXPERIENCIA DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES			
PAGO MENSUAL: <u>\$</u>	EMPRESA QUE FINANCIÓ: <u></u>	NÚMERO DE CUENTA: <u></u>	SALDO ACTUAL DEL FINANCIAMIENTO: <u>\$</u>
DATOS DE LA OPERACIÓN			
MARCA: <u></u>	PRECIO VEHÍCULO: <u>\$</u>	ENDAGARME SOBRE LA UNIDAD: <u>\$</u>	MONTO A FINANCIAR: <u>\$</u>
MODELO: <u></u>	SEGURO FINANCIADO: <u>\$</u>	ANTICIPA (SOLID AP): <u>\$</u>	PLAZO: <u>MESES</u>
CON RESPONSABILIDAD: <u>SI</u>	CONTRATO SERVICIO FINANCIADO: <u>\$</u>	PAGOS EXTRAORDINARIOS: <u>\$</u>	TASA DE INTERÉS: <u>%</u>
USADO: <input checked="" type="checkbox"/>	TIPO DE SEGURO: <u>PARTICULAR</u>	RENTA DIARIA: <u>\$</u>	MENSUALIDAD: <u>\$</u>
REFERENCIAS FINANCIARIAS			
BANCO: <u>Bancomer</u>	NÚM. DE CUENTA: <u>0444547349</u>	TIPO DE CUENTA: <u>Chèques</u>	SALDO AGORRADO: <u>150,000.00</u>
BANCO: <u>Bancomer</u>	NÚM. DE CUENTA: <u>1104824327</u>	TIPO DE CUENTA: <u>Institución</u>	ANTIGÜEDAD DE LA CUENTA: <u>10</u>
REFERENCIAS PERSONALES			
NOMBRE: <u>José Raúl Albino</u>	TELÉFONO: <u>978 45 48 03</u>	PARIENTESCO: <u>Amigo</u>	OCCUPACIÓN: <u>Tag civil</u>
NOMBRE: <u>J. Guido Mendiburu</u>	TELÉFONO: <u>998 198 7259</u>	PARIENTESCO: <u>Amigo</u>	OCCUPACIÓN: <u>Tag civil</u>
ENTREVISTA PERSONAL			
¿LOS REQUERIDOS CON LOS QUE SE LEJURAMA EL CREDITO PROCESOS DE ACTIVIDADES LEGALES?		¿TIENE LISTO A ALGÚN FAMILIAR QUE DESEMPEÑE O HAYA DESEMPEÑADO DURANTE LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS CARGOS PÚBLICOS O POLITICOS DENTRO DE TERRITORIO NACIONAL O EN ALGÚN OTRO PAIS?	
SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	
FIRMA: <u>Andy Tun</u>		FIRMA: <u>[Firma]</u>	
NOMBRE Y FIRMA DEL EMPLEADOR DE LA DISTRIBUIDORA QUE REALIZÓ LA ENTREVISTA			
LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LA PRESENTE ENTREVISTA ES ÚNICAMENTE RESPONSABILIDAD DEL CLIENTE SOLICITANTE, AVAL O CO-OBLIGADO QUE PROPORCIONA LA INFORMACIÓN			
SI BASTA PROTESTA DE BUENA VERDAD, MANIFIESTA QUE LA INFORMACIÓN ASÍ ASERTADA ES VERDADERA Y ACTUALIZADA. LA PRESENTE SOLICITUD NO CONSTITUYE DE NINGÚN MODO LA AUTORIZACIÓN DEL CREDITO SOLICITADO. POR ESTE MEDIO AUTORIZO EXPRESAMENTE A CHRYSLER FINANCIAL, SERVICIO MÉRCEDES S.A. DE C.V. PARA QUE POR CONDUCTO DE SUS FUNCIONARIOS FACILITADOS LEVANTE Y CUMPLA LAS OBLIGACIONES, ASÍ COMO EL COMPROMISO CREDITICO EN LAS SOCIEDADES DE INFORMACIÓN CREDITICIA QUE ESTE CONVENIENTE. ASÍ MISMO, DELIBERO QUE CONFORMO LA NATURALEZA Y ALCANCE DE LA INFORMACIÓN QUE SE SOLICITA, DEL USO DEL CREDITO FINANCIADO, SERVICIO MÉRCEDES S.A. DE C.V. HAN DE DAR INFORMACIÓN POR LA QUE ESTA PODRÁ REALIZAR CONSULTAS PREVIAS EN SU INFORMACIÓN CREDITICIA, CONFORMANDO QUE ESTA AUTORIZACIÓN SE INCLUYERÁ VÁLIDA POR UN PERIODO DE 3 AÑOS CONTINUOS A PARTIR DE LA FECHA DE SU EMISIÓN Y EN TODO CASO DURANTE EL PERIODO QUE MANTENGAMOS RELACIÓN JURÍDICA. ESTE CONVENIENTE Y ACUERDO OPERACIONAL QUE ESTE DOCUMENTO QUEDA BAJO PROPIEDAD DE CHRYSLER FINANCIAL, SERVICIO MÉRCEDES S.A. DE C.V. Y/O CUALQUIER SOCIEDAD DE INFORMACIÓN CREDITICIA A QUIEN SOLICITE EL SERVICIO DE INFORMACIÓN CREDITICIA, PARA EFECTOS DE CONTROL Y CUMPLIMIENTO DEL ARTICULO 19 DE LA LEY PARA REGULAR A LAS SOCIEDADES DE INFORMACIÓN CREDITICIA.			
NÚMERO DE SOLICITUD: <u></u>		FOLIO DE CONSULTA BC: <u></u>	
NOMBRE DEL CLIENTE / AVAL / CO-OBLIGADO: <u></u>		FIRMA AUTÓGRAFA DEL CLIENTE / AVAL / CO-OBLIGADO: <u>[Firma]</u>	
DIRECCIÓN: <u></u>		R.F.C.: <u></u>	
TELÉFONO: <u></u>		TELÉFONO: <u></u>	

4/66

El siguiente paso es que la Distribuidora analice el caso de éste cliente y envíe los datos necesarios a la compañía financiera con quien se definió solicitar el crédito siendo finalmente “Chrysler Financial Services” por ser una de las empresas más confiables por la experiencia de años en el mercado, la tasa de interés competitiva, el servicio de excelencia etc. Y dicha financiera otorga la autorización competente como sigue:

(5) AUTORIZACION

DXVCK34A	V A L O R	C H R Y S L E R	DXVCS34
XOVCM01	AUTORIZACION DE ARRENDAMIENTO PURO		
NUM SOLICITUD:	712071304461	CONTRATO :	60054549
CLIENTE :	INSET SA DE CV	TIPO CLTE :	FISICA MORAL
DOMICILIO :	AV MIGUEL HIDALGO 450 MZA 48 L	TELEFONO :	(998)8885459
COLONIA :	REGION 91	ESTADO :	23
POBLACION :	BENITO JUAREZ	COD POSTAL :	77516
VENDEDOR :	ANDY	TUN	RUIZ
DISTRIBUIDOR :	311 AUTOMOTRIZ CARIBE SA DE CV	FEC SOLICIT:	31 DIC 2007
TIPO RIESGO :	C DIST(D) DCSM(C)		
NUMERO SERIE :	8U357016	ANO MODELO :	2008
# ALTERNATIVA:	AP104 H100 PICKUP DH DIESEL 36M AP	EFFECTIVIDAD:	01 DIC 2007
PRECIO S/ISAN:	165,382.61 % FRONTERA 10	TIPO SEGURO:	P (P/S/R/Q)
CIA ASEG AUTO:	03 QUALITAS	RECARGO VF(1/2):	2
CTO SERV/MTTO:	N S/N SC. S./M. :	NUM PAGOS :	36
	PRECIO C/ISAN:	RENTAS EXTRA :	0.00
	C/SEGURO AUTO:	NETO A FINANC:	163,143.66
	C/GARANT INT :	IMPORTE RENTA:	6,180.18
	SEG AUTO FIN :	RENTAS ANTICI:	0.00
	(SEG GRATIS) :	PAG INI + RAT:	13,797.86
	TOTAL DOCUMEN:	DEPOSITO GAR :	12,360.36
	TOT PGO INIC :	FECHA 1ER PAG:	31 DIC 2007
		IMP RESIDUAL :	28,762.19
		AUTORIZACION :	<PA2>SALIR

CONTRATO AUTORIZADO

Una vez autorizado y otorgado un número de credito a la Distribuidora y por consiguiente al cliente se le solicitan sus identificaciones personales IFE y su correspondiente comprobante de domicilio:

② IDENTIFICACION



S/66

3) COMPROBANTE DOMICILIO

NEGOCIOS



TELEFONOS DE MEXICO S.A.B. de C.V.
Parque Vía 198, Col. Cuauhtémoc
C.P. 06599 México D.F.
RFC: TME840315-KT6 21-OCT-2007 DV 7

Total a Pagar: \$ 2,898.00
Pagar antes de: 21-NOV-2007
Mes de Facturación: Octubre
Teléfono: (998) 888 4431
Factura No.: 140607100035703

INSET S.A. DE C.V.
AV MIGUEL HGO NUM 450 LTE 30
MZA 48
R81 CANCUN Q ROO
CANCUN Q.ROO, QO
C.P. 77516-CR-77511
RFC: INS980901K58

Estado de Cuenta

Saldo Anterior	2,612.00
Su Pago Gracias	24-Oct-07 - 2,612.00
Saldo	0.00
Cargo por Redondeo	+ 0.03
Cargos del Mes	+ 2,612.66
IVA	+ 288.22
SubTotal	\$ 2,898.91
Crédito por Redondeo*	- 0.91
Total a Pagar	\$ 2,898.00

(dos mil ochocientos noventa y ocho pesos 00/100 M.N.)
*La diferencia de Centavos aplicará en su próximo Estado de Cuenta.

Cargos del Mes

Planes y Paquetes	699.00
Servicio Local	1,198.00
Servicios Especiales	715.66
SubTotal	\$ 2,612.66

Información:

Atención a Clientes: 01 (800) 123 0321 ó desde su Línea Telmex *321.

INSET S.A. DE C.V.
Teléfono: (998) 888 4431 Total a Pagar: \$ 2,898.00
Mes de Facturación: Octubre Pagar antes de: 21-NOV-2007



Líneas Comerciales adicionales

Contrate hoy una Línea adicional y duplique la comunicación de su negocio

¡Sin gastos de instalación!

Contrate al:
01 800 123 0321
asesor es Telmex

Ahora con

Números Punto de Venta

¡Vender más, cuesta menos!

Solo bancos participantes.

Contrate al:
01 800 123 0321

7/11

Finalmente la Compañía Financiera avisa a la Distribuidora que el credito es aporbado y se procede al proceso jurídico para la elaboración y firma del contrato de arrendamiento operativo con el cliente

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
México, DISTRITO FEDERAL

BANCOMER CONVENIO CIE 729094, o (iii).

Si el día en que "EL ARRENDATARIO" deba realizar un pago fuera un día inhábil bancario, "EL ARRENDATARIO" realizará ese pago el día hábil bancario inmediato posterior.

El retraso en el pago de cualquiera de las cantidades que "El Arrendatario" deba realizar causará una pena por mora de 9.00% (NUEVE punto CERO por ciento) del monto total de pagos vencidos en ese momento. Esta pena por mora se aplicará por cada periodo de treinta días naturales en que subsista el retraso en el pago total de la obligación no cubierta, ya sea por renta, impuestos, gastos, comisiones o cualquier otra establecida en este contrato. Esta pena por mora será pagadera a la vista. "El Arrendatario" acepta expresamente que "LA ARRENDADORA" podrá dar por terminado anticipadamente el plazo de este arrendamiento por virtud de cualquier incumplimiento de pago, no obstante e independientemente de que "LA ARRENDADORA" llegare a recibir de "El Arrendatario" algún pago con posterioridad a la fecha de vencimiento estipulada en este contrato. Por cada gestión extrajudicial que "LA ARRENDADORA" realice para el cobro del monto adeudado "EL ARRENDATARIO" se obliga a pagar la cantidad de \$50.00 (CINCUENTA PESOS CON CERO CENTAVOS MONEDA NACIONAL). Del mismo modo, si fuera necesario que "LA ARRENDADORA" inicie acciones judiciales para obtener el pago de las obligaciones de "EL ARRENDATARIO" y/o para obtener la posesión y disponibilidad de los bienes arrendados, "EL ARRENDATARIO" se obliga a pagar a la arrendadora los gastos erogados en el procedimiento respectivo, así como las costas del juicio las cuales no podrán ser inferiores al 15 % (quince por ciento) de: i) El valor de las obligaciones a cargo de "EL ARRENDATARIO" más ii) El valor comercial de (los) vehículos arrendados al momento de presentarse el pago y/o la devolución de los bienes arrendados.

SEPTIMA.- ENTREGA E INSPECCIÓN DE LA UNIDAD

a. Entrega de la Unidad.

"El Arrendatario" se obliga expresamente recibir físicamente la unidad en el domicilio del proveedor elegido por él mismo dentro de los cinco días siguientes a la fecha de firma del presente contrato, extendiendo a solicitud de "LA ARRENDADORA" el recibo correspondiente. Para tales efectos señalan como domicilio del proveedor el ubicado en AV. COBA POR LABNA 2 (DOS) Colonia: SUPERMANZANA 35 (TREINTA Y CINCO) Población: CANCÚN, QUINTANA ROO Código Postal: 77526 (Siete, Siete, Cinco, Dos, Seis) . Si "El Arrendatario" no acude en el plazo antes señalado a recibir físicamente la unidad o se niega a recibirla, se obliga a pagar a "LA ARRENDADORA" una pena convencional equivalente al resultado de multiplicar el monto de la primera renta por 6 (seis). Lo anterior sin perjuicio del derecho de "LA ARRENDADORA" de dar por terminado anticipadamente el presente contrato en la forma y términos que más adelante se detallan. "El Arrendatario" libera expresamente a "LA ARRENDADORA" de toda responsabilidad por demoras en la entrega de la unidad cuando se deriven de caso fortuito o fuerza mayor.

b. Inspección de la Unidad.

"LA ARRENDADORA" tendrá el derecho de inspeccionar la unidad en cualquier día y hora hábil. Por ello, "EL ARRENDATARIO" se obliga a permitir dichas inspecciones y a proveerle de los elementos que "LA ARRENDADORA" requiera para verificar la adecuada utilización y conservación de la unidad, incluyendo la operación y estado de su odómetro.

"EL ARRENDATARIO" se obliga a notificar a "LA ARRENDADORA" en un término de cuarenta y ocho horas, cualquier daño, descompostura, desperfecto o destrucción de dicho odómetro. Si en alguna forma se llegare a comprobar que el odómetro ha sido violado, alterado o que "EL ARRENDATARIO" no dio dentro del término concedido para ello, el aviso de su descompostura o destrucción, se obliga a pagar a "EL ARRENDATARIO" una pena convencional por la cantidad equivalente a multiplicar el monto del primer pago de la renta por seis, independientemente del derecho de "LA ARRENDADORA" de dar por terminado anticipadamente este contrato.

c. Identificación de la Unidad.

"EL ARRENDATARIO" se obliga a verificar que la tarjeta de circulación señale que la unidad es propiedad de "LA ARRENDADORA". Del mismo modo "EL ARRENDATARIO" se obliga a notificar a terceros que intenten gravar en alguna forma la unidad que es propiedad de "LA ARRENDADORA" y del mismo modo se compromete a realizar todas las acciones necesarias para que la unidad no sea embargada ni de ninguna manera tomada en garantía.

OCTAVA.- USO Y MANTENIMIENTO DE LA UNIDAD

"EL ARRENDATARIO" reconoce que es a su cargo cualquier responsabilidad que se presente por el uso de la unidad, ya sea en materia penal, administrativa, civil o fiscal. "EL ARRENDATARIO" se obliga a conservar, reparar y dar mantenimiento a la unidad para prevenir que sufra mayor deterioro que el derivado de su utilización en condiciones normales y que no pierda la garantía original del propio fabricante. Por ello "EL ARRENDATARIO":

a. Usará la unidad de conformidad con su naturaleza y destino únicamente dentro de los Estados Unidos Mexicanos, cumpliendo con los reglamentos de tránsito, las demás leyes aplicables, las normas que establezca la compañía aseguradora correspondiente y las especificaciones de funcionamiento y buen manejo que le sean aplicables. Si "EL ARRENDATARIO" quisiera utilizar la unidad fuera del país, deberá obtener por escrito el consentimiento de "LA ARRENDADORA" y el de la compañía aseguradora correspondiente, de forma que los bienes arrendados queden asegurados en todo momento con una cobertura amplia que cubra cualquier riesgo, siniestro, robo o colisión, quedando obligado "EL ARRENDATARIO" al pago de las primas y deducibles que en su caso apliquen.

b. Efectuará por su propia cuenta y costo todos los servicios de mantenimiento y reparación que requiera la unidad únicamente con refacciones legítimas especificadas por el fabricante y únicamente en los talleres autorizados por el mismo. Cualquier modificación que "EL ARRENDATARIO" haga a la unidad se considerará incorporada y sujeta a los términos de este arrendamiento. "EL ARRENDATARIO" no podrá variar la forma o accesorios de la unidad en forma que altere su operación o demérito su valor.

c. No subarrendará, transmitirá, venderá, gravará, dará en garantía, cederá o enajenará en forma alguna la unidad y/o sus derechos de arrendatario, ya sea en forma onerosa o gratuita y que por consecuencia ponga en riesgo el cumplimiento de sus obligaciones. Quedando entendido que queda excluido de esta prohibición el uso que de la unidad hagan personas relacionadas en forma directa con "EL ARRENDATARIO" o por autorización escrita de "LA ARRENDADORA". Asimismo, "EL ARRENDATARIO" queda obligado a evitar que la unidad sea embargada o secuestrada.

d. Esta obligado y queda bajo su exclusiva responsabilidad y por su propia cuenta la obtención de las licencias, permisos, verificación de emisión de contaminantes en los casos que aplique, y demás documentación que de conformidad con las leyes, reglamentos, decretos y otros ordenamientos sean necesarios para utilizar, operar, ocupar o poseer la unidad, con excepción de la tenencia y las placas correspondientes, las cuales serán tramitadas por "LA ARRENDADORA" en el entendido de que el costo será pagado por "EL ARRENDATARIO" junto con la renta del mes correspondiente a la fecha en que "LA ARRENDADORA" efectúe dicho pago. En caso de incurrir en mora respecto al pago de estos conceptos, "EL ARRENDATARIO" se obliga a pagar a "LA ARRENDADORA" una pena convencional de quinientos pesos Moneda Nacional por cada mes o fracción de mes en que subsista la falta de pago de dichos conceptos. La tenencia será pagada por años completos y en el caso de que "EL ARRENDATARIO" no ejerza el derecho de preferencia para compra de los bienes que se describe más adelante, "LA ARRENDADORA" devolverá, previa compensación contra cualquier adeudo a cargo de "EL ARRENDATARIO" derivado de este contrato, el importe equivalente a los meses en los que "EL ARRENDATARIO" no tenga el uso de los bienes por devolución de los mismos a "LA ARRENDADORA", siguiendo la siguiente fórmula:

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
México, DISTRITO FEDERAL

d1) El importe total pagado de la tenencia del año en que termine el presente contrato se dividirá entre doce. El resultado será el costo de la tenencia por mes.

d2) El costo de la tenencia por mes se multiplicará por el número de meses que resulten de restar a doce el número de meses en que "EL ARRENDATARIO" haya tenido los bienes arrendados en ese mismo año. El resultado será el costo de la tenencia por el periodo no utilizado.

d3) El costo de la tenencia por el periodo no utilizado será compensado con el importe de las obligaciones de pago de "EL ARRENDATARIO" que se encuentren pendientes de cubrir a "LA ARRENDADORA".

d4) Si el resultado de la compensación refleja un saldo a favor de "EL ARRENDATARIO" el mismo será devuelto por "LA ARRENDADORA" dentro de los 30 días hábiles siguientes a la fecha en que "EL ARRENDATARIO" haga entrega física, formal y completa de los bienes arrendados y la documentación que más adelante se especifica. "EL ARRENDATARIO" se obliga a pagar a la "LA ARRENDADORA" un gasto por gestión de pago de la tenencia por la cantidad que se indique en el estado de cuenta en donde se efectúe el cargo por tenencia.

e. "EL ARRENDATARIO" será responsable de todos los daños y perjuicios que se ocasionen a la unidad, a "LA ARRENDADORA", a las personas autorizadas para utilizar la unidad y a terceros, tanto en sus bienes como en sus personas.

NOVENA.- SEGUROS, DAÑOS A LA UNIDAD
A. Seguros.- En este acto, "El Arrendatario" se hace sabedor de que la unidad objeto del presente contrato se encuentra asegurada en cobertura amplia por "LA ARRENDADORA", quien a petición de aquel le entregará una copia de la póliza correspondiente. En caso de que ocurra algún siniestro que afecte la unidad, "El Arrendatario" notificará a "LA ARRENDADORA" el mismo día y gestionará la reclamación correspondiente ante la compañía aseguradora continuando el trámite respectivo hasta que se restituya la unidad a "LA ARRENDADORA" en el estado en que se encontraba antes del siniestro o se logre el pago de la indemnización correspondiente.

No obstante que dichos siniestros impidan que "EL ARRENDATARIO" utilice la unidad de manera temporal, continuará pagando las rentas pactadas y reconoce que no le asiste derecho para solicitar la terminación de este arrendamiento hasta que la unidad se deje en el estado en que se encontraba antes de dicho siniestro. En caso de destrucción total de la unidad "EL ARRENDATARIO" pagará las rentas hasta en tanto la compañía aseguradora pague la indemnización correspondiente.

Si por virtud de algún siniestro se daña la unidad, pero no se impide el uso de la misma, "EL ARRENDATARIO" podrá optar por reparar esos daños por su propia cuenta o hacer uso del seguro contratado, pero en cualquier caso es su responsabilidad reparar la unidad para que conserve óptimas condiciones de uso.

Queda expresamente convenido de que "LA ARRENDADORA" no será responsable de ninguna reclamación que pudiera surgir respecto del aludido seguro, ni por los hechos que se presenten ni por las acciones que se ejerciten.

B. Daños a la unidad. "El Arrendatario" reconoce expresamente que es por su propio riesgo y corren por su cuenta todos los costos que resulten de:

- a. Todos los vicios o defectos ocultos de la unidad, no obstante que dichos vicios le impidan utilizar en forma absoluta la unidad.
- b. La pérdida total o parcial de la unidad, aun si ello se deriva de caso fortuito o de fuerza mayor
- c. Los robos, destrucciones, daños y demás riesgos que pudieren afectar total o parcialmente la unidad.
- d. Los riesgos, daños y pérdidas que se deriven del simple uso de la unidad, no obstante que "El Arrendatario" utilice el mismo en forma totalmente lícita.

En todos los casos anteriores, "El Arrendatario" continuará pagando a "LA ARRENDADORA" las rentas pactadas.

En caso de que por virtud de cualquier acto de una tercera persona o autoridad se afecte el uso, disfrute, posesión o propiedad de la unidad, "EL ARRENDATARIO" se obliga a realizar todos los actos y defensas que procedan tendientes a recuperar la propiedad o posesión o defender su uso y disfrute. En caso de requerirlo, "LA ARRENDADORA" otorgará la legitimación legal necesaria para proteger la propiedad, posesión, uso y disfrute de la unidad. "EL ARRENDATARIO" notificará a "LA ARRENDADORA" la presentación de cualquiera de estos sucesos, a más tardar el siguiente día hábil de ocurridos. De lo contrario, "EL ARRENDATARIO" estará obligado a pagar los daños y perjuicios originados de dicho retraso. No obstante lo anterior, "LA ARRENDADORA" podrá iniciar directamente todos los actos y defensas necesarios para proteger la unidad.

DECIMA.- TERMINACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE LA UNIDAD POR VENCIMIENTO DEL PLAZO Y DERECHO DE PREFERENCIA.

En la fecha de terminación del plazo del arrendamiento "EL ARRENDATARIO" deberá devolver la unidad junto con todas las llaves, documentación original legal y fiscal, de mantenimiento y uso y accesorios en el domicilio que le indique "LA ARRENDADORA" dentro de las veinticuatro horas siguientes a la fecha de terminación sin necesidad de requerimiento previo y en las siguientes condiciones: UNO) CARROCERIA.- La carrocería deberá encontrarse sin golpes, rayones, abolladuras y pintura en buen estado; DOS) VIDRIOS.- El parabrisas, medallón y vidrios laterales deberán encontrarse sin estrelladuras; TRES) INTERIORES.- Vestiduras limpias y sin quemaduras o rasgaduras, los instrumentos del tablero deberán encontrarse funcionando, aire acondicionado funcionando (si así esta equipada la unidad), radio funcionando (si así esta equipada la unidad), tapetes completos, ceniceros completos, encendedor funcionando, espejo retrovisor en buenas condiciones; CUATRO) SISTEMA ELÉCTRICO.- Acumulador en buen estado de carga, unidades de luz en buen estado y funcionando, cuartos y calaveras en buen estado y funcionando, bocinas funcionando, vidrios, espejos y seguros eléctricos funcionando (si así esta equipada la unidad); CINCO) EXTERIORES.- Tapones de ruedas o rines en buen estado, tapón de gasolina, antena de radio, limpiadores completos, espejos laterales en buen estado; SEIS) LLANTAS.- Delanteras, traseras y refacción con un cincuenta por ciento como máximo de desgaste; SIETE) MOTOR, TRANSMISIÓN, SUSPENSIÓN, EMBRAGUE, DIRECCIÓN Y FRENO.- En buen estado; OCHO) HERRAMIENTA.- Debe entregar gato hidráulico, llave de tuercas, extinguidor y reflejantes; NUEVE) ENTREGA CON SERVICIO.- Lavado completo de carrocería y motor, cambio de aceite y filtros de gasolina, aceite y aire; DIEZ) ENTREGA DE DOCUMENTOS.- Tarjeta de Circulación, póliza de seguro, Manual del Propietario, carnet de servicio sellado por el distribuidor de la unidad que realizó el mantenimiento preventivo conforme a las especificaciones del fabricante y, en su caso, comprobante de verificación ambiental. "EL ARRENDATARIO" se obliga a suscribir conjuntamente con la persona que le reciba la unidad una cédula de entrega que incluirá los puntos antes detallados. Si "EL ARRENDATARIO" no devuelve la unidad en dicho plazo se entenderá que se niega a devolverla y por consecuencia, detentará la posesión de manera ilegítima y sin causa justificada. Por tal motivo, "EL ARRENDATARIO" se obliga a pagar a "LA ARRENDADORA" una pena convencional igual al importe de dos mensualidades de las pactadas para el pago de la renta, por cada día en el que "EL ARRENDATARIO" incurra en retraso en la entrega de la unidad, o su parte proporcional por cada día de retraso.

Independientemente del pago de dicha pena, "EL ARRENDATARIO" pagará todos los gastos ocasionados en relación con la devolución de la unidad, incluyendo aquellos cargos por concepto de kilometraje y gastos de mantenimiento que deban efectuarse para entregar la unidad en las condiciones señaladas en la presente cláusula.

"LA ARRENDADORA" otorga a "EL ARRENDATARIO" un Derecho de Preferencia en la compra de los bienes objeto de este contrato. Dicho derecho será ejercitable y válido siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: a) Que "EL ARRENDATARIO" no tenga ningún adeudo pendiente de pago a favor de "LA ARRENDADORA".

b) Que "EL ARRENDATARIO" notifique por escrito a "LA ARRENDADORA" con treinta días naturales de anticipación, cuando menos, su intención de ejercitar el derecho de preferencia en la compra de los bienes objeto del presente contrato, o de partes de ellos.

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
México, DISTRITO FEDERAL

c) Que "EL ARRENDATARIO" acepte por escrito el precio de venta que le indique "LA ARRENDADORA" el cual nunca será inferior al valor comercial que los bienes tengan en el mercado en la época en que se deba celebrar la compra.

d) Que el precio de venta de los bienes sea pagado de contado y a más tardar al día siguiente de la fecha que concluya este contrato de arrendamiento.

El incumplimiento de cualquiera de las condiciones establecidas en esta cláusula dejará sin efecto legal alguno el derecho de preferencia citado, quedando "LA ARRENDADORA" en libre disposición de los bienes arrendados.

DECIMA PRIMERA.- TERMINACIÓN ANTICIPADA

"LA ARRENDADORA" y "EL ARRENDATARIO" convienen en que el presente contrato se dará por terminado anticipadamente sin necesidad de declaración o proceso judicial en caso de presentarse cualquiera de los siguientes supuestos:

- Por convenio expreso entre las partes.
- Si "EL ARRENDATARIO" muere durante la vigencia de este contrato.
- Por pérdida o destrucción total de la unidad determinada por la aseguradora.
- Si el obligado solidario o "EL ARRENDATARIO", en su caso, quedan sujetos a algún procedimiento concursal, en cuyo caso, los bienes que integran este contrato quedarán completamente excluidos de la masa del sujeto al procedimiento concursal.
- Si el obligado solidario o "EL ARRENDATARIO" son declarados en estado de insolvencia o bien si son sujetos de cualquier procedimiento civil, mercantil, administrativo, fiscal, o de cualquier índole que pudiere poner en riesgo su patrimonio o estabilidad económica o financiera y por consecuencia represente un riesgo para el cumplimiento del presente contrato.

f) Si "EL ARRENDATARIO" incumple a cualquiera de las obligaciones y contraprestaciones pactadas en virtud del presente contrato. "LA ARRENDADORA" y "EL ARRENDATARIO" están de acuerdo en que, por tratarse de un contrato de tracto sucesivo, los efectos de la terminación resultarán en la extinción del presente contrato únicamente con efectos hacia el futuro a partir del día en que éste se termine. Por ello, "EL ARRENDATARIO" reconoce que deberá pagar a "LA ARRENDADORA" el uso y goce transmitido hasta esa fecha, en el entendido de que "EL ARRENDATARIO" haga entrega física de la unidad el mismo día ya que de lo contrario, "LA ARRENDADORA" tendrán el derecho a exigir el pago de una pena convencional equivalente al cincuenta por ciento del importe total de los cuatro últimos pagos mensuales de la renta pactada en el presente contrato, esta pena convencional será aplicable por cada mes que "EL ARRENDATARIO" continúe indebidamente en posesión de la unidad.

En el supuesto de que voluntariamente "EL ARRENDATARIO" pretenda dar por terminado anticipadamente el plazo pactado en el presente contrato de arrendamiento, pagará como pena convencional el cincuenta por ciento del importe total de los pagos de renta mensual establecidos por el tiempo que falte por cumplirse del presente contrato.

DECIMO SEGUNDA.- PROCEDIMIENTO CONVENCIONAL DE TERMINACIÓN ANTICIPADA Y DEVOLUCIÓN DE LA UNIDAD

Las partes convienen expresamente que el presente contrato es de naturaleza mercantil y por lo tanto, en uso de la potestad que les confieren los artículos del mil cuarenta y tres y demás relativos y aplicables del Código de Comercio, se someten de manera absoluta e irrevocable al siguiente procedimiento convencional que se ejecutará ante cualquier incumplimiento de "EL ARRENDATARIO" y/o el obligado solidario de las obligaciones pactadas a su cargo en el presente contrato. Aplicándose de manera estricta y en el siguiente orden, en materia adjetiva, el procedimiento establecido en el presente contrato, el Código de Comercio, el Código de Procedimientos Civiles aplicable y las demás leyes mercantiles, y en materia sustantiva, lo pactado expresamente por las partes en este contrato, el Código de Comercio, el Código Civil del Distrito Federal y las demás leyes mercantiles aplicables.

A) La demanda se presentará ante la oficialía de partes común del Distrito Federal en materia Civil y deberá reunir los requisitos que señala el artículo mil sesenta y uno del Código de Comercio.

B) El juez con el escrito inicial radicará la demanda respectiva en la vía especial mercantil, ordenando su registro y dictando auto con efectos de mandamiento en forma para que en el acto de la diligencia respectiva se requiera a "EL ARRENDATARIO" y/o el obligado solidario el pago de las rentas vendidas y no pagadas, las penalidades y demás accesorios que se determinen en el escrito inicial, y en caso de que los demandados no verifiquen dicho pago liso y llano en el acto de la diligencia se pondrá en posesión inmediata a la persona que en ese momento designe "LA ARRENDADORA" de las unidades objeto del presente contrato, procediéndose enseguida a embargar bienes propiedad de los demandados que sean suficientes para garantizar el pago de los prestaciones económicas que se reclamen. Acto seguido se les emplazará a juicio entregándoles sus copias de traslado.

C) Hecho el emplazamiento, los demandados tendrán un término improrrogable y fatal de tres días para pagar el importe del adeudo reclamado o para interponer como las excepciones y defensas que les asistan, las cuales solo serán consideradas pertinentes si derivan del hecho de encontrarse al corriente en el pago de las rentas y/o que no ha fenecido el plazo del arrendamiento, y únicamente serán admitidas si se basan en prueba documental, pública o privada.

D) En el presente procedimiento convencional únicamente serán admitidas las pruebas documentales, públicas y/o privadas y la presuncional en su doble aspecto, renunciando expresamente las partes a cualquier otro medio de prueba.

E) Transcurrido el término para contestar la demanda, sin mediar contestación por parte de los demandados, el juez, ante su rebeldía, procederá a dictar la resolución definitiva que en derecho corresponda.

F) Si la demanda es contestada en tiempo y forma, y la litis mereciera prueba, el juez concederá una dilación probatoria por el término de cinco días para que en dicho término se desahoguen las pruebas aportadas en los escritos de demanda y contestación. Concluido el periodo probatorio, se hará la publicación de las partes para que en el término común de dos días produzcan sus alegatos.

G) Concluido el término para alegar, el juez el conocimiento procederá, dentro de los cinco días siguientes y sin necesidad de citación previa, a dictar la resolución definitiva que en derecho corresponda.

H) En la sentencia que resuelva la controversia el Juez determinará sobre el derecho de la parte actora para disponer de las unidades arrendadas y sobre la condena o absolución de las prestaciones económicas reclamadas.

I) En la sentencia se prevendrá a los demandados para que dentro de los cinco días siguientes a que cause ejecutoria la sentencia definitiva realicen el pago de lo condenado, y en caso de no efectuarlo se procederá al trance y remate de los bienes embargados, para que con su producto se pague a la actora, hasta donde alcance, las prestaciones a su favor.

J) Para el efecto de preparara el remate de los bienes embargados, el valor que se asigne a dichos bienes será determinado por un solo perito común el cual solicitan las partes que designe el juez del conocimiento de entre los autorizados por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal. El dictamen de este auxiliar de justicia será definitivo e inatacable.

K) Las partes convienen que los recursos de apelación que les correspondan, solamente serán admitidos en el efecto devolutivo, reservándose su fallo para ser dictado conjuntamente con la apelación que, en su caso, se presente contra la sentencia definitiva. Si no se presenta recurso de apelación en contra de la sentencia definitiva se entenderá que las partes se desisten de las apelaciones interpuestas durante el procedimiento.

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción sexta del artículo mil cincuenta y tres del Código de Comercio, las partes señalan

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
México, DISTRITO FEDERAL

encontrarse plenamente capacitadas para la celebración del presente contrato, designando como sus domicilios, nombres y demás características particulares, las determinadas en el cuerpo del presente documento.

DECIMO TERCERA.- OBLIGADO SOLIDARIO Y DEPOSITARIO.

El Obligado Solidario hace suyas todas las obligaciones y prestaciones derivadas de este contrato y se compromete a cumplirlas en su totalidad en forma solidaria, incondicional e ilimitada. Por ello, "LA ARRENDADORA" podrá exigir el cumplimiento de dichas obligaciones conjunta o indistintamente a "EL ARRENDATARIO" o al Obligado Solidario. En caso de que "EL ARRENDATARIO" sea una persona moral, su representante asume en lo personal las obligaciones inherentes a un depositario, por lo que será responsable de la entrega de los bienes arrendados. El desempeño de esta obligación será a título gratuito y tendrá una duración igual a todo el tiempo que "EL ARRENDATARIO" mantenga la posesión de los bienes objeto del presente contrato.

DECIMO CUARTA.- CONSTITUCIÓN DE PRENDA SOBRE DINERO

1. De conformidad con el Artículo trescientos treinta y cuatro fracción uno romano, de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, para garantizar el cumplimiento a su vencimiento de cualquier obligación a cargo de "EL ARRENDATARIO" conforme a este Contrato, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, el pago íntegro y oportuno cuando sea exigible de las rentas y cualesquiera otras cantidades a que se refiere la Cláusula Quinta de este Contrato, así como todos los gastos en los que "LA ARRENDADORA" pueda incurrir a efecto de hacer valer sus derechos conforme a este Contrato, "EL ARRENDATARIO" en este acto otorga prenda en primer lugar y pignorata a favor de "LA ARRENDADORA" la cantidad que se indica en el inciso "a" de la Cláusula Quinta del presente contrato.

2. Las partes convienen en que el Efectivo se entrega a "LA ARRENDADORA" mediante abono en la cuenta bancaria a que se refiere la Cláusula Sexta del presente contrato.

"LA ARRENDADORA" en este acto recibe el Efectivo, salvo buen cobro. Las Partes convienen además en sujetarse a lo dispuesto por el Artículo trescientos treinta y seis de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito con respecto a la constitución de la prenda sobre el Efectivo.

3. La constitución de la prenda sobre el Efectivo no constituye novación, modificación, pago, cumplimiento o terminación de cualquiera de las obligaciones de "EL ARRENDATARIO" conforme a este Contrato.

4. La prenda sobre el Efectivo otorgada conforme a este Contrato permanecerá en vigor hasta en tanto se cumplan todas y cada una de las obligaciones a cargo de "EL ARRENDATARIO" conforme a este Contrato. La obligación de pago que en su caso nazca para "LA ARRENDADORA" por virtud del cumplimiento de dichas obligaciones a cargo de "EL ARRENDATARIO" dando lugar a que "LA ARRENDADORA" deba pagar a "EL ARRENDATARIO" una cantidad igual al monto del Efectivo, podrá, en caso de que así lo elija cualquiera de "LA ARRENDADORA" o "EL ARRENDATARIO", compensarse contra el pago de las últimas rentas a que se refiere la Cláusula Quinta.

DECIMA QUINTA.- DOMICILIOS Y AVISOS

Para los efectos legales a que haya lugar, las partes señalan como sus domicilios convencionales los siguientes:

El Arrendador: Calle: Avenida Prolongación Paseo de la Reforma, 1240 (UN MIL DOSCIENTOS CUARENTA), Piso 14 (CATORCE), Colonia Santa Fe, Cuajimalpa, México, DISTRITO FEDERAL, Código Postal: 05109 (Cero, Cinco, Uno, Cero, Nueve)

El Arrendatario: Calle: RET. CORALES 18 (DIECIOCHO), Colonia SMZA. 27 (VEINTISIETE), CANCUN, QUINTANA ROO, Código Postal 77500 (Siete, Siete, Cinco, Cero, Cero)

El Obligado Solidario: JOSE LUIS MENDEZ RAMIREZ, con domicilio en RET. CORALES 16, Colonia SMZA. 27, Población CANCUN, QUINTANA ROO, Código Postal: 77500 (Siete, Siete, Cinco, Cero, Cero).

Todos los avisos y notificaciones que hagamos deberán ser hechos por telegrama o correo certificado con acuse de recibo y en los domicilios que señalamos anteriormente.

DECIMO SEXTA.- JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE

En caso de presentarse cualquier controversia las partes se someten a la aplicación y cumplimiento de lo establecido en la cláusula décimo segunda del presente contrato, renunciando expresamente a cualquier otro fuero que por virtud de sus domicilios presentes o futuros pudiere corresponderles.

Asimismo, "LA ARRENDADORA" y "EL ARRENDATARIO" convienen expresamente que en caso de que exista incumplimiento a cualquiera de las obligaciones pactadas en virtud de este contrato y sea necesario proceder judicialmente, se hará por la vía especial mercantil, apeándose estrictamente a lo pactado en la cláusula décimo segunda de este contrato.

DECIMO SEPTIMA.- IMPUESTOS Y GASTOS

"EL ARRENDATARIO" pagará los gastos que se originen por la formalización de este instrumento ante el Corredor Público que suscribe. Con excepción del Impuesto Sobre la Renta, pagará todos los derechos, impuestos, gastos y erogaciones aplicables a este contrato de arrendamiento, así como los que en el futuro pudieran aplicarse respecto a la tenencia, posesión, uso, propiedad, mantenimiento y funcionamiento de la unidad descrita arriba, así como de los deducibles comisiones y gastos en que se generen por la utilización del seguro de las unidades que se contraten, en los términos que han quedado señalados.

"EL ARRENDATARIO" cubrirá todos los gastos y costos derivados de peajes, estacionamientos, accesorios, lavados, reparaciones, infracciones, multas, calcomanías, verificaciones u otros gastos en que "EL ARRENDATARIO" o las personas autorizadas incurran por el uso de la unidad, con sus recargos y/o actualizaciones aplicables.

Igualmente, "EL ARRENDATARIO" se obliga al pago de los gastos para el caso de ejecución del presente arrendamiento cuando se eroguen, incluyendo los honorarios del abogado que tramite el proceso, los cuales en ningún caso serán menores al diez por ciento del valor del adeudo que "EL ARRENDATARIO" tenga con "LA ARRENDADORA".

"LA ARRENDADORA" no estará obligada a realizar gasto alguno por ningún concepto. Sin embargo, en caso de que lo haga, "EL ARRENDATARIO" se obliga a reembolsarlo a su entera conformidad.

DECIMO OCTAVA.- FIRMAS

"LA ARRENDADORA", "EL ARRENDATARIO" y, en su caso, el obligado solidario declaran haber leído, comprendido y estar de acuerdo con la totalidad de las cláusulas del presente contrato por lo que es su libre voluntad celebrarlo en los términos y condiciones en que se encuentra redactado.

PERSONALIDAD

Los comparecientes acreditan la personalidad y representación de sus mandantes de la siguiente manera:

"DANIEL RICHYBLER-SERVIGES DE-MEXICO", SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, empresa constituida como "MERCEDES-BENZ LEASING MEXICO" SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, mediante:

a) Escritura Pública número 39,114 treinta y nueve mil ciento catorce de fecha 12 doce de Noviembre de 1992 mil novecientos noventa y dos, ante la fe del Licenciado Cecilio González Marquez, Notario Público número 151 ciento cincuenta y uno de la ciudad de México, Distrito Federal, cuyo testimonio quedo registrado mediante folio mercantil número 169,806 ciento sesenta y nueve mil ochocientos seis de fecha 9

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
México, DISTRITO FEDERAL




"LA ARRENDADORA"
"Chrysler Financial Services Mexico, Sociedad Anónima de Capital Variable"
Héctor D. Ruzón Ruzón


"EL ARRENDATARIO"
INSET, S.A. DE C.V.
Representado por el(la) señor(a) JOSÉ LUIS MENDEZ RAMÍREZ.

"OBLIGADO SOLIDARIO"
El(la) señor(a) JOSÉ LUIS MENDEZ RAMÍREZ.

José Antonio Soto Silva
CORREDOR PÚBLICO NÚMERO 17 (DIECISIETE)
DE LA PLAZA DE México, DISTRITO FEDERAL



Finalmente para dar inicio al arrendamiento operativo de éste cliente la Distribuidora factura la unidad a la compañía financiera que proveera del credito al cliente elabora la fatura correspondiente y la envia a la compañía Financiera



FACTURA DISTRIBUIDORA FINANCIERA
CHRYSLER Jeep



Automotriz Camba S.A. de C.V.
Av. Coba por Labna SMZA 35 MZA 2
Lote 1 y 2 Municipio Santo Juárez
Tel.: (998) 881-91-50
Cancún, Q. Roo
R.F.C. ACA-820322-RA6

CANCUN, QUINTANA ROO A 28.12.2007

CLIENTE

CHRYSLER FINANCIAL SERVICES MEXICO S.A. DE C.V.

AV PROL. P. DE LA REFORMA 1240 14
DESARROLLO SANTA FE , DISTRITO FEDERAL
C.P.: 005348 TEL : 5550813500 RFC : CFS921112BP5

No CONTROL	3:001-019033
FECHA	28.12.2007
RIV No	080626
CHRYSLER 2008 BLANCO	MARCA AND COLOR

No CUENTE	No AGENTE	No PEDIDO	CLAVE VEHICULAR
C-10630/P-10630	019	021840	1012306

OTRAS ESPECIFICACIONES

H100 BY DODGE P.UP D/H DIESEL.....
 TRANSMISION MANUAL DE 5 VELOCIDADES.....
 DIRECCION HIDRAULICA.....
 MOTOR DIESEL 2.5L TURBO CARGADO.....
 CAPACIDAD 3 PASAJEROS.....
 COLOR EXT. BLANCO COLOR INT. GRIS.....
 IGNITION KEY W1183.....

** IMPORTADO DE U.S.A. POR DAIMLERCHRYSLER DE MEXICO, S.A. DE C.V.
 CON EL PEDIMENTO O DECLARACION No. 40307004038 DEL 26/11/2007
 ADUANA: ADUANA DE HAZATLAN, SIN.

(CIENTO SESENTA Y CINCO MIL TRESIENTOS OCHENTA Y DOS PESOS 60/100 M.N.)

PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION

IMPORTE

SUB-TOTAL : 150,347.82
 10 % I.V.A. : 15,034.78
 =====
 TOTAL : 165,382.60





MOTOR	SERIE No
HECHO EN COREA	KHFZB17H68U357016

FACTURA	Nº
19033	19033

Distribuidor Autorizado Chrysler, Dodge y Jeep®

Chrysler, Dodge y Jeep: son marcas registradas por Daimler Chrysler Corporation.

ORIGINAL

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROMISSE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.

Impreso por: Auto Distrib. Central, S.A. de C.V. - Calle 20 No. 108 y 20, Dgo. 11, Col. Bepayaká, C.P. 97127, Mérida, Yuc. Méx. Tel. (999) 926 05 08. Fecha de impresión en la Empresa de Impresión S.A. T. Compañía Impresora Administrativa, Norma 2002. Número de Aprobación de Sistema de Control de Impresores Autorizados: 10371231. Impreso el 10 de Noviembre de 2008. E-mail: info@norma2002.com. Dof. Folio B-14501-10-05-02

CASO PRÁCTICO CONTABLE :

La empresa —**Arlu financial services SA de CV**— realiza todo el proceso anteriormente señalado y lleva a cabo el proceso de compra de dos contratos **de arrendamiento operativo** aprobando y financiando a 12 unidades del sector automotriz - autos y vehículos comerciales a distintos arrendatarios tanto personas físicas con actividad empresarial como a personas morales bajo las características siguientes, por las cuales se mostrarán todos los registros contables correspondientes por las transacciones durante la vida del contrato así como de hacer mención de los beneficios fiscales que de éstas contrataciones se generan esperando que para el lector sean claros con el objeto de facilitar su aplicabilidad y asegurar que un esquema de arrendamiento operativo genera beneficios fiscales como siguen :

- Se otorgan en financiamiento 15 autos por un valor total del MOI \$ 1,540,000.00 pesos
- Se otorga financiamiento por un plazo de 36 meses
- Se especifica un valor residual al final del contrato de arrendamiento puro de 20% sobre el MOI
- Se especifican ingresos por rentas fijas iguales anuales por c/u de los 3 años de plazo que dura el contrato \$ 610,867 pesos mas su respectivo iva por pagar
- Se especifica un valor de venta a Valor de mercado de \$ 433,000.00 pesos
- El ejercicio está hecho para mostrar una utilidad de \$ 125, 000.00 pesos a la maduración del contrato entre el valor de venta y el valor de costo para el arrendador
- Se genera una cuenta por cobrar por el Deposito en garantía por los tres años de plazo Total de los 15 equipos de arrendamiento Operativo por \$ 50,906.00 pesos así como el cobro al arrendatario
- Se genera una cuenta por cobrar por la tenencia por los tres años de plazo Total de los 15 equipos de arrendamiento Operativo por \$ 106,260.00 pesos así como el cobro al arrendatario
- No se adjunta el dato correspondiente al cargo y cobro por la ratificación del contrato en virtud de que actualmente la mayoría de financieras, sofoles ya no lo están cobrando
- Se adjunta el ejemplo práctico complementario con las “ T “ de mayor y la hoja con el objeto de mostrar la totalidad de registros contables a detalle así como los registros contables por los cobros

" Arlu Financial Services SA de CV "

Listado de información y registros contables de 10 Equipos del sector automotriz financiados bajo el esquema de " Arrendamiento Operativo " desde el punto de vista del Arrendador

Division Comercial	Tipo	Monto Original de Inversion	Valor Residual al 20%	Valor a Depreciar	Plazo a 36 meses	Depreciacion Mensual	Depreciacion Total	Valor de venta g Valor Mercado	Interes	Ingresos X rtas año 1	Ingresos X rtas año 2	Ingresos X rtas año 3	Total Ingreso por Rentas	Util (Perdida) en venta de AP	Deposito en Garantia	Seguro Anual	Seguro Total	tenencia 2.3%
1 Auto	Auto 1	100,000	20,000	80,000	36	2,222	80,000	30,000	13%	39,667	39,667	39,667	119,000.00	10,000	3,306	9,917	29,750	6,900
2 Auto	Auto2	120,000	24,000	96,000	36	2,667	96,000	34,000	13%	47,600	47,600	47,600	142,800.00	10,000	3,967	11,900	35,700	8,280
3 Auto	Auto3	130,000	26,000	104,000	36	2,889	104,000	36,000	13%	51,567	51,567	51,567	154,700.00	10,000	4,297	12,892	38,675	8,970
4 Auto	Auto4	140,000	28,000	112,000	36	3,111	112,000	38,000	13%	55,533	55,533	55,533	166,600.00	10,000	4,628	13,883	41,650	9,660
5 Auto	Auto5	150,000	30,000	120,000	36	3,333	120,000	40,000	13%	59,500	59,500	59,500	178,500.00	10,000	4,958	14,875	44,625	10,350
6 Comercial	Comercial7	160,000	32,000	128,000	36	3,556	128,000	47,000	13%	63,467	63,467	63,467	190,400.00	15,000	5,289	15,867	47,600	11,040
7 Comercial	Comercial8	170,000	34,000	136,000	36	3,778	136,000	49,000	13%	67,433	67,433	67,433	202,300.00	15,000	5,619	16,858	50,575	11,730
8 Comercial	Comercial9	180,000	36,000	144,000	36	4,000	144,000	51,000	13%	71,400	71,400	71,400	214,200.00	15,000	5,950	17,850	53,550	12,420
9 Comercial	Comercial10	190,000	38,000	152,000	36	4,222	152,000	53,000	13%	75,367	75,367	75,367	226,100.00	15,000	6,281	18,842	56,525	13,110
10 Comercial	Comercial11	200,000	40,000	160,000	36	4,444	160,000	55,000	13%	79,333	79,333	79,333	238,000.00	15,000	6,611	19,833	59,500	13,800
		1,540,000	308,000	1,232,000		34,222	1,232,000	433,000		610,867	610,867	610,867	1,832,600	125,000	50,906	152,717	458,150	106,260

Activo Fijo (MOI)	
1) 1,540,000	1,540,000 (9)
Iva Acreditable	
1) 246,400	
Bancos	
4) 2,125,816	1,786,400 (1)
8) 502,280	
10) 50,906	50,906 (11)
15) 106,260	458,150 (12)
	2,785,262
	2,295,456
	489,806
Deposito en garantia - Balance	
11) 50,906	50,906 (9)
Seguros - Balance	
12) 458,150	458,150 (13)

Depreciacion Acumulada - Balance	
9) 1,232,000	1,232,000 (2)
Deducible para impuestos	
Depreciacion - Resultados	
2) 1,232,000	
Costo por venta de AO	
9) 308,000	
nota : Utilidad (Perdida) por Venta de AO	
	125,000
Seguros - Resultados	
13) 458,150	

Ingresos por Rentas	
	1,832,600 (3)
iva por pagar rentas	
5) 293,216	293,216 (3)
Cuenta por Cobrar Vencido Cliente	
3) 2,125,816	2,125,816 (4)
9) 50,906	50,906 (10)
14) 106,260	106,260 (15)
	2,282,982
	2,282,982
Computable para pago de impuesto	
iva por pagar efectivamente cobrado - rentas	
	293,216 (5)
tenencia - Resultados	
13) 106,260	106,260 (14)

Venta Equipo en Arrendamiento Operativo	
	433,000 (6)
iva por pagar por venta de equipo AO	
7) 69,280	69,280 (6)
Cuenta por Cobrar por Venta de Equipo	
6) 502,280	502,280 (8)
iva por pagar efectivamente cobrado - rentas	
	69,280 (7)

- 1 Se registra el alta de los 10 equipos en AO con su respectivo iva acreditable del 16%
- 2 Se registra la depreciacion de los tres años de los 10 equipos en Arrendamiento operativo
- 3 Se registra el ingreso por el devengamiento de las rentas de los 10 equipos en AO Vs. Una cuenta por cobrar con los clientes arrendatarios
- 4 Se registra el cobro de las rentas devengadas de los tres años de los 10 equipos en Arrendamiento operativo
- 5 Se registra el traspaso del iva por pagar efectivamente cobrado por las rentas para efectos del computo del pago del impuesto
- 6 Se registra la venta de los equipos en Arrendamiento operativo posterior al termino del plazo pactado en el contrato y la respectiva cuenta por cobrar asi como el registro del iva por pagar correspondiente
- 7 Se registra el traspaso del iva por pagar efectivamente cobrado por la venta del equipo de Arrendamiento operativo
- 8 Se registra el cobro por las ventas de Los 10 equipos otorgados en Arrendamiento operativo
- 9 Se registra la cuenta por cobrar al arrendatario por el deposito en garantia de los 10 equipos en Arrendamiento operativo
- 10 Se registra el cobro del deposito en garantia del arrendatario de los 10 equipos en Arrendamiento operativo
- 11 Se registra la devolucion del deposito en garantia al arrendatario de los 10 equipos en Arrendamiento operativo
- 12 Se registra el pago de los seguros por los 10 equipos en Arrendamiento operativo a la Aseguradora " Siempre en Tiempo "
- 13 Se registra la amortizacion total por los seguros por los 10 equipos en Arrendamiento operativo pagados a la Aseguradora " Siempre en Tiempo "
- 14 Se registra la cuenta por cobrar por la tenencia total por los tres años de Arrendamiento operativo de los 10 autos
- 15 Se registra el cobro de la tenencia del arrendador por 10 autos en Arrendamiento operativo

Nota: No se adjunta el registro contable por Ratificación de contrato en virtud de que actualmente la mayoría de financieras y Sofoles ya lo están cobrando

ABREVIATURAS

AMDA	Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores
AMFE	Asociación Mexicana de Financieras Especializadas
AMIA	Asociación Mexicana de la Industria Automotriz
AO	Arrendamiento Operativo
BANXICO	Banco de México
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CAT	Costo Anual Total
CFE	Código Fscial de la Federación
CINIF	Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera
CBNV	Comisión Nacional Bancaria de Valores
CONCAMIN	Condefereación de Cámaras Industriales
CONCANACO	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio
DOF	Diario Oficial de la Federación
IETU	Impuesto Especial a Tasa Única
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ISR	Impuesto Sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado
MOI	Monto Original de la Inversión
NAFIN	Nacional Financiera
NIF	Normas de la Información Financiera
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
PCGA	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
PIB	Producto Interno Bruto
PTU	Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la Empresa
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
SOFOL	Sociedad Financiera de Objeto Limitado
SOFOM	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
TIIE	Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Conclusión

La industria automotriz a nivel mundial está de salida con la crisis, pero la inversión, desarrollo y mano de obra calificada que se ha generado y que actualmente se está dando en México, prevén que México se mantendrá como uno de los principales productores en la industria automotriz del mundo en el mediano y cercano plazo y poder recuperarse ascendiendo en el ranking mundial como lo fue en años anteriores, esto envía un mensaje de que México es un país atractivo para atraer inversión foránea producto de la reestructura global de la industria tanto en la parte de la producción que a su vez detonará un incremento en la exportación y en la comercialización interna de México y que por ende al haber mayor producción de vehículos y de avanzar de manera paralela en las medidas necesarias que el sector automotriz necesita en relación a la creación de nuevos y más apoyos e incentivos fiscales, regulación al ingreso de vehículos automotores usados provenientes de Estados Unidos principalmente, y la llegada de nuevas inversiones a nuestro país, abrirá la puerta para la generación de un mayor dinamismo económico del sector automotriz, en el cuál el producto financiero de arrendamiento operativo ofertado por las compañías financieras establecidas en México puede volver a crecer y desarrollarse ágilmente y a su vez y con los planes de publicidad y mercadotecnia necesarios se comuniquen y envíen el mensaje a los contribuyentes de que los planes que se contraten bajo el plan de arrendamiento operativo son más atractivos y poseen mayores ventajas que los arrendamientos financieros para los clientes conformados por personas morales y personas físicas con actividad empresarial que son quienes en su mayoría captarán y aprovecharán de una mejor manera las ventajas contables y beneficios fiscales sobretodo en materia de deducciones No solo en su deducción con periodicidad mensual sino en la deducción fiscal a largo plazo, que de éste producto financiero se pueden obtener y llevarlos hasta la contabilidad de los organismos que lo contraten u otorguen financiamiento, en el supuesto de acordar y firmar su contratación.

Por todo lo anterior se puede señalar que el presente trabajo, constituye una guía de consulta, pues no solo constituye una fuente de información e investigación, que permite al lector conocer el funcionamiento, aplicabilidad y beneficios fiscales de contratar u ofrecer un producto de arrendamiento operativo.

Bibliografía

Libros

- Alemán José Manuel, “Proyección del arrendamiento“, Editorial trillas, edición 2007, México.
- Baena Paz Guillermina, “Manual para elaborar trabajos de investigación documental“, Editores Mexicanos Unidos México, ediciones 1997 y 2008, México.
- Bejar Navarro Rafael, “El diseño de la metodología de la investigación“, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Humanidades, Centro de Investigaciones Científicas y Humanísticas edición 2009, México.
- Brealey A. Richard, “Principios de Finanzas Corporativas“, Editorial McGraw Hill edición 2006, México.
- Cura Hernández Sergio Alejandro “Historia del Automóvil“, Editorial Chrysler Corporation edición 2009, Estados Unidos de America.
- De la Parra Escandon Andrés, “Reporte anual Industria Automotriz México“, Editorial Edicol, ediciones 2009 y 2010, México.
- Hernández Sampieri Roberto, “Metodología de la Investigación“, Editorial McGraw Hill, edición 2006 México.
- Huerta G. Arturo, “Carteras vencidas inestabilidad Financiera“, Editorial Diana, edición 2009, México.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos “Normas de Información financiera (NIF)“, Editorial IM.C.P. , 5a edición 2010, México.
- Levy Haime Luis, “El Arrendamiento Operativo“, Editorial Calidad ISEF, edición 2009, México.
- Mendoza Mendoza Claudia, “Estudio práctico del IETU“, Editorial Pac, edición 2008, México.
- Mota Domínguez Enrique, “Compilación Universitaria” Editorial Dofiscal, edición 2010, México.
- Ocampo Medina Carlos, “Compilación Fiscal correlacionada“, Editorial Mexico, edición 2009, México.
- Torre Villar Ernesto “La metodología de la investigación archivística y documental“, Editorial McGraw-Hill, edición 2008, México.
- Van Horn John M.Wachowicz jr., “Fundamentos de Administración Financiera“, Editorial Person Educación, edición en español 2003 México.

Revistas

- Araujo Pereyra Carlos Alberto, Fleet Motion Facil Leasing revista, “Reporte anual de Arrendamientos - líder”, 2005, 2009 y 2010, www.facilleasing.com.mx
- Flores Garibay, FG Revista, “El arrendamiento Puro una opción real para la deducción fiscal en automóviles”, www.fgrevista.com.mx
- Ríos Victor , Negocios e Industria, “ La producción automotriz en México AMIA”, Editorial Imagen, 2011 , México www.negocioseindustria.com.mx
- Tecles Martin Juan , “Reporte de mercado guia autométrica”, editorial Guvimex, edición 2010 www.autometrica.com.mx
- Vicencio Mianda Arturo, “Redacción de revistas científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal” La Industria Automotriz en México, antecedentes y situación actual y perspectivas en línea # 21”, Red ALyC, editorial Facultad de Contaduría y Administración, revista_cya@correo.fca.unam.mx

Páginas de Internet

- www.banamex.com
- www.condusef.gob.mx.
- www.depreciacion.net/activos-fijos.html
- www.es.mimi.hu/economia/activos_fijos.html
- www.forofiscal.gvamundial.com.mx/showthread
- www.giogos@gestiopolis.com
- www.interactivo.eluniversal.com.mx
- www.monografias.com
- www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC17.pdf
- www.profine@prodigy.net.mx
- www.wikipedia.org/wiki/depreciación.