



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANALISIS
Y CONSIDERACIONES
DE ALGUNOS
FACTORES
QUE AFECTAN
AL ARRENDAMIENTO
FINANCIERO
EN MEXICO

TESIS que sustenta el Alumno
JESUS RICARDO SANCHEZ VILLEGAS
para obtener el titulo de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

MEXICO

1977



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.

A mis padres,
por el cariño
con que me
educaron.

A mis abuelos,
en honor a su
memoria.

A mis hermanos,
con cariño y
afecto.

A todos mis Tíos,
por el camino digno
y honesto que me han
marcado.

A mis profesores y compañeros,
por sus enseñanzas y los agradables
días que pasamos juntos.

A la Universidad Nacional
Autónoma de México, por
la oportunidad que me brinda
de llegar a mi meta.

Al Lic:

**Sergio Contreras Pérez,
por el acertado asesora-
miento de esta Tesis.**

A mi padrino:

Oscar Fiacro Villegas Bello

A la Srita:

**Ma. de la Luz Pantoja A.
por su invaluable ayuda.**

I N D I C E

	Páginas
PROLOGO	1
CAPITULO I Antecedentes del Arrendamiento Financiero.	2
1. Definición	2
1.1. Características	2
1.2. Antecedentes Históricos	3
1.3. Arrendamiento Financiero en México	4
CAPITULO II Tipos de Financiamiento	9
2.1. Clasificación	10
2.2. Recursos Internos	11
2.3. Recursos Externos	12
CAPITULO III Aspecto Legal del Arrendamiento Financiero	15
3.1. Legislación Civil	15
3.1.1. Conclusión	17
3.1.2. Contrato de Compra-Venta	17
3.1.3. Contrato de Arrendamiento	19
3.1.4. Contrato de Arrendamiento Financiero	20
3.2. Legislación Fiscal	24

	Páginas
CAPITULO IV Costo de Capital	29
4.1. Complejidad para determinar el Costo de Capital.	30
4.2. Intereses como Costo de Capital.	32
4.3. Determinación del Costo de Capital a través de prorrateso.	35
CAPITULO V Evaluación de Alternativas	38
5.1. Determinación de posibilidades	38
5.2. Análisis del Arrendamiento Financiero	40
5.3. Determinación de Indicadores	40
5.4. Ejemplo	41
CAPITULO VI Análisis del Arrendador	51
6.1. Ventajas	52
6.2. Desventajas	59
CAPITULO VII Análisis del Arrendatario	64
7.1. Ventajas	64
7.2. Desventajas	72
CAPITULO VIII Conclusiones	76
BIBLIOGRAFIA	78

P R O L O G O

Este trabajo ha sido elaborado con dos fines primordialmente; el primero es que sirva de base en la sustentación de mi examen profesional para alcanzar el título de Licenciado en Administración de Empresas, requisito necesario y exigible por la Universidad Nacional Autónoma de México, y como auxiliar en diversos estudios sobre financiamiento para la industria y el comercio, la actividad económica en general y estudiantes de la carrera.

La selección de este tema se debió primordialmente, por el encanto que produjo en mí el conocimiento de un tipo de financiamiento que conjunta una serie de factores diversos que afectan en forma directa la actividad económica de las empresas y que pueden beneficiar en gran parte sus razones financieras, su rentabilidad, su productividad y su solvencia entre otros.

En la primera parte del estudio se proporciona información general sobre diversas características que determinan su formación y ubicación dentro de la legislación y la empresa; en la segunda parte se describe un análisis del Beneficio en Costo, Rentabilidad e Inversión del Arrendamiento financiero así como sus ventajas y desventajas.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. DEFINICION

El arrendamiento financiero, es una de las técnicas modernas con que cuenta la administración financiera, para lograr una mayor captación de recursos que permita una mejor distribución de los bienes de capital de la empresa.

1.1. Características:

1.1.1. Es un contrato en el que se combina la compra-venta de un bien a crédito y la renta del mismo.

1.1.2. Facilita otros tipos de depreciación no permitidos por la Ley Federal del Impuesto sobre la Renta como en casos normales.

1.1.3. No es cancelable por ninguna de las partes durante un plazo determinado. Normalmente, este plazo comprende una gran parte de la vida económica del bien arrendado. En México se ha incluido la posibilidad de la cancelación por parte del arrendatario mediante una cláusula penal.

1.1.4. El valor de la renta se determina en una cantidad, que permite al arrendador recuperar el costo total del equipo, más un rendimiento sobre su inversión durante el plazo estipulado en el arrendamiento.

1.1.5. En un arrendamiento "neto". El arrendador únicamente proporciona los fondos para comprar el equipo y cobra la renta.

1.1.6. Generalmente el contrato de arrendamiento incluye una operación por la cual el arrendatario puede continuar utilizando el equipo arrendado, después de terminar el plazo original del arrendamiento. El procedimiento más corriente es el de renovar el contrato a una cuota considerablemente más baja, que la establecida en el arrendamiento inicial.

1.1.7. Existe la liberación de capital de trabajo, lo que permite un mejor aprovechamiento de los recursos.

1.2. Antecedentes Históricos.

El arrendamiento financiero, tiene su origen en los Estados Unidos de Norte América, hacia el año 1850. No siendo hasta después de la Primera Guerra Mundial, debido a la cual los Estados Unidos - cayeron en una depresión económica por los estragos que causó - esta situación bélica, cuando el arrendamiento financiero cobró más importancia, debido a la escasés de recursos económicos; en donde podemos encontrar a la primera compañía de que se tiene conocimiento en la prestación de ese servicio: "La Bell Telephone Company", la cual arrendaba equipos telefónicos desde el año de 1870 y a la cual siguieron otras compañías, entre las cuales podemos mencionar a la "Sperry Rand Company" (Remington Rand), así como

la compañía "Pullman", apareciendo posteriormente algunas otras
* empresas que se dedicaron a desarrollar este tipo de actividades,*
económica, como lo es la "International Business Machines" -
(I. B. M.). Observando que este tipo de actividad económica tiene
la característica de poder obtener buenas utilidades, empiezan a
aparecer en el mercado compañías dedicadas a la prestación de -
este servicio y ^{es} en el año de 1950, cuando aparecen la "United States
Corporation", ^{que} ~~y es así~~ que para el año de 1951 existía en los Esta-
dos Unidos un total de diez millones de dólares en equipo arrendado,
ascendiendo a trescientos millones de dólares en el año de 1962, lo
cual daba un total de seiscientos millones de dólares circulando en
esta actividad. Ascendiendo a seiscientos cincuenta millones de
dólares en equipo arrendado, para el año de 1966 circulando mil -
trescientos millones de dólares en equipo arrendado, para dar un
total de tres mil millones de dólares circulando dentro de la acti-
vidad en el año de 1969.

Y por último la cifra de tres mil millones de dólares en equipo y
de siete mil millones de dólares que circula dentro de esta activi-
dad en el año de 1972.

1.3. Arrendamiento Financiero en México.

En México aparece el arrendamiento financiero a partir del año
de 1961, con la formación de "Interamericana de Arrendamientos,

S. A." (I.D.A.S.A.), la cual contaba en el año de 1962 con un capital de tres millones de pesos en equipo arrendado, aumentando éste a ciento diez millones de pesos en el año de 1968. Aparecen posteriormente dentro de este mercado otras compañías como son: "Arrendadora de Maquinaria y Equipo, S. A.", "Arrendadora Mexicana, S. A." y dentro de otro tipo de empresas se aunó el arrendamiento financiero a los servicios ya establecidos como son los bancos, en las cuales se encuentran las arrendadoras del "Banco Nacional de México, S. A." y "El Banco Internacional, S. A.", junto con otros más.

La mayoría de las actuales arrendadoras iniciaron operaciones en el año de 1965 y podemos decir que ofrecen dos tipos de financiamiento; Arrendamiento de Pago total o Financiamiento, y Arrendamiento Puro u Operativo.

Al presente año existen 15 arrendadoras de importancia en México, de las que cinco pertenecen a grandes grupos bancarios, acaba de entrar en operación una más perteneciente a BANCA CREMI.

Durante el período de 1961 a 1965 el volumen de arrendamiento en México, creció a un ritmo del 20% llegando a los treinta y cinco millones de pesos en equipo arrendado. Durante el período de 1966 a 1969 el mercado de arrendamiento tuvo un extraordinario crecimiento, debido a la implantación del nuevo criterio que emitió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el cual permitió el uso

de la depreciación acelerada y así el volumen en arrendamiento creció de cuarenta y siete millones de pesos en 1966 a la cantidad de quinientos treinta y cinco millones de pesos en 1969, lo cual representó un ritmo de crecimiento anual del 80%.

El rápido crecimiento que adquirió esta actividad económica dentro del país, obligó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a tomar un criterio sobre el particular, emitiendo el día 30 de abril de 1966 un Oficio con número 311-22526, mejor conocido Criterio 13 de la Dirección General de Impuesto sobre la Renta, en el cual se especificaba el tratamiento que debería utilizar tanto el arrendador como el arrendatario.

El arrendador en función a este criterio, daba un tratamiento similar al autorizado por la propia Ley, al de venta en abonos dejando a las arrendadoras en libertad de seleccionar el método más atractivo respecto a la selección del costo para dar utilidad del ejercicio y la depreciación acumulable.

En tanto que el arrendatario, tenía la posibilidad de deducir anualmente el importe de las rentas pactadas y al finalizar el contrato, la posibilidad de considerar el pago del precio simbólico como valor de los bienes, o bien considerar el importe total del contrato como costo de Adquisición y al ejercer la opción de compra llevar a cabo la depreciación del bien.

Al percatarse la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de esta situación, deja sin efecto el Criterio 13 a través de la emisión del Oficio número 537-6199 del día 23 de septiembre de 1969, en el cual se notifica que del análisis realizado, eran las arrendadoras quienes estaban posibilitadas para llevar a cabo la depreciación de acuerdo con el Artículo 21^a de la Ley del Impuesto sobre la Renta, y en el cual, no se incluía la parte proporcional al costo de las rentas recibidas.

Viéndose afectados los arrendadores al no poder considerar como deducible la diferencia del costo proporcional a la depreciación antes permitida, ya que aplicaban una pérdida a las utilidades en el momento de realizar la operación de compra.

Hacia fines de 1975 se estimó que el mercado del arrendamiento en México llegó a los mil quinientos millones de pesos. Además se proyecta que el volumen de activos arrendados tenga un crecimiento a una tasa compuesta del 20% anual, durante 1976 y 1977. Sin embargo, cabe aclarar que el Arrendamiento Financiero es un instrumento poco conocido en México, ya que este apenas significa el 1% de la inversión total privada del país. En cambio, en los E. U. A., el arrendamiento representa el 15% de la inversión bruta y se estimó que el total de activos en arrendamiento llegó a los cien mil millones de dólares a finales de 1975. Por ello, algunas

arrendadoras nacionales consideran que si se inicia una campaña institucional para promover el arrendamiento y se educa a inversionistas sobre las grandes ventajas que ofrece tanto financieras como fiscales, se logrará ampliar substancialmente el mercado, ya que la actual legislación jurídica favorece este tipo de financiamiento.

CAPITULO II

TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

Es común que en el desarrollo de una empresa se encuentre en su trayectoria grandes obstáculos para su operación y expansión, o bien que éste sea a un costo financiero demasiado elevado, por desconocimiento de los procedimientos y servicios prevalecientes en materia de crédito.

Aunado a esto, el rápido crecimiento que ha sufrido nuestro país, ha obligado a que en el ámbito de las finanzas, se depuren y especialicen cada vez más las técnicas financieras con el objeto de obtener un máximo de satisfacción con un mínimo de recursos.

En la actividad financiera, encontramos dos grandes factores, que son los que van a dar el rápido o lento desarrollo de una empresa en materia financiera, y éstos son: el origen y aplicación de recursos. "El origen de los recursos, son todas aquellas actividades que desarrolla la empresa con el fin de obtener o captar dinero para nuevamente invertirlo. La aplicación de los recursos son todas aquellas inversiones que realiza la empresa con el fin de obtener utilidad".

Como origen de los recursos tenemos:

a) Aumento de pasivo, a través de préstamos, ya sean directos, crédito de proveedores, préstamos de habilitación o avío.

- b) Aumento de capital, a través de emisión de obligaciones, emisión de bonos, utilidades retenidas, etc.
- c) Disminución de activos, a través de la venta de activo fijo, recuperación de gastos anticipados, etc.

Como aplicación de los recursos tenemos:

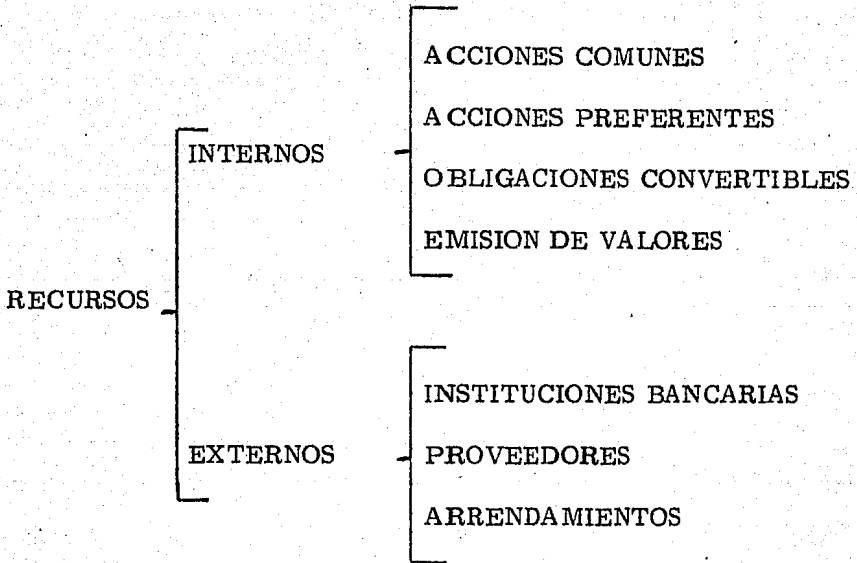
- a) Aumento de Activo, en aumento de activo circulante compra de activo fijo, etc.
- b) Disminución de Pasivos, el pago a proveedores, acreedor hipotecario, rentas, etc.
- c) Disminución de Capital, pago de bonos, pago de utilidades, etc.

El Arrendamiento Financiero, puede ser un origen de recursos a través de la liberación de capital, que nos produce aumento en el pasivo o a su vez un aumento de capital. Y también puede considerarse como una aplicación de dichos recursos, al aumentarse los activos disponibles.

2.1. Clasificación.

Empezaremos presentando esquemáticamente los medios de que puede valerse la empresa, para captar los fondos que les son necesarios por los canales autorizados, y el lugar que le corresponde al arrendamiento financiero dentro del mismo.

CUADRO 2.1.



2.2. Recursos Internos: La empresa aparte de tener un medio común de captación de recursos, que en la mayoría de los casos es la venta directa, tiene otras posibilidades de financiarse y dentro de los recursos con que cuenta, tenemos la venta de acciones - comunes, con lo cual se aumenta el número de socios. La venta de acciones preferentes con que la empresa contrae obligaciones sin aumentar el número de socios. Contratación de obligaciones, tales como: Obligaciones hipotecarias y obligaciones prendarias. Y por último, tenemos la emisión de valores. Dentro de ellos y con las normas legales que regulan este tipo de actividad, la empresa estipula el interés que obtendrá estos documentos, así como su

vencimiento y duración y por tratarse de una actividad específica dentro de cada empresa, son ellas las que regulan y seleccionan las características de dichos documentos y éstos son bastante variables en su formato.

2.3. Recursos Externos.

Otro medio de financiamiento con que cuentan las empresas, lo tenemos en los endeudamientos y los arrendamientos.

2.3.1. Endeudamientos con Instituciones bancarias. Observamos que una empresa puede endeudarse con una institución bancaria que le ofrece una serie de servicios, entre los que encontramos:

- a) Crédito Directo, que puede considerarse como la actividad típica de una institución bancaria y en el cual no existe más garantía que la que puede ofrecer la persona como sujeto de crédito.
- b) Crédito Simple, que es aquél que realizan los bancos con sus clientes y que por lo tanto conocen de su solvencia y capacidad de pago.
- c) Crédito Refaccionario, que es un tipo de préstamo en el que se especifica que el préstamo será utilizado para la compra de maquinaria y herramienta para la transformación de productos (activo fijo) y que por lo tanto está garantizado por los utensilios a que se dedica el préstamo.

d) Hipoteca Industrial, este tipo de préstamo tiene como característica, el estar garantizado por los bienes inmuebles de la industria que solicita el préstamo.

2.3.2. Endeudamientos con empresas que proporcionan crédito (proveedores). Asimismo, una empresa puede contraer obligaciones con los proveedores a través de:

a) Compra-Venta con reserva de dominio en la cual el vendedor de un objeto conserva la posesión del mismo, no así el uso del objeto hasta su total liquidación.

b) Préstamos Refaccionarios respaldados por una institución bancaria, este tipo de préstamo se hace en la compra de activos fijos en los cuales el vendedor da crédito al comprador, con la condición de que éste lo respalde un Banco.

c) Préstamos a cambio de Títulos de Crédito; este tipo de préstamo tiene la característica de estar respaldado por un documento reconocido legalmente y por lo cual existe la obligación de pagarlo y entre los cuales podemos encontrar el pagaré, la letra y otros - más comunes en la actividad económica.

2.3.3. Endeudamientos a través de Arrendamiento; por último, hablaremos de otra posibilidad que tiene la empresa para financiarse y es el arrendamiento, del cual la empresa tiene la posibilidad de

utilizar los objetos que le son de necesidad, sin que éstos sean de su propiedad y así tenemos:

- a) **Arrendamiento Común**, en el cual el arrendatario hace uso del objeto, y un gasto, sin llegar a tener nunca la posición del objeto.
- b) **Arrendamiento Financiero**, es aquél en el que el arrendatario hace uso del objeto teniendo la posibilidad de que al que al finalizar el contrato, las rentas se le tomen en cuenta para la posibilidad de comprar el bien antes arrendado.

CAPITULO III

ASPECTO LEGAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

3. 1. Legislación Civil.

Tomando en consideración que el derecho civil denomina el contrato como el acto jurídico tipo, y a su vez catalogándolo como el acuerdo de dos o más voluntades, para crear, transmitir, modificar y extinguir derechos y obligaciones.

Concluimos, de lo anterior, que el arrendamiento financiero es un contrato de naturaleza jurídica, primero por ser voluntad de dos o más personas al ponerse de acuerdo acerca de la realización de un evento determinado (el arrendamiento financiero), y segundo, por la peculiaridad de crear, transmitir, modificar y extinguir derechos y obligaciones.

Si no se encuentra ningún impedimento para catalogar el arrendamiento financiero como un contrato, el paso siguiente es ver qué tipo de clasificación tiene dicho contrato; para esto nos valdremos de la clasificación general de los contratos elaborados por Giorgi.

CUADRO NUMERO 3.1

Clasificación de los Contratos de Giorgi.	1. Transmisores de Dominio	[Mutuo Donación Permuta Compra-Venta
	2. Transmisores de Uso	[Arrendamiento Comodato
	3. Realizadores de un fin común	[Sociedad Asociación Aparcería
	4. Prestación de Servicios	[Trabajo Servicios Profesionales Depósito Mandato
	5. Contratación Jurídica	[Transacción Compromisos en Arbitrios
	6. Préstamo de Garantía	[Fianza Prenda Hipoteca

(*)

Como podemos observar en el cuadro anterior, el contrato de arrendamiento financiero no aparece clasificado, por lo que decimos que se trata de un contrato innominado, y esto se debe a dos causas; primera, por el creciente cambio de la actividad humana, y segunda por las necesidades tan específicas que debe satisfacer el arrendamiento financiero, ya que es la yuxtaposición a la intersección del contrato de arrendamiento y el contrato de compra - venta (con sus modalidades), lo cual nos da como resultado un contrato especializado.

3.1.1. Conclusión

La conclusión a la que se puede llegar, es que el contrato de arrendamiento financiero es un contrato no específico que tiene características del contrato de arrendamiento y compra - venta, de las cuales son:

3.1.2. Contrato de Compra-Venta

3.1.2.1. Características

a) Definición

El código civil para el Distrito Federal en su Artículo 2248, define la compra-venta como el contrato en virtud del cual una persona llamada vendedor, transmite la propiedad de una casa o de un derecho a otra, llamada comprador, quien se obliga a pagar un precio determinado en dinero.

b) Importancia

La importancia de este contrato dentro de su calificación, es determinante por el papel que desempeña en la economía, ya que por su constitución es la forma moderna y típica de la adquisición de la riqueza.

c) Es el contrato translativo del dominio por excelencia, debido a su multiplicidad de uso.

d) Bilateral. - Por ser voluntad de dos personas o más.

e) Oneroso. - Por ser un contrato en el cual se cambia la cosa u objeto del contrato por un precio cierto.

f) Conmutativo. - Por transmitir la posesión del objeto al comprador.

g) Consensual. - Por haber consentimiento de las partes.

h) Principal. - Por no depender de otro contrato para su realización.

i) Instantáneo. - Por no tener que hacerlo repetidas veces.

3.1.2.2. Obligaciones del Vendedor

a) Transmitir la propiedad del objeto o el derecho.

b) Entregar el objeto vendido.

- c) Garantizar la posesión pacífica del objeto.
- d) Responder al comprador de la evicción (derechos de terceros) del objeto.
- e) Garantizar el saneamiento del objeto (vicios o defectos).

3.1.2.3. Obligaciones del Comprador

- a) Satisfacer el precio pactado.

3.1.2.4. Modalidades

- a) Compra-Venta en abonos.
- b) Compra-Venta con reserva de dominio.

3.1.3. Contrato de Arrendamiento

3.1.3.1. Características

- a) Definición

El código civil del Distrito Federal en su Artículo 2398 define al arrendamiento como el contrato en virtud del cual una persona - llamada arrendador transmite el derecho de uso de un objeto o prerrogativa de su propiedad temporalmente, a otra llamada arrendatario, quien se obliga a pagar un precio cierto en dinero y periódicamente.

- b) Importancia

★ Este recaé, por ser la forma más común del traslado del uso de un bien.

- c) Es el contrato traslativo de uso por excelencia.
- d) Bilateral
- e) Oneroso
- f) Conmutativo
- g) Consensual
- h) Generalmente Formal por tener cierto protocolo como costumbres.
- i) De Trato Sucesivo. - Por repetirse varias veces el contrato de las personas al cobro de las rentas.

3.1.3.2. Obligaciones del Arrendador

- a) Conceder al arrendatario el uso o goce temporal del objeto.
- b) Entregar el objeto arrendado en el tiempo pactado.
- c) Garantizar el goce pacífico del objeto arrendado.
- d) Garantizar la posesión útil del objeto.
- e) Verificar las reparaciones del objeto.

3.1.3.3. Obligaciones del Arrendatario

- a) Responder de los daños que por su culpa o negligencia se causen en el objeto.
- b) Satisfacer la renta en el tiempo y la forma establecida.

3.1.4. Contrato de Arrendamiento Financiero

3.1.4.1. Características

a) Definición

Es el contrato en virtud del cual una persona llamada Arrendador, transmite el derecho de uso de un objeto a otra persona llamada Arrendatario, el cual se compromete a pagar un precio cierto en dinero en un determinado período de tiempo, obligándose ambos al final del período obligatorio a cumplir cualquiera de las siguientes opciones:

- i) Rentar nuevamente el bien por otro período de tiempo, pagando una renta significativamente menor.
- ii) El arrendatario puede comprar el bien mediante el pago de una cantidad simbólica.
- iii) Vender el bien a un tercero, repartiendo entre ambas partes el producto de la venta, correspondiendo una proporción mayor al arrendatario.

b) Importancia

La importancia de este contrato por ser el tema que nos ocupa, la iremos observando en el desarrollo de la misma, pudiendo anticipar que la importancia radica en la posibilidad que da a los arrendadores y arrendatarios de poder seleccionar el método que les sea conveniente, para llegar al fin que se haya propuesto.

- c) Bilateral
- d) Oneroso
- e) Conmutativo
- f) Consensual
- g) Principal
- h) Generalmente Formal
- i) De Trato Sucesivo

3.1.4.2. Obligaciones del Arrendador

- a) Conceder al arrendatario el uso o goce temporal del objeto.
- b) Garantizar el goce pacífico del objeto arrendado.
- c) Aceptar las modalidades de venderlo o seguirlo arrendando terminado el contrato.
- d) Verificar las reparaciones del objeto cuando así lo establezca el contrato.

3.1.4.3. Obligaciones del Arrendatario

- a) Recibir la cosa arrendada.
- b) Reparar los daños que por su culpa o negligencia causen al objeto.
- c) Satisfacer la renta en el tiempo y forma establecidos.
- d) Servirse del objeto para el uso que fue convenido.

3.1.4.4. Modalidades

a) Arrendamiento Neto

Es la modalidad del arrendamiento financiero, en la cual se estipula que los gastos derivados del contrato serán cubiertos por el arrendatario, como pueden ser los gastos de instalación, de operación y de mantenimiento; gastos de importación, seguros, etc.

b) Arrendamiento Global

Es la modalidad en la que todos los gastos derivados del contrato y necesarios para la operación del equipo son efectuados por el arrendador con la característica de que dichos gastos se encuentran incluidos en el importe total de la renta que paga el arrendatario.

c) Arrendamiento Financiero Documentado

En esta modalidad, el arrendatario hace uso del objeto, bien de la propiedad del arrendador, mediante la aceptación de letras o pagarés en donde se estipula la cantidad o renta por pagar mensualmente o de acuerdo al vencimiento de los documentos.

d) Venta y Arrendamiento Financiero

Esta otra modalidad, es aquélla en la que el propietario de un bien vende el objeto al arrendador con la finalidad de arrendarlo por medio de un contrato. Pagadas las rentas establecidas vuelve a adquirir el bien a un precio menor o celebra un nuevo contrato de arrendamiento con rentas menores que en el primero.

3.2. Legislación Fiscal

3.2.1. Modificaciones al criterio 13.

El día 19 de noviembre de 1974, se publicó en el Diario Oficial de la Nación, las modificaciones que sufre la Ley del Impuesto sobre la Renta, en lo que se refiere al arrendamiento financiero.

El resultado es un cambio de la situación en que se encontraban el arrendador y el arrendatario.

Dichas modificaciones legislan el régimen a que habrán de someterse los ingresos por concepto de renta que obtengan los arrendadores y por otro lado la aplicación que se dará a las rentas que cubre el arrendatario.

El Artículo 19^a de la Ley del Impuesto sobre la Renta, reglamenta los ingresos acumulables para efectos de la misma Ley; en su Fracción VI, se adiciona el inciso h) que a la letra dice:

"h) Los ingresos provenientes de contratos escritos en los que se conceda el uso o goce de bienes y se estipule desde su formulación lo siguiente:

1. Que las partes se sujetan a un plazo inicial forzoso.
2. Que la persona que recibe el bien para su uso y goce, queda obligada a efectuar pagos que considerados en su totalidad, excedan del precio en el que se adquirió el bien, por quien concede su uso o goce.

3. Que la persona que concede el uso y goce del bien se obliga, una vez cumplido el pago de las cantidades convenidas durante el plazo inicial forzoso y a la elección de quien recibe el bien, a la realización de una de las siguientes opciones:

- 1a. La de transferirle la propiedad del bien objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de la opción.
- 2a. La de prorrogarle el contrato por un plazo cierto, durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- 3a. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa solicitud justificada del causante, podrá autorizar que se estipule una opción distinta a las señaladas.

La persona que perciba ingresos por los contratos a que se refiere este inciso, podrá optar por aplicar a sus ingresos el sistema a que se refiere el inciso g), de esta fracción y no podrá modificarlo sin autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; en ningún caso podrá sujetar los bienes objeto del contrato al régimen de depreciación que se establece en el Artículo 21^o.

Los ingresos que se deriven de la realización de cualquiera de las opciones mencionadas, serán acumulables en el ejercicio en que sean exigibles y no estarán sujetos a deducción alguna.

Cuando en los contratos en que se concedan el uso y goce de bienes se estipule un plazo forzoso, igual o superior a los términos de depreciación a que se refiere el artículo 21^a de esta Ley, y el pago de una renta equivalente o superior al valor del mismo, aún cuando no se hubieren establecido opciones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá considerar a sus otorgantes dentro del régimen establecidos en este inciso o en el de la fracción XII del Artículo 21^a, según sea el caso".

La adición del inciso h), es el reglamento de las operaciones de arrendamiento financiero en el aspecto de los ingresos de las arrendadoras y el cálculo de su costo, ya que autoriza el empleo del sistema de ventas en abonos con este tipo de contratos, sistema que se encuentra reglamentado en el inciso g), de la fracción VI, del Artículo 19^a de la propia Ley.

En el mismo Diario Oficial se publicaron, asimismo, las modificaciones y adiciones al Artículo 21^a de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la que en su fracción XII, dice lo siguiente:

"XII. - Las erogaciones que deriven de un contrato que reúna los requisitos que se señalan en el Artículo 19^a, Fracción VI, inciso h), de esta Ley; se sujetarán a lo siguiente:

a) Del total de pagos convenidos para el término forzoso inicial del contrato, el 70% se considerará como costo de adquisición de los bienes, por lo que la cantidad que resulte de aplicar dicho porcentaje, será la base sobre la cual se calculará la depreciación establecida en las Fracciones I a III de este Artículo, a partir de la fecha en que se inicie la utilización de los bienes. El 30% restante se depreciará en anualidades iguales durante el plazo forzoso inicial del contrato.

b) Si el contrato concluyere antes del plazo pactado, se deberá considerar como partida deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades deducidas en los términos del inciso anterior.

c) En caso de que se haga uso de alguna de las opciones establecidas en el subinciso 3, del inciso h), de la Fracción VI, del Artículo 19^a de esta Ley, se observará lo siguiente:

1. Si se trata de las opciones 1a. y 2a., el monto de la opción se considerará complemento del equivalente del costo de adquisición de los bienes, por lo que quedará sujeto a depreciación a la

tasa que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para depreciar dicho costo de adquisición.

2. Si se obtiene participación por la venta de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas en los términos del inciso a), de esta Fracción, menos el ingreso obtenido por la participación en la venta a terceros".

CAPITULO IV

COSTO DE CAPITAL.

El contar con información veraz, relevante y oportuna de los acontecimientos que se desarrollan dentro de cualquier empresa, permite a las personas encargadas de la toma de decisiones, seleccionar las alternativas más convenientes cuando éstas se le presenten.

Para el estudio de estas alternativas, se toma como base los objetivos que las compañías desean alcanzar, y en base a los mismos se podrá jerarquizar las bondades de cada una de ellas y determinar la acción ejecutiva a seguir.

Como uno de los objetivos primordiales que buscan la gran mayoría de las empresas, se encuentra el obtener el máximo de utilidad económica con el mínimo de inversión, de ahí la necesidad de determinar cuáles son los factores que afectan la utilidad de las empresas y entre las cuales tenemos que:

- a) La disminución de los costos elevan las utilidades.
- b) El volumen de ventas cuando aumenta, las utilidades también se elevan.
- c) El precio de los productos es directamente proporcional al resultado de las utilidades.

d) Otros factores también influyen, pero no son de la importancia de los anteriores.

De la combinación de los tres primeros factores mencionados, se obtienen indicadores y normas económicas como por ejemplo, el aumento de precios disminuye las ventas y por consiguiente se elevan los costos, de lo cual se desprende la necesidad de hacer un análisis de cada uno de ellos, para determinar el grado en que afectan a las utilidades esperadas por la empresa. Al no afectar el arrendamiento financiero en forma directa al precio de ventas ni al volumen de ventas; solamente se presentará un renglón del estudio de costos en el bien arrendado y el cual interesa de sobremanera al administrador financiero y éste es el costo de capital.

El determinar lo que costará utilizar un bien, será una ventajosa ayuda a la planeación financiera de un negocio, ya que a través de esto, se elaborarán las guías directivas a seguir dentro de la administración financiera, y la elaboración de presupuestos de entradas y salidas de efectivo marcarán indicadores a alcanzar.

4.1. Complejidad para determinar el Costo de Capital

El determinar el costo de capital de una inversión no es cosa fácil de determinar, debido a que éste generalmente se elabora en base a las necesidades que se le presentan al encargado de su presentación,

ya que para la concepción de este factor no existe un método pre-determinado que nos indique los pasos a seguir para su obtención, sino que al igual que el costo de oportunidad sólo conocemos su objetivo o su necesidad de evaluación, encontrándose con el problema de no poder definir un concepto que nos generalice lo que el costo de capital pretende resolver, ya que en la práctica existen varios factores que afectan la estandarización de un concepto que lo defina y entre los factores que afectan la estandarización de un concepto que lo defina y entre los factores que afectan a la determinación del costo de capital del arrendamiento financiero, tenemos:

- a) La inestabilidad del tratamiento fiscal al arrendamiento financiero tanto por los cambios que ha sufrido, como por la situación como se nos presenta.
- b) Las deficiencias que se padece en las arrendadoras las cuales todavía no alcanzan un grado perfectible de operación en nuestro país.
- c) El desarrollo financiero de la gran mayoría de las empresas, es precario lo que eleva el riesgo del arrendamiento.
- d) La determinación del beneficio de la depreciación, amortización, reservas de capital, etc., al momento de determinar las utilidades.

De los factores que afectan la determinación del costo de capital, se puede observar que a medida que menos se incurra en ellos, más nos podremos acercar a la determinación de lo que significa.

4.2. Intereses como Costo de Capital

Por el problema que existe de la concepción del costo de capital, hay personas que se han inclinado a tomar los intereses que tienen que pagar por un tipo de financiamiento determinado, como el costo de capital de dicha inversión; sin tomar en consideración que los mismos, en el momento de efectuarse un origen o aplicación, se empiezan a diluir o infiltrar en el resto de las inversiones de la empresa, perdiéndose el control de la redituabilidad de la inversión. El tomar el costo de capital en base a intereses, es útil para fines de evaluación en proyectos de inversión con lo cual se podrá determinar las alternativas a seguir, tema que se tratará en el siguiente capítulo.

Para determinar el costo del capital a través de los intereses en el arrendamiento financiero, es necesario estudiar el tipo de interés que se pagará, ya que dependiendo de éste, se obtendrán diferentes costos de capital; como ejemplo, pondremos un arrendamiento financiero por \$1 200 000.00 al 12% de intereses globales

M	Capital	Interés		Renta	Amortización		Capital Neto	I. A.
		Apuntado	Pagos		Mensual	Acumulado		
0	1,200,000	18,000	43,000	34,187.50	16,187.50	16,187.50	1,183,812.50	18,000
1	1,175,000	17,625	42,625	34,187.50	16,562.50	32,750.00	1,167,250.00	35,625
2	1,150,000	17,250	42,250	34,187.50	16,937.50	49,687.50	1,150,312.50	52,875
3	1,125,000	16,875	41,875	34,187.50	17,312.50	67,000.00	1,133,000.00	69,750
4	1,100,000	16,500	41,500	34,187.50	17,687.50	84,687.50	1,115,312.50	86,250
5	1,075,000	16,125	41,125	34,187.50	18,062.50	102,750.00	1,097,250.00	102,375
6	1,050,000	15,750	40,750	34,187.50	18,437.50	121,187.50	1,078,812.50	118,125
7	1,025,000	15,375	40,375	34,187.50	18,812.50	140,000.00	1,060,000.00	133,500
8	1,000,000	15,000	40,000	34,187.50	19,187.50	159,187.50	1,040,812.50	148,500
9	975,000	14,625	39,625	34,187.50	19,562.50	178,750.00	1,021,250.00	163,125
10	950,000	14,250	39,250	34,187.50	19,937.50	198,687.50	1,003,125.50	177,375
11	925,000	13,875	38,875	34,187.50	20,312.50	219,000.00	981,000.00	191,250
12	900,000	13,500	38,500	34,187.50	20,687.50	230,687.50	960,312.50	204,750
13	875,000	13,125	38,125	34,187.50	21,062.50	260,750.00	939,250.00	217,875
14	850,000	12,750	37,750	34,187.50	21,437.50	282,187.50	917,812.50	230,625
15	825,000	12,375	37,375	34,187.50	21,812.50	304,000.00	896,000.00	243,000
16	800,000	12,000	37,000	34,187.50	22,187.50	326,187.50	873,812.50	255,000
17	775,000	11,625	36,625	34,187.50	22,562.50	348,750.00	851,250.00	266,625
18	750,000	11,250	36,250	34,187.50	22,937.50	371,687.50	828,312.50	277,875
19	725,000	10,875	35,875	34,187.50	23,312.50	395,000.00	805,000.00	288,750
20	700,000	10,500	35,500	34,187.50	23,687.50	418,687.50	781,312.50	299,250
21	675,000	10,125	35,125	34,187.50	24,062.50	442,750.00	757,250.00	309,375
22	650,000	9,750	34,750	34,187.50	24,437.50	467,187.50	732,812.50	319,125
23	625,000	9,375	34,375	34,187.50	24,812.50	492,000.00	708,000.50	328,500
24	600,000	9,000	34,000	34,187.50	25,187.50	517,187.50	682,812.50	337,500
25	575,000	8,625	33,625	34,187.50	25,562.50	542,750.00	657,250.00	346,125
26	550,000	8,250	33,250	34,187.50	25,937.50	568,687.50	631,312.50	354,375
27	525,000	8,250	33,250	34,187.50	25,937.50	568,687.50	605,000.00	362,250
28	500,000	7,500	37,500	34,187.50	26,687.50	621,687.50	578,312.50	369,750
29	475,000	7,125	32,175	34,187.50	27,062.50	648,750.00	551,250.00	376,875
30	450,000	6,750	31,750	34,187.50	27,437.50	676,187.50	523,812.50	383,675
31	425,000	6,375	31,375	34,187.50	27,812.50	704,000.00	496,000.00	390,000
32	400,000	6,000	31,000	34,187.50	28,187.50	732,187.50	467,812.50	396,000
33	375,000	5,625	10,625	34,187.50	28,567.50	760,750.00	439,250.00	401,625
34	350,000	5,250	30,250	34,187.50	28,937.50	790,687.50	410,317.50	406,875
35	325,000	4,875	29,875	34,187.50	29,312.50	819,000.00	381,000.00	411,750
36	300,000	4,500	29,500	34,187.50	29,687.50	848,687.50	351,312.50	416,250
37	275,000	4,125	20,125	34,197.50	30,062.50	878,750.00	321,250.00	420,375
38	250,000	3,750	28,750	34,187.50	30,437.50	909,187.50	290,812.50	424,125
39	225,000	3,375	28,375	34,187.50	30,812.50	940,000.00	260,000.00	427,500
40	200,000	3,000	28,000	34,187.50	31,187.50	971,187.50	228,812.50	430,500
41	175,000	2,625	27,625	34,187.50	31,562.50	1002,750.00	197,250.00	433,125
42	150,000	2,250	27,250	34,187.50	31,937.50	1034,687.50	165,312.00	435,375
43	125,000	1,875	26,875	34,187.50	32,312.50	1067,000.00	133,000.00	437,250
44	100,000	1,500	26,500	34,187.50	32,687.50	1099,687.50	100,312.50	438,750
45	75,000	1,125	26,125	34,187.50	33,067.50	1132,750.00	67,250.00	439,875
46	50,000	750	25,750	34,187.50	33,439.50	1166,187.50	33,812.50	440,625
47	25,000	375	25,375	34,187.50	33,812.50	1200,000.00	0.00	441,000

en 4 años de contrato; esto nos daría como resultado un costo de capital de \$144 000 anuales que se obtienen de multiplicar \$1 200 000 por .12, y que al multiplicarlo por los cuatro años de duración del contrato se obtendría un total de \$576 000 como costo de capital.

En tanto que si se tiene un arrendamiento financiero en las mismas condiciones que el anterior a una tasa de interés del 18% anual sobre saldos insolutos registrables cada mes, obtendríamos un interés decreciente de 18 000 a 13 875 en el primer año de duración, como se puede observar en el cuadro 4.1, lo que nos daría un total de \$191 250 de costo de capital, pero nuestro interés real sería de 34 187 que corresponde al pago de \$1 200 000 y los \$9 187.50 restantes a los intereses que pagamos mensualmente y que en los 12 meses del año nos dan \$110 250 por pago de intereses que al cabo de los cuatro años de contrato nos da un total de \$441 000, como costo de capital, en tanto que si el primer año deberíamos pagar \$191 250 y sólo pagamos \$110 250 los siguientes años quedaría de la siguiente forma:

Año	Costo por Pagar	Costo Real	Diferencia
1	\$191 250	\$110 250	\$81 000
2	137 250	110 250	27 000
3	83 250	110 250	(27 000)
4	29 250	110 250	(81 000)
TOTAL	\$441 000	\$441 000	

Con lo cual se obtiene una ventaja financiera en los dos primeros años, que vendría a beneficiar otros renglones de inversión con lo cual el estudio de costo de capital sólo nos proporciona una inversión para seleccionar alternativas futuras.

4.3. Determinación del Costo de Capital a través de prorrateo.

A En el ^{Capítulo} ~~tema~~ anterior se trató el costo de capital desde el punto de vista de la inversión, el cual se determina antes de llevar a cabo las alternativas propuestas, en tanto que para determinar el costo de capital en la práctica de una negociación el problema se agrava, pues como se vió anteriormente el flujo de efectivo se diluye a través de todas las inversiones. Para lo cual se propone la técnica de determinar el costo en base a la parte proporcional que ocupa dentro del balance cada uno de los renglones, con lo cual se prorratearía de las ganancias la parte proporcional con que contribuyó la inversión.

Para hacer más objetivo lo anterior se presenta el cuadro 4.2, en el que se ve prácticamente lo que sucede en cada una de las cuentas de balance.

PRODUCTORA DE LATAS, S. A.
 Balance General
 Al 31 de Diciembre de 1975

Activo		Pasivo	
Circulante		Circulante	
Caja	10,000	Proveedores	15,000
Cuentas por cobrar	20,000	Documentos por pagar	35,000
Inventarios	35,000	(por arrendamiento)	
Fijo		Fijo	
Equipo de Transporte	110,000	Hipotecas	80,000
Equipo de Oficina	75,000	Documentos por pagar	20,000
		(por arrendamiento)	
		CAPITAL	
TOTAL	250,000	Capital Social	100,000
		Utilidades detenidas	10,000
		T O T A L	
			250,000

La utilidad del ejercicio \$100,000, se divide en dos partes: una para Activo y otra para Pasivo y Capital, de lo cual se tendría que para generar los \$100,000 de utilidades; a la caja le corresponde el 2% del total del balance, por lo cual su costo de capital sería de \$2,000 que es el 2% de las utilidades; en tanto que los documentos

a largo plazo por concepto de Arrendamiento Financiero corresponde al 4% del balance total, con lo cual su costo de capital es de \$4,000.00.

CAPITULO V

EVALUACION DE ALTERNATIVAS

El deseo de invertir en un proyecto, no es una decisión fácil de ejecutar, ya que esta determinación debe estar respaldada por un estudio concienzudo de los beneficios que se esperan obtener y cual el camino más adecuado que permita llegar a los objetivos.

La Administración Financiera no se puede dar el lujo de escoger arbitrariamente o al azar el invertir capital en un proyecto determinado sin un estudio que lo respalde y que le demuestre en forma clara y objetiva cuál es el proyecto a seleccionar que le sea más económico y de la calidad suficiente que no lo haga incurrir en costos adicionales que mermen las utilidades, como lo son el costo de mantenimiento y el costo de oportunidad, lo cual significa evaluar una serie de alternativas que propiciarán en mayor o menor grado, los aspectos deseados y no deseados.

5.1. Determinación de posibilidades

Los motivos por los cuales un administrador puede pensar en el obtener un bien son primordialmente dos: El prescindir de un bien que sea indispensable para la empresa y el buscar una nueva -

estructura financiera dentro de la misma. Para lo cual cuenta con determinadas alternativas, tales como: El contar con efectivo para su compra, el contar con una buena posición crediticia que le permita obtenerlo a través de un préstamo, el tener relaciones con el fabricante que le facilite el bien a crédito, o bien solicitar un arrendamiento financiero. Dependiendo de la posición financiera de cada empresa, se determinarán las posibilidades de obtención de los bienes, ya que una empresa con baja posición crediticia, reduce sus posibilidades a una o dos de las alternativas antes mencionadas, viéndose forzada a tener que aceptar sólo un medio para obtener el bien. En tanto que una empresa con buena posición financiera, tiene la posibilidad de seleccionar la alternativa que le convenga.

El alto grado de avance alcanzado dentro de la Administración, impone la necesidad de contar con métodos de análisis, cada vez más perfeccionados; que permitan evaluar las guías de acción para programar las actividades de la empresa, por lo que es indispensable contar con información clara y oportuna de los recursos de que puede disponer la administración, para lograr sus objetivos y cuál de estos recursos es el más idóneo para lograr los fines establecidos.

5.2. Análisis del Arrendamiento Financiero

Para poder valorar la conveniencia o inconveniencia de adoptar un arrendamiento financiero para la obtención de bienes de capital, es necesario dividirlo en partes, para observar por separado cada una de ellas, en relación con otros tipos similares de obtención de dichos bienes, determinar la tendencia de aumento o disminución de utilidades del arrendamiento financiero, con respecto a los otros tipos de obtención, calcular el pago del impuesto sobre la renta y de los intereses para determinar el movimiento de caja y estimar los ingresos que puede producir el bien después del pago de las rentas.

5.3. Determinación de Indicadores

El análisis del arrendamiento financiero proporciona en forma cuantitativa, los datos relacionados con esta manera de obtenerlo, en relación con los demás tipos, con la cual puede generarse la información necesaria para poder evaluar cual de las alternativas es la que conviene seleccionar, obteniendo además ciertos indicadores de rentabilidad mínima del capital liberado, utilidad por año, año en que desaparece la liberación de capital, etc. Que determinen políticas de actuación con las cuales será posible medir el desarrollo financiero de la empresa.

5.4. Ejemplo

El administrador financiero de la Compañía Trituradora de Nueces, S. A., se encuentra en el problema de elegir la forma de compra para un equipo nuevo para moler la cosecha de nuez, que es la base de obtención del ácido tánico y que tiene un costo de \$100,000.00; por lo cual ha determinado que se encuentra en posibilidad de elegir cualquiera de las siguientes alternativas:

- a) Comprarlo en efectivo, ya que cuenta con el dinero suficiente para su liquidación.
- b) Solicitar un crédito que le permita obtener el equipo por parte del fabricante, el cual le cobraría el 16% de interés anual.
- c) Solicitar un crédito bancario que le permita conseguir el 75% del costo de la maquinaria, a un interés del 14% anual.
- d) Celebrar un contrato de arrendamiento financiero, el que devengará intereses del 18% anual sobre el precio de compra con la opción de comprarlo al término del contrato, por un precio simbólico del 10% de su valor original.

Con la determinación de poder seleccionar cualquiera de las alternativas anteriores, el administrador financiero decide elaborar un análisis de las alternativas, para conocer cual de ellas es la que más le conviene, para lo cual elaboró las tablas que aparecen a continuación,

Año	Efectivo Inicio Año	Ingresos Brutos	Intereses	Depreciación	Renta	Deducible	Impuestos	Liquidación	Saldo/Ingresos	Efectivo Fin de Año
1	200,000	100,000			30,800	23,100	32,298		36,902	236,902
2	236,902	100,000			30,800	23,100	32,298		36,902	273,804
3	273,804	100,000			30,800	23,100	32,298		36,902	320,706
4	320,706	100,000			30,800	23,100	32,398		36,902	347,608
5	347,608	100,000			30,800	23,100	32,298		36,902	384,510
6	384,510	100,000		2,000		9,700	37,926	10,000	52,074	436,584
7	436,584	100,000		2,000		9,700	37,926		62,074	490,458
8	490,458	100,000		2,000		9,700	37,926		62,074	560,732
9	560,732	100,000		2,000		9,700	37,926		62,074	622,806
10	622,806	100,000		2,000		9,700	37,926		62,074	684,880

EN CASO DE COMPRA

1	200,000	100,000		10,000		10,000	37,800	100,000	62,200	162,200
2	162,200	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	224,400
3	224,400	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	286,600
4	286,600	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	348,800
5	348,800	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	411,000
6	411,000	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	473,200
7	473,200	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	535,400
8	535,400	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	597,600
9	597,600	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	659,800
10	659,800	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	722,000

EN CASO DE 100% FINANCIAMIENTO

1	200,000	100,000	16,000	10,000		26,000	31,080	20,000	32,920	232,920
2	232,920	100,000	12,800	10,000		22,800	32,424	20,000	34,776	267,696
3	267,696	100,000	9,600	10,000		19,600	33,768	20,000	36,632	304,328
4	304,328	100,000	6,400	10,000		16,400	35,112	20,000	38,488	342,816
5	342,816	100,000	3,200	10,000		13,200	36,454	20,000	46,346	383,162
6	383,162	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	445,362
7	445,362	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	507,562
8	507,562	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	569,762
9	569,762	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	631,962
10	631,962	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	694,162

EN CASO DE FINANCIAMIENTO 75%

1	200,000	100,000	10,500	10,000		20,500	33,390	40,000	11,610	211,610
2	211,610	100,000	8,400	10,000		18,400	34,272	15,000	42,328	253,938
3	253,938	100,000	6,300	10,000		16,300	35,154	15,000	43,548	297,486
4	297,486	100,000	4,200	10,000		14,200	36,036	15,000	44,764	342,250
5	342,250	100,000	2,100	10,000		12,100	36,918	15,000	45,982	388,232
6	388,232	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	450,432
7	450,432	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	512,632
8	512,632	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	574,832
9	574,832	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	637,032
10	637,032	100,000		10,000		10,000	37,800		62,200	699,232

teniendo en consideración que los ingresos que produce la maquinaria son de \$100,000.00 anuales, con una depreciación del 10% anual sobre el costo de la adquisición y que las utilidades serán gravadas al 42% después de sacar la diferencia entre el ingreso bruto y el deducible.

Para la elaboración de estas tablas, el administrador calculó primero el dinero en efectivo para conocer el dinero con que contaría cada principio de año, después estimó que de los ingresos se podría deducir para efectos fiscales cierta cantidad que varía dependiendo de la forma de obtención y que después de pagar la liquidación principal, los impuestos y los intereses o las rentas, le quedaría un saldo sobre ingresos al fin del ejercicio que aunado al efectivo de inicio de año, sería el efectivo con que iniciaría el siguiente ejercicio.

5.4.1. Para el caso de Arrendamiento Financiero, en que los ingresos serían constantes cada año por \$100,000.00, los primeros 5 años no existiría depreciación, quedando sólo la cantidad de \$15,400.00 por deducir, siendo el 50% del pago de las rentas que se manifiestan como gastos financieros durante los primeros 5 años, más la deducción del costo de adquisición que es el 50% restante que por el tipo de bien se depreció a 10 años, teniendo -

\$77,000.00 por depreciar a 10 años, lo que nos da \$7,700.00 por año, siendo un total de \$23,100.00 por deducir los primeros 5 años y para los últimos años (del 6^a al 10^a) se deduciría \$7,700.00 por concepto de depreciación del costo de adquisición, más \$2,000.00 por concepto de depreciación de los \$10,000.00 de la compra del equipo, los cuales se deprecian en 5 años, teniendo que la deducción de los últimos años sería de \$9,700.00; por lo cual se pagaría durante los años de contrato por Impuesto sobre la Renta - - \$32,902.00 para los primeros 5 años que es el resultado de restar a las utilidades el pago de las rentas y el pago del impuesto sobre la renta, y de \$62,074.00 para los últimos años, resultado de restar el impuesto a las utilidades a excepción del 6^a año en el cual además hay que restar los \$100,000.00 de liquidación del - equipo, quedando en la última columna el efectivo que existía a principios del año, más las utilidades del ejercicio que será el efectivo al iniciar el año siguiente.

5.4.2. Para el caso de comprar en efectivo, primero se determinan los ingresos que son constantes de \$100,000.00 para posteriormente restarles el deducible que para el caso es de \$10,000.00, que es el 10% de depreciación anual permitido por la Ley, para obtener la cifra de \$37,800.00 para el pago de impuestos sobre la renta, -

quedando una utilidad de \$62,200.00 que resulta de la diferencia de las utilidades y el impuesto sobre la renta para posteriormente obtener el efectivo de fin de año, sumando el efectivo de inicio de año la utilidad que en el primer año es menor el efectivo a fin de año, en comparación con el efectivo de inicio de año por la liquidación del importe de la maquinaria.

5.4.3. Para los casos de compra a través de crédito bancario por el 75% del capital y crédito del fabricante por ser similares, lo primero que se determina es el ingreso que al igual que en las anteriores formas de obtención es de \$100,000.00, se obtiene primero la cifra a pagar por concepto de impuesto sobre la renta, deduciendo a las utilidades la depreciación, que para estos casos al igual que el de compra en efectivo es de \$10,000.00 que corresponde al 10% de depreciación anual más el pago de intereses que son deducibles y que verían en los 5 años de obligación por la disminución de la deuda, ya que se obtiene la cifra que se pagará al fisco, se determina la utilidad restando a los ingresos brutos la liquidación principal, el pago de intereses y el pago del impuesto sobre la renta, quedando en la última columna el efectivo de fin de año, que es el efectivo de inicio de año, más utilidades del ejercicio.

5.4.4. Ya elaboradas las tablas, el administrador de la compañía observó que la compra en efectivo proporcionaba la cantidad más elevada de efectivo, al final del décimo año; en tanto que el arrendamiento financiero a pesar de ser el que menos efectivo produce, al final es el que más capital libera los primeros años, capital que si se pone a trabajar, producirá utilidades que es probable que superen a los demás tipos de obtención, para lo cual el administrador elaboró una tabla adicional que le mostrará qué utilidades obtendría si el arrendamiento y si éstas superarían al final la de los demás formas y para lo cual se encontró que si el capital liberado trabaja a un 45% de interés, el arrendamiento financiero es preferible a las otras formas.

5.4.5. El primer punto a considerar, es la cantidad de efectivo liberado los primeros años que va disminuyendo, y se vuelve negativo en los últimos; por lo cual la utilidad de los primeros años debe cubrir la pérdida de los últimos años. El siguiente punto determina la cantidad de dinero que trabajará durante el ejercicio y que es el capital liberado del ejercicio más las utilidades acumuladas, para que en el siguiente paso se obtenga la utilidad del dinero trabajado al 45%, en tanto que se le resta en el siguiente paso el 42% de impuestos sobre la renta, para obtener la utilidad disponible

ARRENDAMIENTO FINANCIERO CONTRA 75% DE FINANCIAMIENTO.

	1	2	3	4	5	6
	Capital Liberado	Capital Liberado más utilidades	Utilidad sobre (2) al 45%	Impuesto 42%	Utilidad del Ejercicio	Utilidades Acumuladas
1	25,292	25,292	11,381	4,780	6,601	6,601
2	19,866	26,467	11,910	5,002	6,908	13,509
3	13,220	26,729	12,028	5,051	6,977	20,486
4	5,358	25,844	11,630	4,885	6,745	27,231
5	(3,722)	23,509	10,579	4,443	6,136	33,367
6	(13,848)	19,519	8,784	3,689	5,095	38,462
7	(14,174)	24,288	10,930	4,590	6,340	44,802
8	(14,100)	30,702	13,816	5,802	8,014	52,816
9	(14,226)	38,590	17,365	7,294	10,071	62,887
10	(14,352)	48,535	21,840	9,173	12,667	75,554

ARRENDAMIENTO FINANCIERO CONTRA COMPRA EN EFECTIVO.

	1	2	3	4	5	6
	Capital Liberado	Capital Liberado más utilidades	Utilidad sobre (2) al 45%	Impuesto 42%	Utilidad del Ejercicio	Utilidades Acumuladas
1	74,702	74,702	33,616	14,119	19,497	19,497
2	49,404	68,901	31,005	12,022	17,983	37,480
3	24,106	61,586	27,713	11,639	16,074	53,554
4	(1 192)	52,362	23,563	9,896	13,667	67,221
5	(26 490)	40,731	18,329	7,698	10,631	77,852
6	(36 610)	41,242	18,559	7,795	10,764	88,616
7	(36 942)	51,674	23,253	9,766	13,487	102,103
8	(36 868)	65,235	29,356	12,329	17,027	119,130
9	(36 994)	82,136	36,961	15,523	21,438	140,568
10	(37 120)	103,448	46,552	19,552	27,000	167,568

ARRENDAMIENTO FINANCIERO CONTRA 100% DE FINANCIAMIENTO.

	1 Capital Liberado	2 Capital Liberado más utilidades	3 Utilidad sobre(2) al 45%	4 Impuesto 42%	5 Utilidad del Ejercicio	6 Utilidades Acumuladas
1	3,982	3,982	1,792	753	1,039	1,039
2	6,108	7,147	3,216	1,350	1,866	2,905
3	6,378	9,283	4,177	1,754	2,423	5,328
4	4,792	10,120	4,554	1,912	2,642	7,970
5	1,348	9,318	4,193	1,761	2,432	10,402
6	(8 778)	1,624	731	307	424	10,826
7	(9 104)	1,722	774	325	449	11,275
8	(9 030)	2,245	1,010	424	586	11,861
9	(9 156)	2,705	1,217	511	706	12,567
10	(9 282)	3,285	1,478	621	857	13,424

en el siguiente paso que al sumarse con las utilidades acumuladas nos da la última parte del proceso y en la cual se puede observar la utilidad que ha producido el capital liberado.

CAPITULO VI

ANALISIS DEL ARRENDADOR.

Las compañías arrendadoras, tienen como función principal prestar servicios a la industria y al comercio. Por lo general se arrienda maquinaria pesada y equipos especiales, los cuales representan un costo muy alto para adquirirlos en forma de compra, siendo una de las características, la de tener opción de compra al final del arrendamiento por un precio que oscila entre el 8% y el 10% de su precio inicial.

Casi cualquier fabricante de equipo puede aplicar los principios del negocio del arrendamiento, ya que existen oportunidades ilimitadas para la formación de empresas, que se dediquen a la operación de esta práctica.

La parte arrendataria adquiere el uso de los bienes arrendados y se obliga a su conservación, siendo por cuenta de dicha arrendataria todos los gastos de operación y mantenimiento, así como toda clase de composturas, pudiendo existir casos en que cuando se trate de equipos especializados, que por la naturaleza de los mismos sea factible que mediante una cláusula convencional estipulada en el contrato, el arrendador se hace cargo de su conservación, ya que existen algunas compañías en la que llega a ser tal su grado de especialización en el arrendamiento de determinados equipos y maquinaria que opten

por crear su propio servicio técnico, tal es el caso de IBM, XEROX, UNIVAC, NATIONAL, BUROUGGS, OLIVETTI y otras.

Las compañías arrendadoras en su función se encuentran con una serie de ventajas y desventajas en el arrendamiento financiero, las cuales se describen a continuación.

6.1. Ventajas.

El arrendamiento financiero presenta una serie de ventajas dignas de ser tomadas en cuenta, las cuales son un atractivo para las empresas dedicadas a este fin.

Estas ventajas son el factor principal que motiva a una empresa a decidirse por adoptar el servicio que presta el arrendamiento financiero y las cuales he dividido en 3 renglones que son:

6.1.1. De inversión.

En el mercado altamente competitivo de hoy en día, las empresas y los inversionistas tratan de buscar nuevas posibilidades en donde ocupar su dinero, el cual buscan obtenga un rendimiento lo más alto posible con un mínimo de riesgo y una posibilidad de recuperación a plazos no muy largos de tiempo; todas estas características hacen que cada día sea más difícil encontrar una posibilidad de invertir su capital en una empresa redituable. El arrendamiento financiero es una probable solución a los problemas de inversión y tiene las características siguientes:

a). - Altos ingresos por Intereses . - Una de las características del arrendamiento financiero son los altos intereses que devengan. El alto ingreso de efectivo que genera, es una de las principales ventajas de atracción para el inversionista que obtendrá un promedio del 20% de interés anual sobre la inversión realizada, aparte que tiene la posibilidad de reinvertir el capital y los intereses creando una fuente de ingresos permanentes.

b). - Ingresos Constantes y Seguros. - Porque tiene la cualidad de ser arrendamiento, produce una seguridad en el ingreso de efectivo, por una cantidad fija y en lapsos determinados, al cobro de las rentas, las cuales no varían en precio y evita los problemas de planeación de ciclos económicos de los negocios y sus complicados ajustes, que siempre son estimaciones. Por consiguiente, tienen un costo más elevado que de hecho por la erogación disminuye la utilidad del negocio que afecta a la rentabilidad.

c). - Riesgo Mínimo . - Una de las ventajas que se busca en cualquier inversión, es la de correr el menor riesgo posible en su actuación, cosa que satisface el arrendamiento financiero por el hecho de constituir una entrada constante de dinero como se vió en el punto anterior.

d). - Recuperación de la inversión a mediano plazo. - Por la naturaleza de los contratos, se puede observar que la duración del mismo -

varía de dos a cinco años como promedio, lo cual significa que el período de recuperación de la inversión no es demasiado largo, creando una posición benéfica a las compañías que prestan el servicio por el hecho de poder disponer de su capital en un plazo determinado, dando una posible expansión empresarial.

e).- Ingresos Adicionales por Costos de Operación del Arrendamiento. - Al principio de este capítulo se mencionó la existencia de varias compañías que por el grado de especialización de la maquinaria o equipo que arrendan, necesitan contar con un servicio técnico de mantenimiento que permita dar un uso óptimo al usuario. Este servicio técnico que mencionamos implica un costo de operación al arrendatario, el cual paga este servicio como parte de las mismas rentas o como un servicio aparte, creando una entrada adicional de efectivo a las compañías arrendadoras las que tienen un mercado seguro.

f).- La posibilidad de ejercer cualesquiera de las opciones finales da un ingreso adicional.

Al término del contrato se establece ejercer la opción de compra, seguir rentando, venta a terceros u otra autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de las tres primeras implican un ingreso adicional a la parte arrendadora de las cuales:

- La compra por parte del Arrendador implica una ganancia de un 8% a un 10%.

- La de venta a terceros por ser un convenio entre arrendador, arrendatario y comprador el precio de venta, no es calculable, pero lo que sí es cierto es que de la venta del bien se reparten los beneficios al arrendador y arrendatario de la que el primero obtiene una ganancia por parte del arrendatario al que le genera un ingreso adicional.

- La de seguir rentando implica un ingreso equivalente a un 10% promedio de las rentas iniciales.

6.1.2. Ventajas Financieras.

Desde un punto de vista financiero, uno de los factores que puede afectar a una empresa es la falta de solvencia, no por el hecho de que no se tenga con que respaldar las deudas, sino por el problema de no poder convertir en efectivo las inversiones en un momento determinado.

Otro factor que puede determinar el desarrollo financiero, es la posibilidad de endeudamiento de una empresa, que al través de los créditos otorgados, puede destinar fondos a los proyectos que le sean de interés para obtener un rendimiento.

De lo anterior se observa que la posibilidad de obtener dinero por parte de una empresa es una necesidad permanente, que debe resolverse de la mejor forma posible, la cual implica que de las inversiones que realice debe procurar que tenga la facultad de ser autofinanciables.

El arrendamiento financiero entre otras de sus ventajas tiene la posibilidad de ser autofinanciable debido a que existen factores que le dan a la parte arrendadora la posibilidad de conseguir créditos que le permitan atender a sus obligaciones o ampliar sus - inversiones, para lo cual mencionamos las siguientes:

a). - Financiamiento al través de descuentos de documentos. - En gran parte de los contratos del arrendamiento financiero, el convenio se hace utilizando documentos de crédito como lo son el pagaré y la letra de cambio, lo cual puede afectar la posición crediticia del arrendatario pero le da la posibilidad de conseguir financiamiento a la parte arrendadora en el descuento de documentos en bancos y empresas de crédito.

b). - Financiamiento de Hipoteca del bien Arrendado. - El arrendamiento financiero, como se vió en el capítulo III, presenta la - característica de que la propiedad del bien la conserva el arrendador, debido a que sólo transmite el derecho de uso al arrendatario, por lo que el arrendador tiene la facilidad de hipotecar el bien - - arrendado para satisfacer sus necesidades económicas, teniendo la hipoteca la garantía de las rentas que devenga el arrendatario.

c). - Facilita la planeación de financiamientos. - Como observamos en el punto 6.1.1.) b), el arrendamiento financiero produce ingresos constantes y seguros, que son siempre por la misma cantidad y en lapzos iguales, lo cual nos da de antemano un pronóstico

seguro de ingresos a la parte arrendadora, la que en su planeación financiera podrá observar claramente en qué momento necesitará solicitar un préstamo para financiarse o en que lapzos tendrá dinero ocioso que pueda invertir en alguna partida que le sea beneficioso.

6.1.3. - Ventajas de Control. - Dentro del proceso administrativo de cualquier empresa, uno de los temas que más importancia tiene para el administrador, es la parte correspondiente al control, debido a la posibilidad de conocer en forma exacta en que posición se encuentra, para llegar a este punto tiene que buscar una serie de factores que le darán la certeza de que las variables que se le presentan, son controlables para lo cual el arrendamiento financiero presenta una serie de ventajas de control sobre la inversión realizada, y entre ellas mencionamos las siguientes.

a). - Control de Presupuestos . - En el punto anterior observamos que al haber entradas constantes de efectivo de lapzos determinados, se puede preveer el momento en que existe la necesidad de invertir o de conseguir efectivo para la empresa, más esto aunado a los gastos que presenta la misma, nos da la necesidad de planear nuestras futuras operaciones, que darán un costo determinado para unas entradas determinadas, y al estar predeterminados, nos darán un elemento de control para los presupuestos que se podrá precisar en forma más consciente y determinar qué partidas se le dedicará mayor importancia y la cantidad de dinero que se destinará a cada una de ellas.

b). - Prestigio por la Prestación del Servicio. - Es muy conocido el hecho de que las compañías fiduciarias tienen el mismo tipo de interés en cada uno de sus créditos, y es la cantidad y calidad de los mismos los que hacen que las personas se interesen por determinada compañía en lo concerniente a sus transacciones, y entre más amplia sea su línea de crédito, mejor posición pública presentan, tal lo podemos observar en la ampliación de varias instituciones como bancos y financieras en su área de arrendadoras, las cuales han venido a contribuir al prestigio de las compañías.

c). - Consolidación de Mercado. - Derivado del prestigio que da el prestar un servicio como lo es el arrendamiento financiero, se tiene la preferencia de un público que le interesa tener relaciones con la empresa, que es susceptible de sufrir una expansión con que consolida su mercado de acción y esto propicia un mejor control sobre sus funciones.

Al no ser el arrendamiento financiero exclusiva competencia de las compañías fiduciarias, se tiene la existencia de industrias que prestan el mismo servicio, y que cada día su grado de especialización es mayor, lo que lleva a suponer que al término de los contratos exista la posibilidad de ofrecer una nueva maquinaria superior a la que se está arrendando, y que en sí representa un marco de ventas casi seguro.

d). - Restricciones más estrictas en cuanto al uso del bien arrendado. - En la gran mayoría de las compañías que se dedican a este giro, existen estudios acerca de la vida activa del bien en cuestión.

Se puede establecer una serie de restricciones en cuanto al uso de dicho bien, lo cual establece un cierto grado de control sobre las actividades de la parte arrendataria. Estas medidas de control son de gran utilidad a la empresa, ya que viene a subsanar una serie de problemas que afectarían la vida útil del bien y por consiguiente los subsecuentes problemas a la parte arrendadora.

6.2.- Desventajas.

Aparte de las ventajas que anotamos en páginas anteriores, el arrendamiento financiero también presenta una serie de desventajas al arrendador. Es conveniente mencionarlas porque influyen en la decisión de llevar a cabo o no, la realización del evento.

Las dividiremos en los mismos tres renglones anteriores y tenemos:

6.2.1. - Desventajas de Inversión.

Como mencionamos anteriormente, el inversionista busca obtener el más alto rendimiento sobre su inversión, pero los múltiples cambios que deja el tiempo afectan el valor de éste y podemos observar una serie de desventajas de inversión como las subsecuentes:

a). - Elevado Costo de Inversión.

El efectuar una inversión altamente costosa propicia una disminución significativa del circulante de una empresa, causa que le dificulta el movimiento de capital, lo que puede obligar a tener que recurrir a solicitar créditos para solucionar su problema teniendo a veces que pagar

altos intereses por los préstamos. Si es evidente que existen compañías que tienen la facilidad de poder disponer de grandes cantidades de efectivo, también es cierto que existen empresas que necesitan varios millones de pesos para poder operar, con lo cual no están exentas de que se les presente el problema de tener que decidir entre conceder o no un arrendamiento a la empresa solicitante y verse en el dilema de invertir y tener que trabajar con poco circulante o dejar perder la oportunidad de un buen cliente.

b). - La Inflación afecta al valor presente del dinero, a través del tiempo. - El constante problema inflacionario provoca un decremento en el poder adquisitivo de la moneda, fenómeno que al afectar al inversionista, lo obliga a tener que calcular el valor de su dinero al término del contrato, el cual debe buscar que no sólo se mantenga, sino que además tenga un rendimiento después del pago de impuestos y probables intereses, lo cual es difícilmente controlable, debido a la inconstancia de la economía internacional que padecemos, lo que puede afectar en forma drástica los intereses del inversionista.

c). - Impuestos Arancelarios en la Compra de Bienes Extranjeros. - El carecer de la maquinaria o equipo especializado en nuestro país, obliga a tener que importar del extranjero los recursos necesarios para el desarrollo industrial. Esto origina el pago de altos impuestos por su importación y por consiguiente la elevación del costo del bien adquirido,

a parte de que no son reintegrables muchos de los gastos padecidos por el potencial arrendador, tales como demoras, gastos de representación y otros adicionales.

6.2.2. - Desventajas Financieras.

Como se observó anteriormente, el efectuar un arrendamiento financiero, origina una disminución del circulante de la empresa, lo que implica una situación económica desfavorable, y se tiene que solicitar créditos que no son muy provechosos para la misma, y tal situación acarrea consigo las siguientes desventajas:

- a). - Elevados Intereses por Financiamiento. - Al solicitar un crédito, las personas que lo otorgan requerirán de nosotros un estado financiero que muestre la posición económica de la empresa para calcular su margen de seguridad, lo cual les demostrará que la misma por tener inversiones a largo plazo su solvencia inmediata, es reducida cargándonos intereses más altos en prevención del riesgo que puedan correr.
- b). - Reducción de Fuentes Financieras. - Debido a la estructuración financiera de una empresa arrendadora, encontrándose en la necesidad de conseguir efectivo su campo de acción, se limita al descuento de documentos o una probable hipoteca para correr el menor riesgo en cuanto a la solvencia del negocio, ya que de solicitar crédito en otra de las líneas comunes de financiamiento se vería afectado en su posición de liquidamiento, y cada vez le sería más difícil seguir operando, debido a que los intereses irán en aumento.

6.2.3. - Desventajas por Pérdidas de Control. - El poder ejercer control determinante para la buena marcha del negocio, el cual es altamente elevado como se vió anteriormente. Esto no implica que todas las variantes que se presenten puedan ser controlables, lo - cual implica que hay que correr cierto riesgo entre los que podemos mencionar:

a). - Insolvencia del Arrendamiento. - En el momento de otorgar a una empresa un arrendamiento financiero calculamos que la solvencia del mismo debe ser satisfactoria, pero por diferentes causas, ésta puede llegar a ser en un momento dado insolvente a sus compromisos, con lo cual los elementos de control que se había llegado a obtener como lo son el control de presupuestos, el ingreso de entrada seguras se vienen por tierra dejando los problemas de gastos legales, transporte y recuperación del equipo que por ser especializado se tiene dificultad para encontrar alguna persona a quien le interese.

De lo contrario, también se perderá gran parte de la inversión en una maquinaria que no es útil.

b). - Costo Adicional por Mantenimiento Inadecuado.

Las empresas arrendadoras que ofrecen el servicio de mantenimiento deben contar con un equipo técnicamente especializado que les permita dejar en óptimas condiciones de trabajo los instrumentos que le son -

confiados, ya que debido a las características del contrato, es el arrendador el responsable del funcionamiento de la máquina y, si ésta llegase a fallar, el arrendador no podrá exigir el cumplimiento de la renta hasta que sea satisfactorio el uso del bien por parte del arrendatario, lo que implicaría gastos adicionales por la reparación, factor que podrá efectuar el control de presupuestos y alterar las entradas de efectivo en el lapso correspondiente.

CAPITULO VII

ANALISIS DEL ARRENDATARIO.

Las industrias altamente desarrolladas de hoy en día, requieren nuevos equipos y tecnología moderna con el fin de asegurar la reducción de costos. El equipo usado en muchas industrias, está sujeto a una obsolescencia muy rápida, debido a los adelantos - que se realizan en la tecnología, diseño y operación de la maquinaria, misma que debe ser reemplazada constantemente. La inflación ha creado un incremento constante en los costos de la nueva maquinaria, en tanto que los sistemas de depreciación permitidos por la ley no se han sujetado a las necesidades actuales con el consecuente deterioro de los valores de la producción y el mercado. Como respuesta a los problemas anteriores, industriales y compañías arrendadoras están promoviendo el arrendamiento de equipos industriales y es de suponerse que el arrendamiento se use cada día más como instrumento financiero del que hay que estar consciente de las ventajas que puede producir a la parte arrendadora, para que ésta evalúe los beneficios que puede ofrecer.

7.1. - Ventajas.

El origen y aplicación de recursos tanto como el presupuesto de capital a largo plazo, es una de las funciones más importantes y cuidadosas que debe llevar a cabo el administrador financiero, por consiguiente

es indispensable que conozca las ventajas y desventajas que ofrecen los diferentes tipos de financiamiento, ya que el problema se puede definir como la obtención de los medios de capital adecuados con el costo más bajo posible, sin incurrir en posibles inconvenientes como la pérdida de control de la empresa; para lo cual mencionamos las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero:

7.1.1. - Ventajas de Inversión:

La empresa genera sus utilidades del uso de los activos, no de la propiedad de los mismos. El hecho de adquirir equipo puede no ser la mejor inversión para la empresa, ya que ella generalmente obtiene la recuperación de la inversión más una ganancia extra sobre el capital y no así sobre una inversión fija, la cual se va sumando al presupuesto de inversiones en maquinaria y equipo, y permite que éstos alcancen niveles considerables que afectan el capital de trabajo disminuyendo la rentabilidad. A lo cual el arrendamiento financiero nos ofrece:

a). - Libre uso del Capital. - Para lograr una inversión más productiva, el arrendamiento financiero proporciona la ventaja del movimiento de caja para compañías que pueden disponer de una cantidad mayor de capital para lograr diversas alternativas de inversión, ayudando a integrar o adicionar las características necesarias para lograr una mejor productividad.

b). - Protege contra la Inflación. - Si se considera la disminución del valor del dinero al través del tiempo, el pago inicial, o sea la primer renta en efectivo que hace una compañía, es mayor que la serie de rentas que se pagarán durante el período que dure el arrendamiento, ya que a medida que pasa el tiempo las rentas disminuirán su valor.

La inflación tiene un efecto negativo en el flujo de fondos cuando el equipo se financia con capital de la empresa y debido a que la inflación disminuye progresivamente el costo de las rentas, el flujo de fondos mejora si el equipo es arrendado.

c). - Disminución de Gastos Legales. - Debido a las características del contrato de arrendamiento financiero, lo relacionado a gastos legales se reduce a un mínimo, dada la simplicidad de la operación ya que la resolución correspondiente se puede ofrecer en un lapso breve, gastos que pueden llegar a ser considerables y dilatados como en el caso de préstamos refaccionarios o con garantía prendaria o hipotecaria.

d). - Beneficios al ejercer las Opciones Finales. - Al término del contrato de arrendamiento existe la posibilidad de comprar el bien arrendado, el cual si se encuentra en buenas condiciones de trabajo tiene la opción de comprarse por un precio simbólico con lo que la inversión en activos fijos no sería tan elevada, y permitiría seguir utilizando la maquinaria a un costo mucho menor.

Por otro lado, existe la posibilidad de seguir gozando el bien por rentas mucho menores y que por ser gastos son deducibles fiscalmente, lo que permitiría el uso del bien con la consecuente disminución de costos.

Como una opción más, se tiene la posibilidad de vender el bien a una tercera persona de lo que, por lo establecido en el contrato, se tendría una utilidad en la venta.

7.1.2.- Ventajas Financieras.

Si es el arrendamiento fundamentalmente un sistema de financiamiento que permite a los industriales adquirir activos fijos para ser usados a largo plazo sin necesidad de recurrir a las fuentes de crédito normales tanto internas como externas, presenta las siguientes ventajas:

a).- Liberación de Capital. - Toda vez que el arrendamiento no significa una erogación de dinero por la adquisición de activos fijos, existe la liberación de capital de trabajo, situación que permite el industrial pagar los equipos que necesita, con el rendimiento de los mismos. Ventaja que también presenta la compra-venta con reserva de dominio si es a largo plazo, ya que produce los mismos efectos, pero el arrendamiento puede, en los primeros años de su uso, incrementar el movimiento de caja que proviene de que los pagos por renta del arrendamiento, son deducibles de las utilidades

como gastos y al ser mayores los gastos, los impuestos bajan y produce por lo tanto, más efectivo.

b). - **Financiamiento del 100%.** - Es casi imposible encontrar en el mercado de dinero o de capital quien otorgue un crédito completo o total para la compra de un bien, ya que por protección de la compañía de crédito, ésta sólo proporciona una parte del valor de éste.

El arrendamiento financiero tiene la ventaja de proporcionar un 100% de financiamiento, debido a que no requiere anticipos, depósitos o garantías colaterales. Además de no solicitar saldos compensatorios que llegan a elevar el costo del dinero hasta un 1% o más.

c). - **Expansión Financiera.** - Para aquellas compañías cuyo capital es bastante restringido, el arrendamiento financiero permite incrementar sus operaciones sin tener que sacrificar el capital debido a que les ofrece la oportunidad de utilizar el apalancamiento financiero.

d). - **Evita costos no Financiados.** - Los gastos de instalación, fletes, derechos de importación, etc., elevan los costos de adquisición de un bien y al ser efectuados causan una distracción del capital de trabajo que no son financiados al través de las líneas comunes de crédito. En tanto que en el arrendamiento financiero global es posible incluir estos costos no cubiertos de otro tipo de -

financiamiento por lo que se amortizan en el período del contrato.

e).- Mantiene la posición Crediticia. - El contar con un arrendamiento conserva la capacidad de crédito por parte de la empresa, debido a que por ser una fuente de financiamiento adicional, las líneas de crédito de la empresa no se ven afectadas y es posible solicitar créditos adicionales para financiar sus operaciones.

Además de ser un financiamiento fuera de balance, no afecta las tendencias y razones financieras de la empresa que podrá disponer de solvencia para cubrir sus necesidades a corto plazo.

f).- Financiamiento a Largo Plazo. - Uno de los factores que puede afectar tanto la solvencia como las actividades de un negocio, es el hecho de tener pasivos u obligaciones que cumplir en corto tiempo, ya que éstos disminuyen el capital de trabajo al elevarse las cantidades de los pagos, evitándole a la compañía, la posibilidad de invertir en activos circulantes que le den una mejor rentabilidad y tiene que trabajar con un margen limitado de capital. Problema que no existe en el arrendamiento ya que éste da un financiamiento a plazos generalmente más largos que otros tipos de crédito.

7.1.3. - Ventajas de Control.

El control que deben ejercer las compañías sobre sus gastos en cuanto a maquinaria y equipo, debe ser de una calidad demasiado elevada, ya que es un factor determinante en el buen funcionamiento de la misma, de ahí la necesidad de controlar los factores de

obsolescencia, reposición y eficiencia de los grupos que permita un mejor desarrollo empresarial.

Las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero en cuanto a control son:

- a). - Control de Presupuestos. - Aquellas compañías que operan con un control rígido en sus presupuestos de gastos, encuentran que les es más fácil esta tarea al existir costos fijos mensuales para sus equipos incluso es más fácil delegar la elaboración de estos presupuestos a los supervisores dándoles por consiguiente una mayor responsabilidad.
- b). - Permite probar la eficiencia de los equipos. - Al ser el arrendamiento financiero un contrato por lapzos de mediano plazo se permite a la empresa conocer la calidad de los bienes arrendados y así poder evaluar la calidad, funcionamiento y ventajas de varias marcas de equipo y con base a esto decir cual es la maquinaria adecuada para posteriormente efectuar sus adquisiciones.
- c). - Movimiento de Caja. - El efectivo o dinero proveniente de ventas en efectivo, cobros de cuentas, inversiones y otros ingresos, se incrementan en el arrendamiento debido a la liberación del capital permitiendo al inversionista en caso de existir exceso de efectivo mayor de los requisitos normales, incluyendo dividendos e impuestos, escoger un nuevo proyecto de inversión ya que las empresas pueden utilizar una mayor cantidad de capital de trabajo.

d) **Evita el Riesgo de Obsolescencia.** - La desventaja principal del ser propietario de un bien, es que ésta tiende a retardar la modernización del equipo que debido a los avances es cada día avanzada y los equipos de su propiedad se vuelven obsoletos y deteriorados. La razón principal es que la empresa trata de evitar el cargar a los libros y prefiere seguir depreciando el bien deteriorado. Este procedimiento puede hacer que la empresa pierda ventaja competitiva o que se disminuyan las utilidades debido a los altos costos de mantenimiento.

Siendo posible por otra parte prever en la estructura del arrendamiento, el ciclo de reemplazo de equipo y de esta forma utilizar los avances en tecnología mejorando la posición de la empresa.

7.1.4. Ventajas Fiscales

Dentro de este renglón sólo existe la ventaja de posposición de impuestos. Esta de gran importancia, ya que ayuda a financiar el pago del equipo arrendado, y esta posposición de impuestos en ningún caso significa evasión de los mismos.

Durante el término del arrendamiento básico, las deducciones que permite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al poder depreciar el equivalente al costo de adquisición (70%, 60% ó 50% del contrato) a la tasa que corresponde la actividad del arrendatario y la naturaleza del bien arrendado y el resto como gastos financieros -

amortizables en el período del contrato, permite que en los primeros años los impuestos se reduzcan debido a las deducciones por pago de rentas. En tanto que al finalizar el contrato de no existir las deducciones por renta, los impuestos ya habrán dejado un beneficio al arrendatario si ésta ha invertido al exceso de efectivo creado durante el período del contrato.

7.2. - Desventajas.

Por la característica que presenta el arrendamiento financiero de ser un tipo de crédito, tiende a beneficiar al arrendador en cuanto soluciona sus problemas de financiamiento, más a pesar de que le proporciona una serie de ventajas altamente atractivas, también lo puede obligar a caer en una serie de desventajas, como son:

7.2.1. - Desventajas de Inversión.

Todo inversionista busca obtener el máximo rendimiento sobre la inversión que realice a través de las funciones de la empresa en que invierta su capital, de tal manera que procurará evitar los fenómenos que le impidan su objetivo y entre los que se le pueden presentar el arrendamiento y tendrá que aceptar si decide optar por contratarlo tenemos:

a). - Alto Costo. - Cuando se compara el arrendamiento financiero con otro tipo de financiamiento o con la compra en efectivo, generalmente se argumenta que ésta es la alternativa más cara.

b). - Pérdida del valor residual del Equipo. - La existencia de que al finalizar el período del contrato de arrendamiento financiero el equipo no tenga un valor residual, no beneficia en nada al inversionista como tampoco lo tendría si al final del contrato el equipo tuviese un valor en el mercado, ya que ese valor es del arrendador, no del arrendatario. Esta situación no se presenta en el contrato compra-venta, en donde al finalizar el contrato el comprador adquiere la propiedad del equipo sin pagos adicionales.

7.2.2. - Desventajas Financieras.

Toda vez que el administrador financiero busca que los créditos que le sean otorgados sean lo menos costoso posible, estará en disposición de aceptarlos para buscar un beneficio para su empresa.

A pesar de que el arrendamiento financiero presenta una serie de ventajas también trae consigo algunas desventajas entre las que podemos mencionar:

a). - Pago de Altos Intereses. - El arrendamiento financiero está catalogado como uno de los tipos de crédito que más altos intereses acarrearán o tal vez la principal situación que no le beneficia mucho, por lo que hay que elaborar un análisis de los beneficios o transtornos que acarrearía el pagar intereses tan elevados.

b). - Establece una obligación fija en contra de la compañía. - Por la característica que prevalece en el contrato de arrendamiento financiero, éste no es cancelable, por lo cual se manifiesta como una

carga financiera sobre el arrendatario, siendo igual a las características de una deuda.

7.2.3. - Desventajas de Control. - Al celebrarse un contrato, se establece una relación de dos o más personas que tratan de conciliar sus intereses hacia un objetivo determinado y de la realización de éste surgen una serie de derechos y obligaciones que pueden influir en el control que ejerzan las personas sobre sus intereses, - teniendo que aceptar ciertas imposiciones con el fin de alcanzar sus objetivos. Estas imposiciones acarrearán la pérdida de cierto grado de control.

Dentro de estas desventajas en la pérdida de control por parte del arrendatario, tenemos:

a). - Posibilidad de que le sea recogido el bien. - A pesar de que la planeación en las operaciones de una compañía se elabora previendo todos los factores tanto internos como externos, existen - circunstancias que en un momento determinado pueden provocar - un desequilibrio financiero dentro de la empresa arrendataria, factor que repercutiría en la imposibilidad de poder hacer frente a sus compromisos efectuando el arrendador la confiscación del bien - arrendado.

b). - Restricciones más severas en cuanto al uso. - Con el fin de que el bien presente un valor de mercado al término del contrato,

el arrendador para asegurarse de tener un beneficio, procurará establecer normas en cuanto al uso del bien arrendado, lo que impide a la parte arrendataria a aprovechar todos los beneficios del objeto arrendado.

c). - No otorga prestigio al arrendador. - Para el otorgamiento de créditos, las compañías financiadoras analizan la productividad y solvencia de una empresa a través de sus estados financieros; encontrándose que en el renglón de activos fijos no existe gran inversión de la existencia de un arrendamiento financiero le acarrea a ésta problemas para el otorgamiento de créditos, no desde el punto de vista de que les sean negados sino que por medio del riesgo tratarían de elevar el pago de intereses.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES.

De los conceptos observados en el desarrollo de la tesis al terminarla, he determinado las siguientes conclusiones que considero primordiales del arrendamiento financiero y que son el desenlace del tema desarrollado.

Primero, el arrendamiento financiero es una solución para aquellas empresas con problemas crediticios, debido a que permite conservar la misma capacidad de crédito y otorgar a largo plazo mayores beneficios económicos.

Segundo, para las compañías con alto grado de rentabilidad, el arrendamiento financiero coadyuva a la obtención de mayores dividendos, debido a la liberación de capital que produce los primeros años.

Tercero, para inversionistas que tratan de obtener un buen margen de utilidad, se presenta el arrendamiento financiero como un buen proyecto de inversión por el elevado interés que produce esta actividad.

Cuarto, el arrendamiento financiero, colabora con el desarrollo empresarial como una fuente de financiamiento y con el desarrollo nacional al pagar impuestos más elevados en los últimos años.

Quinto, el arrendador, fiscalmente, debe acumular el importe recibido por las opciones de compra ejercitadas y por las rentas de un segundo período; esta acumulación se encuentra libre de deducciones, por lo que es recomendable disminuir el valor de las opciones de compra o de las rentas de un segundo período.

Sexto, el costo elevado de la operación evitará que compita ventajosamente con otros tipos de financiamiento, ya que los resultados obtenidos en la comparación del arrendamiento financiero y un préstamo bancario, en las mismas condiciones, excepto la tasa de interés a que se pactaron las operaciones de financiamiento, favorecen sensiblemente al préstamo bancario.

Séptimo, el arrendamiento financiero, seguirá compitiendo con ventajas, contra aquellos financiamientos más económicos que él, pero - que tengan plazos superiores.

BIBLIOGRAFIA

APUNTES DE FINANZAS III
Colección Finanzas, F. C. A.
U. N. A. M. 1974

Ricardo Solís Rosales y Enrique Oropeza Pérez.

ARRENDAMIENTO.

Flores y Villa; Guerrero Medrano; Pérez Ortiz y
Trujillo Trujillo.
U. N. A. M. 1974

BASIC BUSINESS FINANCE

Text Hunt, Charles M. Williams and
Gordon Donaldson
Third Edition
Richard D. Irwin, Inc. 1966

CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL
Y TERRITORIOS FEDERALES
Editorial Purrúa 1975

CONTABILIDAD INTERMEDIA

C. P. Marcos Sastrías Freudenberg
Editorial Esfinge
Tercera Edición 1971

CURSO PRACTICO DE CALCULOS FINANCIEROS
CON NOCIONES DE CALCULO ACTUARIAL
J. Gmo. McDowell Vázquez
Selección Contable Mexicana, S. A. 1945

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MEXICO

Rafael F. Fusoni Ponthier
U. N. A. M. 1972

EL REGISTRO CONTABLE DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
FINANCIERO.

José Manuel Ruisánchez Pérez
U. N. A. M. 1972

LEY FEDERAL DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Editorial Purrúa 1975