

UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA

**ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.**



**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO
FACTOR DE CRECIMIENTO EN UNA
EMPRESA PEQUEÑA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
PRESENTA**

DANIEL ALEJANDRO MARTINEZ BARQUERA

ASESOR DE TESIS: LIC. GUILLERMO LOPEZ RIVAS

MEXICO, D. F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

DEDICATORIA

Esta investigación representa la culminación de toda una etapa entera en mi vida. El tener la oportunidad de plasmar mis conocimientos y experiencias en este trabajo, me permite recordar y hacer uso de todas las vivencias que he tenido desde mis primeros años de educación académica. Más que una tesis de titulación, este trabajo significa para mí el resultado de toda una formación física y espiritual, y por eso quiero dedicarla a quienes han estado conmigo desde el inicio de todo este proyecto:

A DIOS por darme vida y brindarme todo lo que soy.

A mis padres, Alberto y Luz María por su apoyo y comprensión.

AGRADECIMIENTOS:

De manera especial, quiero agradecer a todas las personas que han hecho posible todo este proyecto:

A DIOS

A la Universidad Latinoamericana

A mi asesor interno Lic. Guillermo López Rivas.

A mis directores y maestros, C.P. Enrique Paz Zavala y

M.A. Enrique Santos Gaona Muñoz.

A mi asesor metodológico, Psic. Jorge Anguiano Peña.

A mi asesor externo C.P. Juan Luis Hernández Noguez.

A mis padres; Alberto y Luz María

A mis hermanos; Alberto, Gabriela y Alma Rosa

A Rocío por su apoyo, cooperación y cariño.

A todos mis amigos incondicionales; Francisco, Fernando, José

Antonio, Carlos, Sergio, Eduardo Amado, Andrés, Raúl Armando,

Jorge, Larissa; a Jaime por su valiosa ayuda, y a Wilfredo; gracias a

todos ustedes.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FACTOR DE CRECIMIENTO EN UNA EMPRESA PEQUEÑA

	P á g
INDICE DE CONTENIDO	I
INTRODUCCION	IV
CAPITULO I EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO	
1.1 Antecedentes y Evolución del Arrendamiento Financiero en México	3
1.1.1 Situación actual del Arrendamiento Financiero en México	5
1.2 Concepto	10
1.3 Tipos de Arrendamiento	13
1.4 Características y elementos del contrato de Arrendamiento Financiero	19
1.4.1 Características Generales	19
1.4.2 Elementos del contrato de Arrendamiento Financiero	22
1.5 Mecanismos del Arrendamiento Financiero	27
1.6 Ventajas y desventajas del Arrendamiento Financiero	29
1.6.1 Ventajas	30
1.6.2 Desventajas	31
CAPITULO II LA PEQUEÑA EMPRESA	
2.1 Concepto	36
2.2 Características	39
2.2.1 Características Básicas	39
2.2.2 Características que definen a pequeña empresa y su comparación con los demás tipos de empresas	41

2.3	Condiciones de competencia e interrelación entre la pequeña empresa y los demás tipos de empresas	45
2.4	Factores que vinculan a la pequeña empresa con el Arrendamiento Financiero	50
2.5	Situación actual de la pequeña empresa	56
	2.5.1 La administración financiera en las pequeñas empresas	59

CAPITULO III EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

3.1	Situación actual de créditos en el Distrito Federal	70
3.2	Empresa pequeña y sus posibilidades de crédito	82
3.3	Arrendamiento Financiero y otros tipos de crédito para la pequeña empresa	91
	3.3.1 Créditos de Habilitación o Avío y Refaccionarios	91
	3.3.2 Préstamos Quirografarios	98
	3.3.3 Préstamos Prendarios	99
	3.3.4 Créditos Hipotecarios	100
	3.3.5 Arrendamiento Financiero	101
3.4	Alternativas de Solución	102

CAPITULO IV CASO PRACTICO

4.1	Introducción	113
4.2	Antecedentes	113
4.3	Planteamiento del Problema y opciones viables	114
4.4	Análisis y resolución	117
4.5	Desarrollo del plan de financiamiento	118

4.5.1	Cálculo de Mensualidades	120
4.6	Registro Contable	131
4.7	Conclusión	133
CONCLUSIONES		VIII
RECOMENDACIONES		XII
APENDICES		
A	Marco Teórico	XIII
B	Abreviaturas	XX
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS		XX
INDICE DE FIGURAS		XXII

INTRODUCCION

En la actualidad lograr iniciar una empresa es un tema que requiere hacer uso de la experiencia que brindan las corporaciones que avanzan día con día

El manejar en este trabajo una alternativa de crecimiento en base a una fuente de financiamiento proporciona una opción para llegar a los objetivos planeados. Sin necesidad de adquirir activos de contado y descapitalizar a la empresa.

Como importancia social, esta investigación permite establecer como resultado la oportunidad con que cuentan las empresas pequeñas para hacerse de sus activos sin necesidad de comprarlos de contado, esto quiere decir que el arrendatario puede pagar mensualmente el importe de los bienes solicitados y por lo tanto darle prioridad a su materia prima y sus gastos administrativos.

En lo que se refiere a la importancia teórica, se muestran bondades del arrendamiento financiero como herramienta para el crecimiento de una pequeña empresa, en este sentido el arrendamiento, sus características fusionadas y su relación con la empresa se vinculan con el área de la administración financiera, área que forma parte de la administración, por lo tanto en esta investigación se mantiene el enfoque administrativo que

permite incursionar en un campo generalmente contable, en ello permite establecer como la administración y el administrador resuelven un problema en este campo.

Las hipótesis alternas se nombran a continuación:

Si tenemos falta de liquidez, por lo tanto nos será imposible comprar activos de contado, luego entonces un contrato de arrendamiento financiero nos daría la oportunidad de adquirirlos sin tener que distraer todo el capital que implicaría comprarlos de contado.

Si queremos evitar descapitalizar a la empresa por lo tanto necesitamos un medio de financiamiento capaz de mantener un capital, luego entonces un contrato de arrendamiento financiero nos permitirá hacer los pagos de manera mensual que disminuirán la posibilidad de descapitalización de la empresa.

De esto se desprende como hipótesis central de esta investigación:

Si tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto vamos a contratar un servicio de arrendamiento financiero, luego entonces tendremos los activos sin descapitalizarnos al contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

Por consiguiente como hipótesis nula, tendremos:

Si no tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto no vamos a contratar un servicio de arrendamiento financiero, luego entonces no tendremos los activos sin descapitalizarnos al contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

Ahora bien, como objetivo general será establecer el análisis de las necesidades en cuanto a adquisición de activos de una pequeña empresa para definir las formas viables de cubrir estas necesidades sin descapitalización.

Como objetivo particular se trata de demostrar que el arrendamiento financiero es un medio idóneo para adquirir activos sin necesidad de descapitalizar a la empresa.

Es por esto que el objetivo específico es establecer el beneficio económico y fiscal aportado por este arrendamiento, que se traducirá en estabilidad financiera para la empresa en cuestión.

El objeto de estudio es analizar al arrendamiento financiero en una pequeña empresa y concretar que es de tipo conceptual simple.

En esta investigación se aplicó el método inductivo, analítico, sintético y analógico.

Las técnicas de recopilación de datos que se aplicaron para esta investigación son:

-Generales: De fichaje, análisis de contenido, entrevista, cuestionario.

-Particulares: Análisis financiero.

La ubicación es considerada temporal en el período de Febrero de 1995 a Febrero de 1996.

Los medios de consulta a los que se acudirá son las bibliotecas de la Universidad Latinoamericana, Universidad La Salle, Universidad Nacional Autónoma de México.

Como delimitación teórica se entiende que la información obtenida será en base a material relativo a administración financiera, ésta toca aspectos como deducción fiscal, costo de oportunidad y arrendamiento financiero.

Las posibles limitaciones que se pueden encontrar en cuanto a la información de trabajos similares, es escasez de éstos en las bibliotecas y el no contar con una pequeña empresa para el caso práctico.

CAPITULO I
EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

En la actualidad los empresarios se enfrentan al grave problema de conseguir financiamiento adecuado para los planes de desarrollo y expansión de sus empresas.

La gama de fuentes para allegarse de los fondos necesarios, así como sus diversas características hace que los Administradores Financieros, personas que planean las necesidades de fondos, forma de conseguirlos y su correcta utilización, jueguen un papel relevante dentro de nuestra economía cambiante, tanto a nivel público como privado.

Dado que se tiene que elegir la Fuente de Recursos más adecuada para resolver sus necesidades, es natural que las estudie primero y después busque la forma más óptima de resolverlos.

Los antecedentes históricos del arrendamiento se encuentran en el antiguo Egipto, cuando los faraones cedían en arrendamiento las tierras a sus súbditos, utilizándolo también como fuente de aprovisionamiento de bienes y servicios de capital. En la época del Imperio Romano era usual el arrendamiento de carros de guerra.

En la época moderna el primer uso conocido del arrendamiento de equipos o activos es el realizado por los ferrocarriles de los Estados Unidos de Norteamérica, quienes arrendaban equipo ferroviario, también

se observa el que ofrecían algunos fabricantes de los EEUU a sus clientes como es el caso de las empresas IBM y United Shoe Machinery, quienes proporcionaban en arrendamiento equipo y maquinaria como un medio de financiamiento en la adquisición y uso de sus equipos, práctica que emplearon a su vez los empresarios de Europa.

Es así como surge una línea más de crédito, que no incluye un desembolso de efectivo total, sino en forma diferida por un período pactado, redundando en el uso del bien arrendado, cubriendo las necesidades productivas y equilibrando la posición financiera de la empresa.

1.1 ANTECEDENTES, EVOLUCION Y SITUACION ACTUAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MEXICO

En el año de 1961, se inició el arrendamiento financiero en México. La actividad del arrendamiento se encaminó principalmente hacia el financiamiento de flotillas de automóviles y el mismo se promovió fundamentalmente como una herramienta de financiamiento con ventajas fiscales, puesto que originalmente se manejó fuera de balance y con la deducibilidad total de las rentas periódicas que los arrendatarios pagaban a las arrendadoras.

A continuación haré una síntesis de la evolución del arrendamiento financiero en México.(1)

La primera arrendadora que se constituyó en nuestro país, en Septiembre de 1961, fue Interamericana de Arrendamientos, actualmente Arrendadora Financiera Monterrey, S.A

En la década de los sesenta, el arrendamiento financiero operó prácticamente sin legislación alguna y los casos de conflicto se resolvían con la ley aplicable, en ese entonces la que regulaba el alquiler. Para fines fiscales, como mencioné en párrafos anteriores, los arrendatarios deducían el valor total de las rentas mensuales que pagaban y las arrendadoras depreciaban los bienes de los que eran propietarios.

Hacia principios de los setenta, se introdujeron, por primera vez, disposiciones fiscales. Bajo estas disposiciones, la arrendadora consideraba su operación como una Compra-Venta con reserva de dominio, manejando, también para fines fiscales, el concepto de que su activo constituía en una cuenta por cobrar y reconociendo la diferencia entre lo cobrado y lo invertido como una utilidad fiscal aplicándose a los resultados en forma lineal a lo largo del plazo forzoso del arrendamiento.

El arrendatario consideraba para fines fiscales, al bien arrendado

como un activo fijo, sujetando a depreciación la parte que de las rentas brutas se consideraba como costo original de adquisición y amortización; como gastos financieros, la diferencia entre el valor de compra y las rentas brutas durante el plazo de contrato.

En la década de los setenta el desarrollo del arrendamiento financiero continuó, y adicionalmente se modificó la legislación fiscal relativa. En esta época se continuaron constituyendo nuevas arrendadoras financieras, tales como Arrendadora Bancomer, Arrendadora Comermex, entre otras.

1.1.1 SITUACION ACTUAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MEXICO

A finales de 1981 las autoridades financieras del país tomaron la decisión de convertir a las arrendadoras financieras en organizaciones auxiliares de crédito, lo que significa el sometimiento de las arrendadoras a una regulación definida y estricta. También las colocaba bajo la inspección y vigilancia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, ahora La Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Retomando la evolución del arrendamiento financiero en México

tendremos que: (2)

En Septiembre de 1982, el gobierno decreta la estatización de la banca. Esta otra medida del gobierno mexicano afectó a las arrendadoras financieras porque, prácticamente todos los arrendadores tenían en su capital participación de un banco nacional influyendo en la toma de decisiones y el manejo general de este tipo de negocios.

A mediados de 1984 la actividad del arrendamiento, en la mayoría de las arrendadoras, se reversionó al sector privado mexicano.

Por diversos problemas, la definición de la regulación ocurrió hasta finales de 1983 y fué ratificada en la nueva Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en 1984.

Originalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorgó a 25 empresas la concesión para operar como arrendadoras financieras. En la actualidad están operando entre otras las siguientes arrendadoras financieras bajo las particularidades de S.A. y S.A. de C.V.

Arrendadora Bancomer

Arrendadora Amex

Arrendadora Financiera Monterrey

Arrendadora Internacional
Arrendadora Comermex
Arrendadora Somex
Arrendadora del Atlántico
Arrenda
Arrendadora Unión
Arrendadora Atlas
Arrendadora Prime
Arrendadora Plus
Arrendadora INCI
Arrendadora Vector
Arrendadora Credimex
Impulsora Mexicana de Arrendamiento
Arrendadora Banobras
Arrendadora Integral del Norte
Arrendadora Sofimex
Arrendadora Financiera del Norte
Arrendadora Finac
Arrendadora Banamex
Arrendadora Cremi
Arrendadora Financiera Reforma
Arrendadora Proactivos
Fina - Rent

Arrendadora Chapultepec
Arrendadora Financiera del Bajío
Arrendadora Finamex
Arrendadora Bancen

Como lo mencioné, la actividad del arrendamiento decayó en 1982 y lo mismo sucedió en 1983. En el año de 1984 se frenó este proceso, debido a su reforma fiscal, que permitía una depreciación acelerada del 75% para activos fijos nuevos; así, las empresas decidieron invertir en bienes de capital y muchas de ellas lo hicieron por la vía del arrendamiento financiero.

También en los años de 1983 y 1984, la mayoría de las empresas en el país reestructuraron sus deudas con el extranjero por medio del Fideicomiso para Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA). Las arrendadoras financieras no fueron la excepción.

La entrada de FICORCA les ahorró a las arrendadoras la pérdida por la fluctuación cambiaria, pero a cambio, les produjo una carga financiera originada por este nuevo financiamiento.

Además de lo anterior, existieron otros factores que afectaron el sector, como fueron: la interrupción del financiamiento en moneda

extranjera, la recesión del producto que contrajo las necesidades de inversión y, por ende, de arrendamiento. Ello propició una situación de falta de liquidez y cuantiosas pérdidas, que se reflejaron en márgenes de pérdida en el periodo 1982-1986. Según estado consolidado de contabilidad emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, las pérdidas acumuladas del sector ascendían a \$55,048 millones de pesos a Diciembre de 1986.

A partir de 1987, el sector empezó a arrojar resultados positivos; al siguiente año se permitió a las arrendadoras financieras otorgar arrendamiento puro y en 1989 se les autoriza a captar recursos del público inversionista mediante la colocación de obligaciones en el mercado bursátil.

Esta última medida ha fortalecido la operación de las arrendadoras financieras, al ampliar las posibilidades de fondeo con la disminución de su costo.

Las arrendadoras adquieren un nuevo perfil competitivo frente a otros intermediarios financieros y por otra parte, se promueve el financiamiento a plazos más largos.

El funcionamiento del arrendamiento en los años 1990-1994 fueron

favorables debido al ambiente de estabilidad y crecimiento , lo que permitió estimar amplias necesidades de inversión y un aumento en la demanda de financiamiento.

Actualmente, a principios de 1995 debido a la devaluación y la fuga de capitales y divisas, el gobierno sube las tasas de interés para captar inversiones y esto provoca el encarecimiento en todo tipo de créditos. Esta situación obliga a las empresas a elaborar un análisis minucioso acerca de los resultados a largo plazo de cualquier fuente de financiamiento.

1.2 CONCEPTO

Antes de hablar de una definición del arrendamiento financiero, comentaré lo siguiente:

El arrendamiento financiero constituye una innovación en la técnica del financiamiento, el principio en que se basa es el autofinanciamiento con rendimiento, debido al beneficio que proporcionan los bienes en su utilización, a su vez el financiamiento se va amortizando con los rendimientos que obtiene la empresa por los bienes arrendados. Lo anterior obliga a que el arrendatario deba evaluar adecuadamente la rentabilidad del bien a arrendar, pues esta debe ser suficiente para la

autofinanciación.

Ahora, citaré algunas definiciones:

" El arrendamiento financiero es un contrato incancelable, comprometiéndose a hacer el arrendatario una serie de pagos periódicos o rentas a un arrendador por el uso de un activo. El periodo de arrendamiento generalmente corresponde a la vida económica del bien. El título de propiedad es retenido por el arrendador. El total de pagos que el arrendatario conviene realizar deben exceder el precio de compra del bien."(3)

El código civil en su artículo 2398 lo define de la siguiente manera:

" Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente una a conceder el uso o goce temporal de una cosa y otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto" (4)

Según Steven Bolten tenemos lo siguiente:

" El Arrendamiento Financiero clásico hace recordar un préstamo a plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. Cualquier valor remanente que tenga el activo al

terminar el contrato, pertenece al arrendador y se puede considerar como parte de sus utilidades. El Arrendatario (La Empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado)". (5)

Ahora bien, la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, en su artículo 25 establece lo siguiente:

" Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, los cargos financieros y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 27 de esta ley" (6)

Las opciones terminales a que se refiere la Ley General de Organizaciones y Actividades de Crédito en el artículo 27 son:

1.- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato

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

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

Ahora, con los elementos antes mencionados, daré lo que desde mi punto de vista, se debe entender por arrendamiento financiero: **Poseer y dar uso a un bien cualquiera que este sea sin ser su propietario mediante un pago convenido llamado renta.** Es decir, el gozar del uso de un bien sin ser precisamente el propietario, mediante el poder que brinda el pagar sus rentas periódicas.

1.3 TIPOS DE ARRENDAMIENTO

La necesidad del público de adquirir con diversas características y condiciones de pago acordes a su situación económica, han originado una diversificación en la operación del arrendamiento. A continuación enlistaré los tipos usuales de arrendamiento existentes:

1.-Arrendamiento Real o Puro

2.-Arrendamiento Financiero

- a)Arrendamiento Financiero Neto
- b)Arrendamiento Financiero Global
- c)Arrendamiento Financiero Total
- d)Arrendamiento Financiero Ficticio

Empezaré nombrando la esencia del arrendamiento, o sea el arrendamiento puro.

1.-ARRENDAMIENTO REAL O PURO

En esta transacción el arrendador y el arrendatario convienen en la determinación de la duración del contrato, las rentas, el uso que se le dará al bien arrendado y la parte que cubrirá los gastos de mantenimiento de la cosa objeto del convenio, un ejemplo de este tipo de arrendamiento es el de Inmuebles.

En esta operación el arrendador tiene el documento de propiedad del bien, al igual que goza de los derechos absolutos e incurre en los riesgos de la propiedad del mismo, sin que el arrendatario adquiera la propiedad sobre el bien arrendado durante la vigencia del arrendamiento.

En este tipo de arrendamiento no se contempla la transferencia de la

propiedad del bien, mediante el ejercicio de alguna opción de compra, generalmente es a corto plazo y puede ser cancelable a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción predeterminada por la cancelación.

Los bienes que se arriendan bajo esta modalidad regularmente tienen una vida útil mayor que el término del arrendamiento. En otras palabras, si se mantiene hasta el vencimiento el arrendamiento, en ese momento el arrendatario devuelve al arrendador el bien objeto de la operación y él puede arrendarlo nuevamente o venderlo.

"Casi siempre los pagos totales que hace el arrendatario al arrendador representan menos que el costo inicial del bien en arrendamiento, pagado por el arrendador, por lo que éste espera venderlo en una suma mayor al costo no recuperado al vencerse el arrendamiento.

En años recientes, se ha desarrollado una nueva fuente de financiamiento, la cual tuvo su inicio en la promoción de la venta de autos a crédito, por medio de una fórmula llamada equivocadamente "Arrendamiento Puro con opción a compra". Esta denominación es incorrecta, pues el único contrato de arrendamiento con opción a compra reconocido por las leyes fiscales es el Arrendamiento Financiero."(7)

El arrendamiento financiero es una derivación del arrendamiento puro.

2.-ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El Arrendamiento Financiero es una alternativa de financiamiento para la adquisición de bienes a mediano y largo plazo.

Para el C.P. Juan Carlos Sabyne, el Arrendamiento Financiero "Es aquella transacción mediante la cual el arrendador financiero concede el uso o goce temporal de un bien a plazo forzoso, a una persona física o moral (arrendatario), obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al crecimiento del contrato alguna de las siguientes opciones terminales:

- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, de acuerdo a las bases que se establezcan previamente, en el contrato.

- A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que se venía

haciendo.

- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que convenga en el contrato." (8)

a) ARRENDAMIENTO FINANCIERO NETO

"Esta modalidad es la más aceptada en México, en combinación con el arrendamiento total, consiste en que el arrendatario cubre todos los gastos generados en la adquisición y utilización del bien arrendado."(9)

Un ejemplo de este tipo de arrendamiento es de maquinaria en el cual el arrendatario cubre los gastos de importación, instalación, mantenimiento; etc.

b) ARRENDAMIENTO FINANCIERO GLOBAL

Este contrato es la contrapartida del anterior; es decir el arrendador cubre al proveedor del equipo o empresas relacionadas con el mismo, todos los gastos de mantenimiento, seguros, impuestos y derechos de importación, los cuales los incorpora al costo de adquisición del equipo

para que, a través de las rentas periódicas y de alguna de las opciones disponibles al finalizar el plazo inicial forzoso, dicho costo sea repercutido al arrendatario, y recuperado por la arrendadora.

c) ARRENDAMIENTO FINANCIERO TOTAL

Esta modalidad permite al arrendador recuperar el costo total del activo arrendado, adicionado por el interés que le es relativo por el capital invertido en el contrato, a través de las rentas periódicas pactadas durante el plazo inicial forzoso del contrato.

Esta característica, es una de las fundamentales del arrendamiento financiero ya que las arrendadoras elaboran sus planes de arrendamiento y cotizaciones al cliente de tal manera que éstos dos conceptos sean cubiertos con las rentas pactadas en el contrato.

d) ARRENDAMIENTO FINANCIERO FICTICIO

El arrendamiento ficticio es de gran importancia porque es una operación inversa al arrendamiento financiero normal: a través del arrendamiento ficticio como una empresa comercial o industrial vende todos sus activos fijos o parte de ellos a una arrendadora profesional, la cual establece un contrato de arrendamiento financiero por los mismos

bienes con el propietario original de los mismos.

De esta forma el propietario original del bien (el arrendatario), no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero en efectivo que puede ser empleado en otras operaciones del negocio.

Una vez vistos los tipos de arrendamiento, nombraré las características de su contrato.

1.4 CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Ya teniendo una idea clara del concepto de Arrendamiento Financiero, en seguida nombraré sus características.

1.4.1 CARACTERISTICAS GENERALES

El arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento de suma importancia; el cual se ha convertido en una opción de gran utilidad y beneficio para las empresas necesitadas de recursos que financien sus proyectos de inversión. Lo anterior, dadas las características particulares que rodean a este contrato:

1.- Es una herramienta de negociación ante proveedores de equipo, al tener la posibilidad de pagar de contado el equipo requerido y negociar mejores precios por este hecho, lo que puede reducir el costo total de la operación si se le compara con un crédito directo del proveedor del equipo.

2.- El tratamiento fiscal particular de este tipo de contratos puede tener ventajas importantes, al partir el valor total del mismo en dos:

a) Costo de adquisición contratado sujeto a depreciación.

b) Amortización del valor remanente durante la vigencia del contrato

3.- Conservación de recursos monetarios; es decir, los fondos escasos con que cuenta la empresa se ven prácticamente intactos al inicio de la operación.

4.- A diferencia del arrendamiento puro, en el arrendamiento financiero se tiene la posesión y la futura propiedad del bien si se escoge pagar la opción de compra al final del periodo normal del contrato, la cual equivale a un valor simbólico y no representativo en el costo del equipo.

5.-Al financiar el equipo a través del arrendamiento financiero se dejan libres y sin afectación otras fuentes de financiamiento, ya que este tipo de contratos se negocian con empresas que pueden ser ajenas al sistema bancario nacional.

6.- En caso de empresas solventes pero de limitada liquidez, provocada probablemente por una alta inversión en activos fijos que aún no son totalmente productivos (independientemente de la causa que provoque esa baja productividad), la empresa puede vender sus activos fijos, o parte de ellos, a alguna arrendadora profesional para que ésta, a su vez, los arriende a la propietaria original, con lo cual, esta última obtiene la liquidez necesaria para sus operaciones.

7.- El costo nominal inicial aparente del contrato de arrendamiento financiero suele ser superior al costo nominal de alguna otra opción de financiamiento.

A continuación nombraré los elementos necesarios para el contrato de Arrendamiento Financiero.

1.4.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO

Los elementos específicos que intervienen en el contrato de arrendamiento financiero, los clasificaré en personales, reales y formales.

A) PERSONALES

Los elementos personales del contrato de arrendamiento son el arrendador y el arrendatario. El arrendador es quien cede el uso y disfrute de la cosa y el arrendatario es quien lo adquiere.

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

En las modificaciones de Diciembre de 1981 a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, se incluye a las arrendadoras financieras como Organizaciones Auxiliares de Crédito, por tanto requieren de concesión que sólo el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorga y de inscripción ante la

Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para poder operar conforme a lo establecido en el último párrafo del artículo 3o. , fracción II y en el artículo 47 de la mencionada Ley.

- ARRENDATARIO.- Es la persona física o moral que disfruta del uso o goce temporal del bien propiedad del arrendador y se obliga a: satisfacer la renta en forma y tiempo convenidos, responder de los perjuicios que el bien arrendado sufra por su culpa o negligencia, y servirse del bien solamente para el uso convenido o conforme a la naturaleza y destino del mismo.

" Al concluir el plazo de vencimiento del contrato una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, el arrendatario deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

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

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

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

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, está facultada para autorizar otras opciones antes mencionadas, siendo responsable de los daños y perjuicios en caso de incumplimiento. La arrendadora financiera no podrá oponerse al ejercicio de dicha opción.

Si en los términos del contrato, queda el arrendatario facultado para adoptar la opción terminal, al finalizar el plazo obligatorio, ésta deberá notificar por escrito, a la arrendadora financiera, por lo menos con un mes de anticipación al vencimiento del contrato, cuál de ellas va a adoptar, respondiendo de los daños y perjuicios en caso de omisión, con independencia de lo que se convenga en el contrato."(10)

B) REALES

Los elementos reales están integrados por la cosa y el precio

El concepto de cosa para efectos de arrendamiento es amplio, pero podemos definirlo de la siguiente manera por la participación que tiene

en este contrato, es el bien susceptible de arrendamiento que puede usarse sin consumirse.

El precio o renta puede consistir en una suma de dinero o en cualquier otra cosa equivalente, previamente determinada.

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

*El arrendatario podrá otorgar a la arrendadora pagarés cuyo importe total sera igual al valor total del contrato, con vencimientos iguales a los pagos periódicos del contrato y nunca posteriores al término del mismo.

C) FORMALES

Los contratos de arrendamiento financiero se otorgarán por escrito o ratificados ante la fe de notario público, corredor público o cualquier otro fedatario público, y podrán asentarse en el registro público de comercio sin perjuicio de hacerlo en otro registro que las leyes determinen.

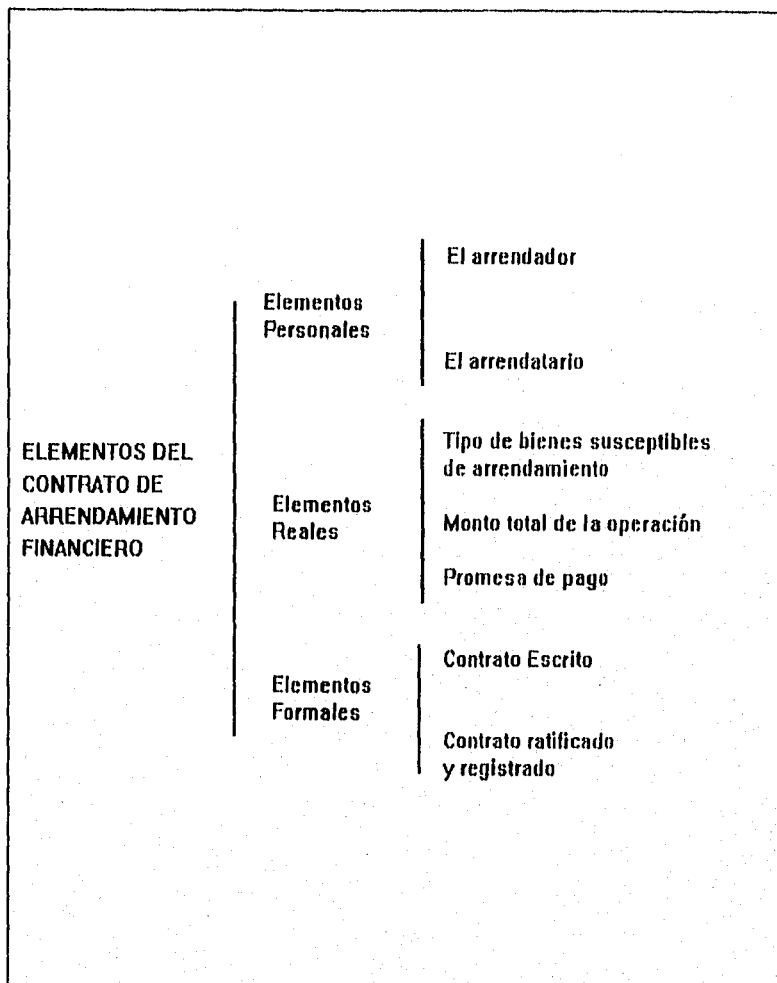


FIG 1.1. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Estos elementos van a dar la pauta para establecer el funcionamiento del arrendamiento financiero.

1.5 MECANISMO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Una vez teniendo en cuenta la definición y entendiendo la función de esta alternativa de crédito, es tiempo de observar su aplicación.

Para comprender mejor el funcionamiento del arrendamiento financiero, estimo conveniente el explicarlo con el siguiente ejemplo:

El cliente X, S.A. solicita a la Arrendadora Y, S.A. de C.V. un crédito para la compra de un tracto camión por valor de N\$90,000, a pagar en forma mensual durante 2 años. Después de la evaluación del proyecto presentado por el cliente X, S.A., la arrendadora aprueba el crédito, bajo las siguientes condiciones: un plazo de 2 años, a una tasa del 20% anual (generalmente esta tasa es variable y es igual al costo porcentual promedio emitido por el Banco de México más algunos puntos porcentuales) y la opción de compra, al finalizar el plazo forzoso del contrato, es de N\$1,800.

Pago inicial de:

IVA sobre el monto a financiar	N\$ 9,000
Comisión por apertura de crédito	
2% sobre monto origina	N\$ 1,800
IVA sobre comisión	N\$ 180
Gastos de Gestoría	N\$ 550
Renta en depósito	<u>N\$ 4,580.62</u>
	N\$16,110.62
	=====

Con los datos anteriores se calculó el pago mensual.

$$C = 90,000$$

$$Fórmula = 20\% \text{ anual} = 1.67\% \text{ mensual}$$

$$\text{Mensualidad} = 2 \text{ años} = 24 \text{ mensualidades}$$

$$\text{Mensualidad} = C \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}$$

Sustituyendo

Mensualidad

$$90,000 \frac{0.0167}{1 - \frac{1}{1.488085}}$$
$$90,000(0.050895777)$$

Mensualidad = N\$4,580.62

Cálculo de intereses del primer mes.

$$90,000 \times 1.67\% = \text{N\$ } 1,500$$

=====

Mensualidad	Intereses	Amortización
4,580.62	1,500	3,080.62

Cálculo de interés del segundo mes.

$$86,919.38 \times 1.67 = 1,448.66$$

=====

Y así sucesivamente, hasta llegar a la mensualidad 24.

Este es el funcionamiento operativo del arrendamiento financiero; pero como todo, cuenta con ventajas y desventajas que a continuación enlistaré.

1.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Todo financiamiento tiene puntos a favor y también puntos en contra, lo importante en este caso es encontrar el tipo de crédito que se

adapte de la mejor manera a la empresa de acuerdo a sus necesidades.

1.6.1 VENTAJAS

Dentro de las razones principales que se consideran positivas para utilizar al arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento, destacan las siguientes:

- a) Mantiene o incrementa el capital de trabajo de la empresa, y se mejora su liquidez.
- b) Aumenta el rendimiento sobre la inversión de los accionistas de la empresa.
- c) Mantiene o amplía la capacidad crediticia de la empresa, a través de nuevas fuentes de financiamiento.
- d) Puede disminuir el costo integral de la operación, incluyendo el costo de financiamiento como resultado del régimen fiscal de la operación.
- e) Respecto de los beneficios fiscales que pueden lograr con la operación, sobresale el diferimiento de impuestos como consecuencia

del régimen fiscal aplicable, que permite el equivalente a una depreciación acelerada de los activos fijos adquiridos por este medio.

El arrendamiento ficticio es una modalidad importante del arrendamiento financiero, ya que puede generar importantes beneficios fiscales por: diferimiento de impuestos, fuente generadora de fondos adicionales en efectivo, para continuar o impulsar las operaciones de la empresa, cuando ésta cuenta con los equipos productivos pero carece del capital de trabajo para desarrollarse.

El arrendamiento financiero puede utilizarse como herramienta de planeación para otorgar prestaciones y beneficios adicionales al personal de la empresa, sin que estos beneficios estén gravados impositivamente.

1.6.2 DESVENTAJAS

Desde luego el arrendatario no podrá dar uso diverso al que se haya convenido en el contrato, o conforme a la naturaleza y destino de los bienes, bajo pena de responder por los daños que se ocasionen si viola esta obligación, así lo dice el segundo párrafo del artículo 29 de la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito.

Entre las desventajas principales se tienen:

a) El arrendatario tiene derecho al uso del bien, pero la arrendadora tiene el título legal de propiedad del bien.

b) El arrendatario tiene la obligación de optar por una de las opciones terminales a las que se refiere el artículo 27 de la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito

c) La práctica ha venido demostrando que las rentas, cualquiera que sea el bien, a medida que transcurre el tiempo, van en aumento.

Este capítulo brinda un panorama global del arrendamiento financiero. A continuación el tema será la pequeña empresa, con sus características y funciones. Es vital conocer el funcionamiento y aplicaciones de este tipo de contrato para relacionarlo con la pequeña empresa.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Manual Arrendadora Atlas
- (2) Manual Arrendadora Atlas
- (3) Código Civil, Artículo 2398
- (4) Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito.
- (5) BOLTEN, E. Steven. Administración Financiera. Editorial Limusa. 1a. Edición. México, 1983. Pág. 124
- (6) VAN, Horne C. James Financial Management and Policy. Editorial Prentice Hall, 2a. edición. Englewood Clifes, 1971. Pág 56
- (7) HAIME, Levy Luis. El Arrendamiento Financiero, sus repercusiones fiscales y financieras. Editorial EFISA, 8va. Edición México, 1991. Pág 163
- (8) Manual de la arrendadora Atlas
- (9) HAIME, Levy Luis. El Arrendamiento Financiero, sus repercusiones fiscales y financieras. Editorial EFISA, 8va. Edición México, 1991. Pág 163
- (10) Apuntes de Finanzas III. FCA UNAM, México, 1974.

CAPITULO II
LA PEQUEÑA EMPRESA

La administración de empresas ha entrado en una nueva fase. La complejidad, cada día en aumento de las actividades, de las operaciones, así como el ininterrumpido crecimiento de las empresas, la competencia, etc., obliga a los hombres de negocios a entender dónde están situados hoy y dónde estarán en un futuro cercano.

El gran reto que se le plantea a la empresa moderna es el de utilizar los recursos disponibles para conseguir con la máxima efectividad y eficiencia los bienes y servicios que la gente necesita o desea. Para hacer frente a las demandas de los consumidores se requiere una gran variedad de actividades empresariales.

La experiencia ha demostrado que la combinación de juicio, iniciativa, resolución y creatividad en una empresa genera un resultado final mejor en cuanto a progreso y beneficios que una actitud autocrática de un solo individuo. Además, la creciente tendencia a descentralizar, provoca que sea menos acertado el control administrativo de una sola persona.

La administración en las modernas empresas pequeñas y medianas está dividida entre los diversos agentes a los que van a darse atribuciones y funciones especializadas que deben articularse en un conjunto coherente. Integra en suma, empresarios, promotores; administradores,

técnicos y especialistas, que ocupan las posiciones clave en la organización y cuya acción se hace sentir en todas las áreas de la empresa. Desde este punto de vista la dirección se apoya en la empresa y no en un solo individuo.

La pequeña empresa en nuestros días está ocupando un lugar importante en relación a las empresas mayores, ya que se está convirtiendo más que en su competidora, en un medio de distribución y difusión de los grandes corporativos.

2.1 CONCEPTO

Hablando acerca del concepto, invariablemente las empresas deben efectuar una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que pretenda desarrollar y al volumen de operaciones.

¿Cómo podría definirse una pequeña empresa? La respuesta a esta pregunta varía de persona a persona, esto presenta un asunto relativo a las normas que deban aplicarse para determinar el tamaño de la empresa; por ejemplo, nos dicen los autores Broom y Longenecker:

"¿Es la propiedad independiente un factor crítico?

¿Es el volumen de ventas o el número de empleados una guía lógica para

describir el tamaño?

¿Puede describirse con precisión una empresa pequeña tanto en la fabricación como en el menudeo?

¿Puede describirse con propiedad una empresa como pequeña debido a que sus competidores son mucho mayores?"(11)

Estas y otras preguntas pueden hacerse cuando se intente establecer algún concepto de empresa pequeña. A continuación expondré definiciones de algunos autores:

"Pierre Yves Barreyer: constituye una parte del grupo conocido como pequeñas empresas aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico.

Tres rasgos merecen ser tomados en cuenta a este respecto:

- *Un capital social repartido entre unos cuantos socios
- *Una autonomía real de financiamiento y gestión
- *Un nivel de desarrollo dimensional "(12)

"La asociación de empresas pequeñas (SBA) define a la empresa pequeña como aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada

autonomamente y que no es dominante en la rama en que opera "(13)

"La Secretaría de Hacienda y Crédito Público la define de la siguiente manera: Se hace necesario considerar el criterio adoptado por la Subsecretaría de Ingresos, en relación a lo que debe entenderse como pequeñas industrias y el de regionalización por el monto de ingresos, es decir, que quedan catalogadas como tales: Aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de nuevos pesos, pero tampoco inferiores a 1.5 millones de nuevos pesos "(14)

Con este criterio, el contribuyente podrá determinar fácilmente si su empresa es pequeña o mediana, o bien rebasa esta clasificación, nos concluye este documento.

En base a las anteriores definiciones propongo la siguiente:

Pequeña empresa es aquella que tiene autonomía con la actividad e inversión de los socios fundadores y se mantiene de esta manera.

Enseguida expondré los puntos propios de las pequeñas empresas.

2.2 CARACTERISTICAS

La pequeña empresa tiene una función determinante para el desarrollo de las demás, aunque cuenta con características particulares.

2.2.1 CARACTERISTICAS BASICAS

En seguida enumeraré las características básicas que requiere cualquier empresa:

- * Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la ley.

- * Es una unidad económica porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico: protección de los intereses económicos de la empresa, de sus acreedores, su dueño o sus accionistas, logrando la satisfacción de este grupo mediante la obtención de utilidades.

- * Ejerce una acción mercantil, ya que compra para producir y produce para vender.

- * Asume la total responsabilidad del riesgo de pérdida. Esta es una

de las características más sobresalientes, pues a través de su administración es la única responsable de la buena o mala marcha de la entidad, puede haber pérdidas o ganancias, éxitos o fracasos, desarrollo o estancamiento; todo ello es a cuenta y riesgo exclusivo de la empresa, la cual debe encarar estas contingencias, incluso hasta el riesgo de pérdida total de sus bienes.

* Es una entidad social ya que su propósito es servir a la sociedad en la que está inmersa.

"Las actividades de una empresa pueden desarrollarse en lugares distintos pero persiguen la obtención de una utilidad única. Del mismo modo capitales que pertenecen a diferentes titulares, pero que están destinados a una misma actividad económica, persiguen también una ganancia única, en ambos casos se dice que la empresa tiene unidad económica."(15)

En el siguiente apartado haré énfasis en la delimitación existente entre las empresas.

2.2.2 CARACTERISTICAS QUE DEFINEN A LA PEQUEÑA EMPRESA Y SU COMPARACION CON LOS DEMAS TIPOS DE EMPRESAS

Existen los siguientes criterios para establecer la diferencia entre las empresas.

Sin lugar a dudas, el problema de definir esta magnitud de la empresa es uno de los más discutidos, por existir criterios tan divergentes relativos a este tema, y a la vez porque todos los conceptos que se han tratado de establecer, siempre están condicionados a distintos fines y circunstancias, como se observará en los conceptos enlistados a continuación:

a) El medio ambiente.

Tomando en consideración a dos empresas del mismo tamaño y tipo, pero situadas en países diferentes en cuanto a un desarrollo, un concepto general no podría aplicarse a dichas empresas en magnitud, ya que la situada en el país más desarrollado puede considerarse en él como una empresa pequeña, y la establecida en el menos desarrollado tal vez se considere como mediana.

b) El giro.

Bajo este aspecto, la magnitud de una empresa se encuentra condicionada a la actividad que explote, por ejemplo: la industria siderúrgica y la de confección son diferentes, ya que la primera requiere un capital considerable, instalaciones más complicadas, procesos altamente tecnificados, etc., y la segunda puede operar en un pequeño taller, con sencillas máquinas de tipo casero o doméstico, procedimientos de fácil operación, etc., por lo que se deduce que una pequeña planta de la industria siderúrgica puede ser mucho mayor que un gran taller de confección, por ejemplo.

c) El mercado que domina.

Este criterio establece la magnitud de la empresa según la zona, o el número de clientes que abastece, no importando en sí el tamaño de la planta, capital, personal, etc.

d) El financiamiento.

En este caso, la magnitud de la empresa dependerá principalmente del capital con que cuenta.

e) La producción.

Según la Revista Ejecutivos de Finanzas, una empresa puede considerarse pequeña, mediana o grande de acuerdo al volumen de productos que fabrica.

Existen dos clasificaciones para determinar el tamaño de la empresa, que son: la cantidad de personal ocupado y la complejidad de la organización de la empresa. Tomando estos criterios, se concluye que la pequeña empresa puede considerarse como la que de ordinario cuenta con un número aproximado de 40 a 50 trabajadores y por lo menos con tres grupos fundamentales:

El destinado a la producción de bienes o servicios.

El encargado de la distribución, colocación o ventas.

El encargado de las funciones de finanzas y control.

Además, en ella existen uno o dos niveles intermedios de jefes, de tal manera que las órdenes deben pasar a través de estos niveles.

Según la revista Ejecutivos de Finanzas, los criterios que determinan la magnitud de la empresa en México, son:

**** Por el número de personal:**

Pequeña empresa - menos de 25

Mediana empresa - entre 50 y 250

Grande empresa - más de 250

*** Por el capital social:**

Pequeña empresa - menos de 1 millón de nuevos pesos

Mediana empresa - entre 1 millón y 30 millones de nuevos pesos

Grande empresa - más de 30 millones de nuevos pesos

Es también importante hacer notar que a este respecto, el Fondo de Garantía y Fomento para la pequeña y mediana industria (FOGAIN) de Nacional Financiera, define a la pequeña y mediana industria como aquella que tiene un capital social menor de 30 o de 35 millones, si el 30% de su producción como mínimo se dedica a la exportación o a la sustitución de importaciones.

* Por los activos totales:

Pequeña empresa - menos de 2 millones de nuevos pesos

Mediana empresa - entre 2 y 40 millones de nuevos pesos

Grande empresa - más de 40 millones de nuevos pesos"(16)

Como podrá advertirse, todo lo anteriormente citado no resulta suficiente para determinar la magnitud de la empresa; sin embargo, todos estos puntos de vista ayudan a tener una visión general de lo que es la pequeña y mediana empresa.

2.3 CONDICIONES DE COMPETENCIA E INTERRELACION ENTRE LA PEQUEÑA EMPRESA Y LOS DEMAS TIPOS DE EMPRESA

Recalcar la importancia de las pequeñas empresas no significa subestimar las aportaciones de las medianas y las grandes, sin embargo ocupan sus puestos respectivos y son independientes.

Las pequeñas empresas realizan como mínimo tres funciones fundamentales para las medianas y grandes empresas que son:

* Facilitar la concentración en las zonas de mayor rendimiento.

- * Servir de ensayo y preparación de futuras grandes empresas.
- * Compensar las limitaciones inherentes a las grandes empresas.

" Las grandes empresas alcanzan su máxima eficiencia en las industrias antiguamente establecidas, para las que existen mercados de productos de bajo costo por unidad, o bien, allí donde una considerable experiencia ha conseguido desarrollar la tecnología y la mecanización hasta un grado de eficiencia, pero requiriendo enormes inversiones de capital, donde la normalización y la simplificación (limitación de variedad) son deseables y aceptables, donde sea preferible la concentración de la función (Producción, distribución o financiamiento) y por supuesto para los monopolios naturales.

En todos estos casos es esencial la existencia de numerosas pequeñas empresas que permitan que algunas grandes empresas se concentren allí donde sus esfuerzos sean más eficaces. " (17)

Las pequeñas empresas satélites tienen su función propia en 4 aspectos básicos:

- *Como suministradoras de materiales y piezas (subcontratistas).
- *Como agencias de servicio para la grande empresa.
- *Como agentes y distribuidores.

*Como clientes que usan, más que distribuir productos de la gran empresa.

Las pequeñas y medianas empresas forman el eslabón entre las gigantescas fábricas junto con los últimos mercados para los productos de éstos y con frecuencia son las mismas pequeñas empresas las que forman parte de dichos mercados.

En muchos casos no sería remunerador para las grandes empresas establecer unidades de distribución, también situadas como las que la pequeña y mediana empresa pueden proporcionar. Por otra parte, en muchos ramos, el mercado no es suficientemente grande para atraer a las grandes empresas o hay en dicho mercado demasiada diversidad.

La agricultura depende en parte de la pequeña y mediana empresa para la distribución y tratamiento de las cosechas. Estas empresas son más adaptables a las necesidades locales y a los diversos factores personales, y las pequeñas localidades se llevan las preferencias de muchos clientes.

Casi todas las grandes empresas de hoy comenzaron en pequeña empresa, sin embargo, hasta la producción en masa, industrias pesadas y comunicaciones es el hecho de que más de 50 años de progreso han dado

como resultado la complicada maquinaria y tecnología de hoy, con la consiguiente necesidad de realizar enormes inversiones de capital con lo cual, los principiantes en escala quedan virtualmente excluidos de estas esferas de actividad, que han llegado a ser representativas de las grandes empresas.

No obstante, el pequeño y mediano empresario independiente, es todavía importante para promover alguna innovación y demostrar valor en pequeña escala hasta llegar a la etapa de transición. En esta fase la pequeña empresa adopta las técnicas de trabajo en gran escala si puede obtener el suficiente capital o bien se vende a una de las grandes empresas capaces de financiar su adquisición.

Esto último ha ocurrido con frecuencia, y ha sido interpretado como un intento de las grandes empresas para absorber a todos sus pequeños competidores. Las principales razones son que el sistema tributario virtualmente impide a la pequeña empresa que acumule fondos para una gran expansión y para el aumento de inversiones que tal expansión requiere.

Montar una empresa propia es el sueño de mucha gente. Cada año se crean en Estados Unidos 1 millón de nuevas empresas. Por desgracia, se calcula que el 80 por 100 de las nuevas empresas quiebran en sus

primeros 5 años de vida. Muchas de ellas ni siquiera llegan a cumplir el año.

" El éxito y fracaso de las pequeñas no es, sin embargo producto del azar estadístico. Una buena dirección es el factor que determina la supervivencia y el éxito. Una mala dirección es el factor que determina el fracaso; no lo determina el clima económico, la competencia, la inconstancia de los clientes o la mala suerte.

Dun y Braedstriet, el defensor de las estadísticas empresariales, ha señalado que una mala dirección es la culpable de más del 90 por 100 de los fracasos de empresas . Aproximadamente la mitad de estos fracasos se debe a la incompetencia y la otra mitad a una experiencia previa inapropiada. Pero afirmar esto es como decir que alguien no es un buen jugador de tenis porque no juega bien al tenis. Para salir del círculo vicioso habría que preguntarse: en concreto, ¿ Qué clase de competencia y de experiencia necesita alcanzar el aspirante a empresario ? "(18)

El margen de error en la pequeña empresa es escaso. No hay colchón para largos períodos de aprendizaje ni para defenderse de los grandes errores de cálculo, de las sorpresas o de las complacencias improductivas. Por ello, casi todos los creadores de empresas con éxito aborrecen los negocios arriesgados.

La pequeña empresa no puede comprar el éxito. No puede salir de los problemas que ella misma se creó a base de dinero, ni comprar grandes mercados o los mejores y más experimentados empleados.

Una pequeña empresa debe ocuparse, sobre todo, de su eficacia interna. A diferencia de las empresas de gran envergadura, aquí no caben los gastos superfluos que suponen un derroche de los escasos fondos de la empresa.

2.4 FACTORES QUE VINCULAN A LA PEQUEÑA EMPRESA CON EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Entre las principales ventajas que se han analizado respecto al arrendamiento financiero encontramos que la arrendadora financiera está financiando a la pequeña empresa los activos que esta necesita para incrementar su producción, ventas y/o servicios, en consecuencia esto aporta un beneficio fiscal de deducción para el arrendatario, efecto que no es observable en otro tipo de créditos. Esta característica es de vital importancia para las empresas que necesitan adquirir activos que les reditúen en sus ingresos, obedeciendo a las necesidades de cualquier empresa pequeña.

Estos activos los podemos clasificar como bienes, que se dividen en dos grupos:

1.-BIENES DE CONSUMO:

- a) Bienes de consumo inmediato: Son los satisfactores que se extinguen en la primera utilización que se hace de ellos.
- b) Bienes de consumo duradero: Dicese de aquellos satisfactores que pueden ser usados muchas veces antes de ser consumidos, agotados o destruidos.

2.- BIENES DE CAPITAL:

Son los activos que se utilizan en la producción con la finalidad de obtener satisfactores.

Son susceptibles de arrendamiento financiero todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

Analizando la información anterior podemos concluir que una pequeña empresa puede adquirir bienes por arrendamiento siempre y

cuando estos no se extingan por su uso.

En el ejemplo de una pequeña empresa que se dedica al copiado de documentos, libros, etc., el activo que es susceptible de arrendamiento son las máquinas copadoras, que en este caso funcionan como bienes de capital.

Por otro lado, también esta empresa puede arrendar vehículos utilitarios para su personal, ya que son una herramienta para el flujo de sus ventas, aunque no directamente constituyen una parte de la producción.

Resumiendo lo anterior, es importante mencionar que la empresa en cuestión puede arrendar activos involucrados en su producción, transporte, estructura administrativa (mobiliario de oficina) y cualquier otra área destinada a lograr sus objetivos organizacionales llevando un orden jerárquico de necesidades.

Una vez habiendo resuelto el tomar un crédito con base en arrendamiento financiero el procedimiento para su obtención es el siguiente:

Primero el futuro arrendatario habiendo determinado la conveniencia

de adquirir un nuevo equipo que favorezca su actividad económica y no pudiendo desembolsar una cantidad fuerte.

Opta por un arrendamiento financiero, para lo cual debe de informarse con cuales proveedores puede obtener el equipo y disposición de entrega del mismo.

Solicitará el crédito presentando solicitud a la arrendadora, con la siguiente información:

a)De la empresa: Copia de la escritura constitutiva, línea de negocios, estructura organizacional, antecedentes operativos y financieros. Los datos anteriores servirán a la arrendadora para enterarse qué directriz lleva la empresa, desde cuando, cómo y por quienes está dirigido.

b)Del proyecto: Presentar un plan de actividades que fundamente el propósito del proyecto, indicando la localización, distribución y capacidad instalada de la planta, así como la inversión que se tiene planeada y los procedimientos de que se valdrán para su ejecución.

c)Del mercado: Un estudio que contenga información sobre la evolución y perspectivas del sector industrial en que se ubica el proyecto.

d) De la situación financiera y económica: Se presentarán los estados financieros de los dos últimos ejercicios sociales, y el último estado mensual de contabilidad, así como un plan financiero que demuestre la rentabilidad del proyecto y la conveniencia del plazo.

Una vez cubierta esta información que requiere la arrendadora financiera, esta realizará un análisis de los resultados arrojados y comunicará a la arrendataria si está en condiciones de contraer este tipo de contrato, o en su defecto le dará recomendaciones para concretarlo en un futuro, o también posibles cambios o estrategias para poder ser sujetos de crédito.

Una vez que las partes están de acuerdo en elaborar un contrato, las opciones terminales, el plazo, la tasa fija o variable y todos los demás elementos deben plasmarse por escrito junto con la firma de ambas partes.

La cantidad en cuanto a volumen de activos que una empresa solicite por arrendamiento tiene que ir proporcional al valor de la empresa, su infraestructura y su fuerza de producción o de ventas, una empresa que tiene utilidades netas mensuales de N\$10,000 no puede solicitar arrendamiento por equipo que le represente rentas mensuales de N\$8,500 (la mayoría de las arrendadoras toman el criterio de que por lo menos

puedan cubrir dos veces la renta mensual con la utilidad neta)

Puesto que la situación de cada compañía es diferente, la toma de decisiones varía de acuerdo con las condiciones que prevalezcan en la economía, en la industria y en la compañía en particular. Sin embargo, la libertad que tiene la administración para ajustar la mezcla de pasivo y capital de acuerdo con estos criterios, se ve restringida por la disponibilidad de los diversos tipos de fondos que se buscan. Aún cuando la administración decidiese pedir más dinero prestado, los proveedores de fondos podrían llegar a la conclusión que esto implicaría demasiado riesgo.

"Todo el mundo sabe que un número demasiado bajo de ventas es fatal. Pero muy pocos directores-propietarios comprenden que demasiadas ventas, realizadas demasiado de prisa, también pueden matar una pequeña empresa, limpiamente. Dirigir el crecimiento es otra condición de fortuna o ruina para el éxito de la pequeña empresa"(19)

A continuación mostraré el panorama financiero que ofrece este sector.

2.5 SITUACION ACTUAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La importancia de la pequeña empresa se puede medir en función del gran número de ramas que dan sustento. Sin embargo la situación que se atraviesa actualmente, genera motivos para efectuar un análisis de este sector.

Un hecho irrefutable, es que en las dos últimas décadas el sector comercio y productivo de México se modernizó en forma general, igualmente en este período surgieron y crecieron muchos problemas: como la inflación, el intermediarismo excesivo, la ineficacia administrativa, porcentajes elevados de participación en el PIB, etc.

La disminución en la demanda ha incidido de manera negativa más en los pequeños y medianos comercios que en los grandes (cadenas de tiendas) porque los consumidores buscan adquirir mercancías al precio más bajo posible.

Sin embargo, lo anterior no significa que la crisis no está afectando a los comercios grandes. La inflación en estos últimos ha ido cambiando los hábitos de consumo: la pérdida del poder adquisitivo que la gran mayoría ha sufrido ha dado como resultado que la demanda de unos bienes se lleve a cabo en detrimento de otros.

Por otro lado, hay que indicar que la contracción del mercado refleja la magnitud de la crisis económica de nuestro país y representa un retroceso de la producción, escasez, divisas y creciente desempleo. La baja en la producción industrial y la escasez de divisas han provocado que junto con la reducción de la demanda se de la carestía de mercancías, sobre todo alimentos básicos, artículos para la higiene personal, medicamentos, ropa, aparatos electrónicos, refacciones, entre otros. En este sentido, se ve difícil, por lo menos a corto plazo, el abasto de productos que tienen baja integración nacional.

En general, para los pequeños y medianos comerciantes la situación no resulta satisfactoria. Para los primeros, la crisis ha venido a profundizar la desventajas que desde hace dos décadas viene sufriendo frente al sector comercial moderno.

El pequeño comercio, al ser dependiente de una larga cadena de intermediarios y al operar con bajos volúmenes de productos, se ve en la necesidad de vender a precios superiores entre un 20 y 30 %, con respecto a las cadenas de autoservicio. Además de la baja demanda y a la expansión de las cadenas comerciales a puntos estratégicos de la capital y de las principales ciudades de la provincia, los ha puesto en una situación crítica que una gran mayoría no están en condiciones de superar.

De acuerdo con la investigación realizada por la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial a finales de los 80 s, los grandes comercios, que representan únicamente el 5% del sector, realizaron el 83% de las ventas totales.

En resumen se puede llegar a afirmar que la baja venta unitaria, el alto costo de las mercancías, la baja liquidez (tanto de comerciantes como de consumidores) y la pérdida de poder adquisitivo de la población serán factores que aparecerán a mediano plazo, provocando que el mercado siga concentrándose en la grande empresa. Estos a su vez, tendrán que aumentar la competencia entre sí por la concentración del mercado.

Los resultados que esta competencia pueda originar, son que es casi seguro que incurrirán de manera negativa en el pequeño comercio. Otro factor es, que las tendencias a vender de contado y mantener bajos los inventarios, causa lo elevado de las tasas de financiamiento.

Por otro lado están los hábitos de consumo, hay suficientes motivos para creer que la tendencia creciente a adquirir únicamente los productos imprescindibles y a reparar los enseres para el hogar en lugar de reponerlos, mientras la economía no lleve a una reactivación.

"Ante el panorama de la pequeña empresa una variable que hay que

tomar muy en serio es que para hacer frente a las grandes empresas y poder subsistir a la crisis, se requerirá una adecuada optimización de los recursos de operación a utilizar y esto se logra únicamente por medio de una efectiva administración. Podemos decir que la función administrativa aparece muy vinculada al logro de objetivos y obtener resultados concretos, lo cual exige un equilibrio que permita alcanzar la efectividad y eficiencia en el manejo de recursos humanos, financieros y materiales, en condiciones que garantizan el menor riesgo posible."(20)

2.5.1 LA ADMINISTRACION FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Esta es un área de especialización que se va a encargar de optimizar todos los recursos con que cuenta la pequeña empresa.

En este sentido la administración proporciona el instrumental técnico para el manejo de las empresas en sus diversas áreas. Una mala administración no se justifica en estos momentos ni olvidar que una empresa es una unidad de producción que -fijados ciertos objetivos y políticas- tiende a optimizar la relación entre insumo y producto, es decir alcanzar sus objetivos (eficacia), sin olvidar la eficiencia operativa.

No todos los empresarios creen necesitar administración, sin

embargo, la actual crisis económica y financiera provoca, que empresas para poder subsistir requieren de una mejor operatividad para lograr esfuerzos de grupo encaminados a lograr ciertos objetivos de conjunto con un mínimo de costo, tiempo, dinero, materiales y descontento y para llegar a esto habrá que adoptar los principios, procesos y técnicas básicas de la administración.

El administrar es elemental para toda empresa (pequeña y mediana), así como en cualquier nivel del organismo. Esta función no es exclusiva del propietario, del gerente, sino también corresponde al supervisor (de producción o de almacén). Los problemas administrativos pueden aparecer en cualquier nivel, la administración efectiva y perceptiva requiere de todos aquellos responsables del trabajo de otros, en todos los niveles y en cualquier tipo de empresa, se consideren a sí mismos como administradores. Por eso se afirma que todo organismo social puede ser administrado: de aquí se deriva el principio de la universalidad de la administración.

Un aspecto fundamental que debe tomar en cuenta la estructura administrativa de una pequeña empresa es la óptima canalización de los recursos financieros. Las finanzas constituyen una función operacional muy importante para una gran cantidad de actividades administrativas. Se necesita dinero para cubrir aspectos tales como: nómina; la compra de

materia prima; compra de maquinaria requerida, vender a los clientes y esperar el pago hasta una fecha posterior. Las finanzas hacen posible afrontar estas necesidades esenciales y su administración es muy importante.

La administración financiera está ligada con la operación de lograr y mantener la liquidez y las ganancias de una empresa. Es necesario obtener financiamiento adecuado para poder cubrir las obligaciones y lograr utilidades. En forma amplia, sin embargo, la administración financiera contribuye a planear el futuro y tomar decisiones amplias que afectan a la empresa.

Actualmente el análisis de la adquisición y erogación de fondos, la toma de decisiones sobre el mejor uso y aplicación de los medios financieros disponibles.

Para llevar a cabo la función moderna de finanzas, se nos presenta la siguiente pregunta: ¿cuáles son las actividades financieras más importantes que se ejecutan?

Como respuesta a esta pregunta, están las siguientes:

- Mayor participación en la planeación a largo plazo.
- Elaboración de presupuestos a largo plazo.
- Elaboración de presupuestos de caja.
- Determinación de los gastos para activos de capital.
- Manejo de crédito y cobranzas.
- Supervisión de las adquisiciones de capital.
- Desempeño de las funciones contables.

En el cuadro de la siguiente página se muestra la forma en que se estructura la función de finanzas.(FIG 2.1)

Es conveniente hacer la observación de que, cuando la empresa es pequeña, todas las funciones de finanzas pueden recaer en una misma persona. Inclusive, no existe esta unidad de trabajo como sección por separado, centrándose estas funciones en el gerente o propietario de la empresa.

La mayoría de las empresas cuentan con unidades administrativas que dedican su esfuerzo y tiempo a aspectos de tipo financiero. La estructura organizacional de la función financiera diferirá de acuerdo al tipo y magnitud de las empresas. En la práctica hay escasa uniformidad en cuanto a la estructura orgánica de la función de finanzas.

LA FUNCION DE LA ADMINISTRACION

	FUNCIONES BASICAS	DESCRIPCION	SUBDIVISION POR U'S COMPATIBLES	PUESTOS ASIGNADOS		
Obtención y aplicación racional de los recursos monetarios de la empresa.	Obtención del financiamiento	Consiste en conseguir recursos *Financiamiento Interno *Financiamiento Externo	Sección de obtención de financiamientos y planeación de su uso. Sección de contaduría.	Gerente de Finanzas		
	Presupuestos	Consiste en formular un programa de lo que se asigne en efectivo a cada unidad administrativa				
	Costos	Consiste en determinar los gastos ocasionados al producir y administrar				
	Contabilidad	Consiste en llevar registros contables, que permitan formula información financier				
	Crédito	Se estudia el tipo de persona a quienes se puede otorgar crédito, los plazos de este, etc.				
	Cobranzas	Se distribuye la cartera de cliente y se controlan los archivos de tarjetas y letras.				
	Facturación	Se elaboran y revisan facturas.				
	Nómina	Determina los pagos de sueldos e impuestos y es un control presupuestal.			Sección de aplicación de los financiamiento	Encargado de la administración de recursos financieros.
	Caja	Es manejo adecuado de efectivo de realización de pagos; recepción de cobros; manejos de cuentas de cheques.				
	Archivo	Se archivan todas las facturas, pagarés, letras y demás documentos.				

FIG 2.1 LA FUNCION DE LA ADMINISTRACION

En empresas grandes, un director o gerente de finanzas contará con un tesorero, un contralor que se reporten con él; en una mediana empresa existirá un tesorero o un contralor, con alguno de ellos como principal ejecutivo, en el sentido de que es el responsable de obtener financiamiento para la empresa. En cambio en una pequeña empresa es probable que el propietario o un responsable se haga cargo de la función de finanzas.

La utilización de métodos administrativos cuantitativos, la complejidad de aspectos fiscales, la tendencia hacia más control financiero de las operaciones, el advenimiento de la computadora y la necesidad de más capital, se han combinado para producir un complejo ámbito de finanzas y para ampliar el campo de acción del administrador financiero. Este, no sólo está implicado en los asuntos financieros de una empresa, sino además en la evaluación del desempeño administrativo por conducto de las condiciones financieras, en las adquisiciones, en la interpretación de la situación financiera y en la ayuda para la elaboración de políticas financieras.

Un adecuado financiamiento es esencial para el éxito de toda empresa. Hay que gastar en materiales la cantidad de dinero correcta; captar suficientes préstamos bancarios; proveerse de suficiente capital fijo, es decir, terreno, edificio, maquinaria y equipo; otorgar créditos

adecuadamente y mantener las operaciones de la empresa a un nivel compatible con los fondos disponibles.

Las empresas que no pueden pagar sus obligaciones en un tiempo razonable se ven forzados a clausurar. Por tanto, la liquidez y la corrección financiera son necesarios para sostenerse.

En las empresas el propietario o el gerente de finanzas debe reunir, analizar e interpretar la información financiera y formular un plan para obtener financiamiento.

En el siguiente cuadro se muestra esquemáticamente las fuentes de financiamiento.(FIG 2.2)

RECURSOS INTERNOS	
* Aportaciones del propietario o de los socios * Reinversión de utilidades * Reservas de Capital * Depreciación y Amortización de Activo * Venta de Activos Fijos de la Empresa	

FIG. 2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

RECURSOS EXTERNOS	
	Descuento de Documentos Apertura de Crédito Préstamos Directos
* BANCOS	Préstamos Prendarios Préstamos de Habilitación o Avío Préstamos Refaccionarios Préstamos Hipotecarios
* CREDITO COMERCIAL	Proveedores
* ARRENDAMIENTOS	Natural Natural Documentado Financiero: Neto, Global, Total
* EMISIONES DE OBLIGACIONES	Obligaciones Hipotecarias Obligaciones Prendarias Obligaciones Quirográficas

FIG. 2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO (CONTINUACION)

Es notoria la necesidad que tienen las pequeñas empresas de optar por fuentes de financiamiento externas.

Por regla general, las utilidades que pueden brindar este tipo de empresas se podran reflejar después de un determinado tiempo de operación.

Con el acertado análisis, se podra tomar una decisión con respecto al tipo de financiamiento adecuado, y para eso en el siguiente capítulo se brindan posibles opciones.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (11) BROOM, Longenecker. Administración de los Negocios. Editorial Cecs. México,1981. Pág 69.
- (12) RODRIGUEZ, Valencia Joaquín. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas.Editorial Ecasa, 2a. Edición. México,1989. pág 89
- (13) RODRIGUEZ, Valencia Joaquín. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas.Editorial Ecasa, 2a. Edición. México,1989. pág 93
- (14) Folleto de Asociación de empresas pequeñas (SBA) 1994.
- (15) Boletín Estadístico Comisión Nacional Bancaria .Marzo 1994.
- (16) Fondo de Garantía y Fomento para la pequeña y mediana empresa (FOGAIN)
- (17) Revista Ejecutivos de Finanzas.Abril 1994.
- (18) RESNIK, Paul. Cómo dirigir una pequeña empresa. Mc.Graw Hill. Madrid, 1992.Pág. 34
- (19) RESNIK, Paul. Cómo dirigir una pequeña empresa. Mc.Graw Hill. Madrid, 1992.Pág. 45
- (20) RESNIK, Paul. Cómo dirigir una pequeña empresa. Mc.Graw Hill. Madrid, 1992.Pág. 5
- (21) RODRIGUEZ, Valencia Joaquín. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas.Editorial Ecasa, 2a. Edición. México,1989. pág 92

CAPITULO III
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y OTRAS
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA
LA PEQUEÑA EMPRESA

Con la información que mencioné anteriormente y con la situación que está atravesando actualmente el país, en este capítulo expongo algunas de las causas principales de esta situación, para tener un contexto global de los pros y contras del arrendamiento financiero.

3.1 SITUACION ACTUAL DE CREDITOS PARA EL D.F.

Para entender la situación crediticia actual, es necesario partir de las causas que la originaron. A continuación hago una síntesis de los acontecimientos que dieron lugar a nuestra situación actual:(22)

Desde 1994 la situación económica y financiera del país se había venido deteriorando debido entre otras causas al desequilibrio de la balanza comercial, entendiéndose por ésta el factor que registra la relación entre importaciones y exportaciones. A partir de la apertura comercial las importaciones han excedido en forma importante a las exportaciones, hecho que por sí solo obligó a medianas y pequeñas empresas a cerrar por no poder competir con los productos importados.

Otro factor negativo fue la inestabilidad política que se presentó durante todo 1994 motivada por los crímenes políticos y por los hechos ocurridos en Chiapas, lo que motivo que inversionistas extranjeros que

tenían inversiones en la Bolsa Mexicana de Valores fueron retirando sus capitales, lo que generó el descenso de las reservas de dólares del Banco de México e incrementó en forma importante la sobrevaluación del peso mexicano respecto del dólar.

Toda esta problemática no solo motivó el estancamiento del desarrollo económico, sino también la contracción de la actividad económica. Dando esto lugar a niveles crecientes de desempleo, volatilidad de las inversiones extranjeras en la Bolsa Mexicana de Valores ya que la proporción del capital extranjero en la citada Bolsa llegó a representar un porcentaje importante de las inversiones bursátiles.

A fines de 1994, concretamente en Diciembre, se registró una salida masiva del capital extranjero invertido en la Bolsa Mexicana de Valores, fenómeno que independientemente de las causas citadas, se dió también por el alto volumen de valores gubernamentales, específicamente Tesobonos, cuyos vencimientos ocurrían en 1995.

El éxodo masivo de los recursos de origen extranjero hizo disminuir a niveles alarmantes las reservas del Banco de México por lo que las autoridades financieras resolvieron poner en flotación el peso, el cual de inmediato sufrió una dramática caída, y provocó un círculo vicioso ya que generó pánico entre los inversionistas y aumentó la salida de los capitales.

Ante esta situación, el gobierno se vió en la necesidad de aumentar las tasas de interés de los valores gubernamentales (CETES) a niveles no vistos desde hacía varios años, hecho que junto con la devaluación aumentó dramáticamente el servicio de intereses tanto de la deuda interna como externa del país.

Como consecuencia lógica de todos estos hechos se disparó nuevamente la inflación.

En este contexto, la banca, que desde 1993 había comenzado a confrontar problemas por el incremento de sus índices de cartera vencida, tuvo que hacer frente a aumentos altos en el costo de los recursos captados y, a su vez hubo que aumentar las tasas de los créditos.

La situación expuesta fue atenuada por los apoyos financieros que obtuvo el país del gobierno norteamericano y del Fondo Monetario Internacional que han permitido evitar el derrumbe de las reservas del Banco de México, las cuales aún cuando se encuentran a niveles bajos en relación con los de 1993 y 1994 han logrado mantenerse, evitándose así una situación grave.

Si los planes y programas para hacer frente a esta crisis funcionan como se espera, es probable que la situación se estabilice, aún cuando no

es de esperarse todavía que la situación económica financiera mejore sustancialmente sino hasta después de un tiempo que todavía no puede predecirse pero que se supone no será breve

Con respecto a los créditos en específico, en este caso el otorgado por arrendadoras se rige por la tasa líder, que en la mayoría de los casos es la de los cetes, tomada como la base para calcular el financiamiento global, adicionándole puntos porcentuales extra para sacar la utilidad de dicha organización auxiliar de crédito. Por ejemplo si la tasa de los cetes está en 50 % y la arrendadora toma esta tasa más 10 puntos porcentuales, tendremos que la arrendadora calcula sus mensualidades con una tasa líder (CETES) más 10 puntos, que en cifras porcentuales se estaría calculando un interés del 60 % .

Tomando en cuenta que la situación actual para todo tipo de créditos se manejan con la tasa líder, la cual está muy elevada, tenemos que el costo total del financiamiento se eleva casi al doble, lo cual es muy poco atractivo para la mayoría de las empresas, especialmente las pequeñas.

La política a seguir por el gobierno es la de mantener las tasas elevadas y de esta manera las empresas, los inversionistas nacionales y extranjeros en general inviertan y puedan tener altos rendimientos por su dinero, aunque estos se traduzcan en créditos altos por parte de la banca.

Esto ha creado que gran cantidad de inversionistas y empresas que habían contraído créditos con las instituciones bancarias se les elevara de manera significativa el monto de sus mensualidades. Ante esta situación la banca mexicana ha tenido que tomar decisiones drásticas en cuanto a la forma de liquidación de sus cuentahabientes, como lo es no subir tanto la tasa y alargar más el crédito.

A continuación mostraré cifras comparativas de los principales rubros de la Banca Múltiple Nacional, según boletín estadístico de Banca Múltiple a Diciembre de 1994 de la Comisión Nacional Bancaria:(23)

ACTIVO TOTAL

A Diciembre de 1994, el saldo corriente del total de activos de la banca múltiple ascendió a 842,619 millones de nuevos pesos (mnp), cifra que significa un aumento de 251,913 mnp con respecto al mismo mes del año anterior (42.6%). Este incremento incluye el efecto de la devaluación del tipo de cambio, de 3.1059 nuevos pesos por dólar en diciembre de 1993 a 5.3250 en diciembre de 1994, sobre los saldos denominados en moneda extranjera.

Cartera de Valores:

La cartera de valores operativa experimentó un crecimiento nominal

anual de 73.9%, resultado de incrementos significativos en todos sus componentes. De esta manera, su participación en el Activo total aumentó más de tres puntos porcentuales para ubicarse en 19.4% al cierre de 1994. A esa misma fecha, la Cartera de valores operativa mostró la siguiente composición: la tenencia de valores gubernamentales representa el 7%; las Acciones y aportaciones patrimoniales, el 8%; los Valores de renta fija el 32%, y los Valores a recibir por reporto, el 44%. La valuación de la cartera de renta variable arrojó un saldo de 549 mnp a diciembre de 1994, en comparación con 2,034 mnp al cierre de 1993.

Cartera de Créditos:

Al término del ejercicio 1994, el saldo corriente de la cartera de crédito total ascendió a 594,205 mnp, que representa un aumento de 173,079 mnp(41.1%) con respecto al mismo mes de 1993. De dicho incremento, 80,812 mnp corresponden a la variación en los saldos denominados en moneda extranjera.

La devaluación del tipo de cambio afectó la estructura de la cartera, aumentando la participación de los tipos de crédito con saldos más elevados en moneda extranjera. La composición a diciembre de 1994 es la siguiente: préstamos quirografarios, 28%; Créditos simples y en cuenta corriente, 21.7%; Préstamos para la vivienda, 16%; Créditos personales al consumo, 5.9%, y Redescuento, 13.4%. La proporción de la cartera

vencida bruta respecto a la cartera total (índice de morosidad) pasó de 7.25% a 7.33%.

Calificación de la Cartera de Créditos:

Los resultados de la calificación de la cartera registrados en el mes de diciembre (y que corresponden a la cartera de septiembre anterior) muestran una mayor proporción de créditos de riesgo alto (2.69% vs. 2.33% en diciembre anterior), e irrecuperables (1.22% vs. 0.92%). Las provisiones preventivas para riesgos crediticios, por su parte, tuvieron un crecimiento nominal de 59.8%, y representan el 4% de la cartera base de la calificación y el 48% de la cartera vencida bruta, en comparación con 3% y 43%, respectivamente, en diciembre de 1993.

PASIVO TOTAL

El saldo corriente del pasivo total fue de 797,952 mnp, que significa un incremento anual de 244,629 mnp(44.2%) con respecto a diciembre de 1993. Este aumento incluye el efecto de la devaluación del tipo de cambio sobre los pasivos denominados en moneda extranjera.

Captación:

La captación total de recursos observó un crecimiento de 172,164 mnp(34.5%), del cual 76,453 mnp corresponden a la variación en la

captación en moneda extranjera. La estructura de la captación total al final del ejercicio 1994 es la siguiente: Captación directa, 65.2%, Acreedores por reporte, 16.7%, y Captación interbancaria, 18.2%.

CAPITAL CONTABLE

A fines de 1994 el capital contable ascendió a 44,666.7 mnp, 7,284 mnp más que el año anterior, como consecuencia fundamentalmente de aumentos en el capital pagado (5,582 mnp) y reservas de capital (6,555 mnp), y la disminución en los resultados del ejercicio. Por su parte, el índice de capitalización (capital neto/activos de riesgo) se ubicó en 9.60, en comparación con 9.94 en diciembre de 1993.

Resultados:

La utilidad neta de la banca múltiple a diciembre de 1994 fue de 3,660.3 mnp, 4,732 mnp menos que la acumulada en el ejercicio anterior (-56.4%). Este resultado estuvo determinado por una reducción de 1,475 mnp en el ingreso neto de operación, y un aumento de 5,070 mnp en el costo de operación, lo que se tradujo en un descenso de 6,549 mnp(-60%) en la utilidad de operación.

El margen financiero registró una variación anual de tan solo 6.9%,

ocasionada por el mayor crecimiento de los costos financieros, especialmente los premios pagados por reportos, en relación al ingreso financiero. Adicionalmente, el incremento de 3,388 mnp (45.5%) en la afectación para provisiones de la cartera crediticia repercutió en una contracción de -4.3%(-1,099 mnp) en el margen financiero ajustado por riesgo. Cabe destacar que la cobertura de eventuales pérdidas por créditos se vio fortalecida por la importante magnitud de las afectaciones que, a fines de 1994, representan el 9% del ingreso financiero, en comparación con 7% el año anterior.

El Ingreso por servicios, por su parte, registró una baja de 3,351 mnp (40.9%) derivada del pago de coberturas de riesgos cambiarios por la suma de 5,227 mnp, la cual fue parcialmente compensada por los crecimientos de las comisiones y premios cobrados, y la compraventa de divisas, oro y plata.

Por último, el saldo neto de otros ingresos y costos de operación (principalmente ingresos por valoración de divisas, y costos por quebrantos en valores) mostró un avance considerable, al pasar de 1,654 mnp en diciembre de 1993 a 4,568 mnp en diciembre de 1994, amortiguando la contracción del ingreso neto de operación.

Durante el periodo comentado, los Costos de operación tuvieron un

avance de 5,074 mnp(20.6%). La participación de los costos de personal y de administración se redujo ligeramente, aumentando en cambio la de las depreciaciones y amortizaciones, como reflejo de la mayor competencia y eficiencia operativa del sistema. En efecto, el número de bancos en operación pasó de 20 a 32, el número de sucursales aumentó en 578, y el personal ocupado se redujo en 5,650 empleados.

La importante disminución de la utilidad neta se refleja en los principales indicadores de rentabilidad: el margen de utilidad pasó de 7.06 a 2.63; la rentabilidad del capital (ROE), de 39.58 a 12.56; y el rendimiento sobre activos (ROA), de 1.59 a 0.55.

Por lo antes mencionado, el gobierno mexicano, ha implantado un sistema similar al que se aplicó en Chile para disminuir los aspectos de la inflación. En México se le asignó el nombre de Unidades de Inversión (UDI), las cuales son unidades de cuenta de valor real constante, que fueron creadas para aminorar la incertidumbre que produce la inflación, respecto del rendimiento real de inversiones o del costo de los créditos; sirven para cambiar la denominación nominal de créditos, depósitos y otras operaciones financieras; el valor de los UDI s evoluciona en forma proporcional a la evolución del Índice Nacional de Precios al Consumidor(INPC).

La participación de todos los bancos comerciales capitalizados al 8% como mínimo es una de las principales características de este programa.

MONTO DEL APOYO:

N\$76,000 millones de la cartera comercial en moneda nacional, que representan alrededor del 14% de la cartera directa de la banca y más que la cartera vencida a diciembre de 1994.

DISTRIBUCION:

A prorrata entre los bancos comerciales que tengan cartera de crédito considerando para el factor de distribución: su capital contable y provisiones preventivas a diciembre de 1994, más las aplicaciones que en ese ejercicio hubieren realizado con un límite máximo de 20% sobre la cartera directa de cada banco.

REESTRUCTURACION:

Los créditos que participen en el programa se reestructurarán en UDIs.

La reestructura de créditos se hará a diferentes plazos de acuerdo a las necesidades específicas de cada acreditado y de la decisión de los bancos dentro de laguna de las siguientes opciones:

- 1.- 12 años con 7 de gracia para el pago de capital.
- 2.- 10 años con 4 de gracia para el pago de capital.
- 3.- 8 años con 2 de gracia para el pago de capital.
- 4, 5, y 6.- 10,7 y 5 años sinplazo de gracia respectivamente.

TASA DE INTERES:

Tasa real fijada por las instituciones bancarias sobre el valor de créditos en UDI s.

RIESGO DE CREDITO:

Lo conserva la banca comercial. Es conveniente que el valor de la UDI se publique en el Diario Oficial de la Federación en las mismas fechas en las que se publica la variación quincenal del INPC, dando a conocer el valor que corresponda a cada día de dicho periodo de publicación con base en la variación del INPC en la quincena inmediata anterior a la fecha de publicación.

El Banco de México a partir del día 4 de Abril de 1995, da inicio a este sistema, y así por medio de este poder disminuir los efectos de la inflación en México.

Teniendo en cuenta la situación económica analizaré las posibilidades crediticias de los pequeños empresarios.

3.2 LA PEQUEÑA EMPRESA Y SUS POSIBILIDADES DE CREDITO

Tomando en cuenta las cifras macroeconómicas con respecto a los créditos en México, para la pequeña empresa requerirán de un análisis crediticio a largo plazo.

Para poder hablar de las posibilidades crediticias de una empresa, primeramente es fundamental entender qué es el crédito y qué hace:

Nuestro mundo es un mundo de crédito, el crédito se ha vuelto una parte integral de nuestras vidas y parece que en el futuro su importancia será aún mayor.

Por lo tanto, es vitalmente necesario para todos nosotros - ya sea como consumidores individuales, vendedores al menudeo, administradores de empresas de servicio, mayoristas, fabricantes, ejecutivos financieros o individuos involucrados en el manejo de nuestras unidades gubernamentales - que entendamos con toda claridad lo que es el crédito, qué es lo que hace, cómo lo puede hacer y qué es lo que no puede hacer.

Durante la última década, el gobierno federal, los gobiernos estatales y locales y las empresas comerciales emplearon mucho su uso del crédito para llevar adelante sus numerosas y variadas operaciones.

Del mismo modo, los consumidores utilizaron crédito amplia y extensamente para comprar casas, adquirir automóviles y en el renglón cada vez más amplio de mercancías para el consumidor, reparar y mejorar sus residencias así como obtener los servicios necesarios y deseados para vivir el presente siglo. Así, los términos crédito a plazos, crédito revolvente, crédito en cuenta corriente, crédito de servicio, crédito por préstamo en efectivo, crédito al comercio, crédito financiero y crédito público se han vuelto familiares para la mayor parte de nosotros.

El término crédito se ha definido de muchos modos y por muchos autores. Sin embargo, cuando se le analiza, muchas de las definiciones propuestas por simples descripciones del crédito o declaraciones en cuanto a su uso, más bien que definiciones del crédito mismo. Para contribuir a una comprensión de lo que es el crédito y de lo que hace, se adoptará la siguiente definición: **el crédito es un medio de cambio de aceptación limitada.**

La figura (fig 3.1) que se muestra a continuación ilustra de una manera más clara la definición del crédito y las relación que existe entre arrendador y arrendatario.

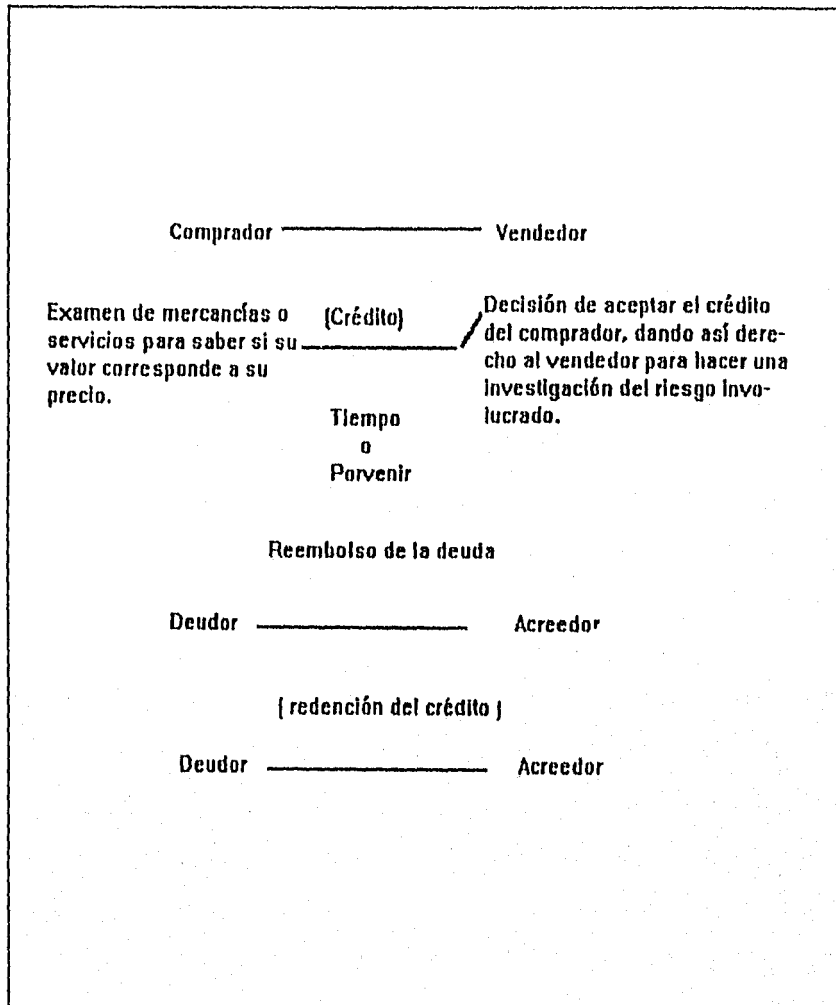


Fig 3.1 EL CREDITO

En el diagrama se ve que el crédito actúa como un medio de cambio pues facilita el paso de las mercancías o servicios del vendedor al comprador. Así como se reconoce, el dinero en nuestra economía es un medio de cambio que permite el paso fácil de mercancías o servicios entre vendedor y comprador, así se reconoce el crédito.

En los orígenes de la actividad comercial se encontró inconveniente cambiar las cosas materiales por medio del proceso del trueque. El uso del dinero, en la forma de monedas metálicas, fué un gran adelanto sobre el trueque, pero no fué completamente satisfactorio. El papel moneda se inventó hace siglos y fué un progreso como medio de cambio. A veces es un disco metálico, representante de una moneda que se tiene en reserva en un punto central; en otras ocasiones simplemente es un crédito del gobierno.

La mayoría de las transacciones de negocios se lleva a cabo por medio del crédito. El fabricante le vende al mayorista a crédito; a su vez, el mayorista le vende a crédito al detallista. El fabricante, el mayorista y el detallista obtienen préstamos en alguna ocasión, de algún tipo de institución financiera que los ayudará a operar sus negocios. Esta es una actividad diaria continua. Desafortunadamente, no se dispone de estadísticas del grado en que se usa el crédito en las transacciones de negocios, pero se estima que aproximadamente entre el 90 y 95% de ellas

implican crédito de algún tipo.

"Quizá en vez de decir qué es lo que hace el crédito para las instituciones financieras, debiéramos decir qué hacen las instituciones financieras para el crédito. Las empresas financieras, los bancos comerciales, las compañías financieras para el consumidor y el comercio, los bancos industriales, las uniones de crédito, las instituciones de ahorro y préstamos, las compañías financiadoras de ventas y las compañías de seguros, llenan una necesidad vital al suministrar efectivo a los consumidores y a las empresas comerciales que ofrecen su crédito a cambio. Esto puede ser en forma de préstamo a corto, largo o mediano plazo, compra de cuentas y de documentos por cobrar, suministrando así capital a diversos tipos de empresas.

Pero el punto que hay que recordar es que las financieras son instituciones de crédito que aceptan el crédito de sus clientes a fin de que estos puedan usar el efectivo que reciben para comprar mercancías y servicios y para producir sus propias transacciones personales y de negocios."(24)

El uso del crédito tiene gran diversificación en cuanto a sus aplicaciones. Si bien el crédito comercial se usa para financiar una parte de los activos circulantes de un negocio cuando adquiera mercancías y

servicios, la mayor parte de las empresas requieren más ayuda financiera.

La administración del crédito comercial se ocupa de un tipo de crédito a los negocios altamente especializado, que facilita la venta de mercancías y servicios a cambio de crédito. Con el alto grado de especialización que existe, hay una tendencia a que las personas encargadas de la administración de las operaciones especializadas vean sus actividades por separado de la estructura de crédito completa.

Un hombre de negocios puede decidir acudir a una compañía financiera por las siguientes razones:

- Aumentar el volumen otorgando condiciones de crédito más amplias y más generosas para los negocios convenientes.
- Fabricar y lanzar un nuevo producto estacional en el momento correcto.
- Hacer frente a la producción anticipadamente a las demandas estacionales próximas, eliminando de ese modo el tiempo extra y reduciendo costos.
- Pagar facturas prontamente o por anticipado y disfrutar de descuentos o de precios en efectivo, de concesiones de entrega y servicio.
- Aumentar la producción y reducir los costos comprando maquinaria

y equipo nuevos y más eficaces.

- Ampliar la producción y las ventas por medio del aumento del número de empleados.
- Ayudar a financiar las compras de otra compañía.
- Liquidar a un socio.
- Ahorrar en costos de transporte por compras por carro entero
- Aprovechar precios favorables en las materias primas.
- Financiar las cuentas por cobrar, las compañías financieras ofrecen diversos servicios complementarios del préstamo.

Los préstamos sobre el inventario; el financiamiento para pagos a plazos de maquinaria, equipo y otras mercancías duraderas; préstamos sobre activos fijos y otro colateral; y préstamos mediante pagaré a negocios redondean sus operaciones; muchos negocios encuentran que esta fuente es más flexible en sus tratos y quizá satisface mejor las necesidades de su negocio. La amplia variedad de los servicios financieros es en parte la razón por la que las compañías financieras aprovechan una estrecha relación de trabajo con sus clientes.

En virtud de que estas compañías operan con base en oficinas y sucursales, y en virtud de que no están impedidas por restricciones impuestas a los bancos, tienen la posibilidad de adquirir un conjunto más diversificado de riesgos y por lo tanto de aceptar riesgos mayores.

La mayor parte de los departamentos de crédito consideran que es conveniente cierta formalidad antes de abrir una cuenta de crédito. Generalmente esta seriedad se lleva hasta el punto de una solicitud de crédito que firma el solicitante. La amplitud de la información que se busca varía considerablemente, según las políticas de la empresa, el tipo de cuenta que se requiere y las costumbres comerciales y regionales.

Puede obtenerse una información completa pidiendo al solicitante llenar una solicitud amplia. Es probable que ciertos hechos solamente los conozca el solicitante y, a menos que se le pidan en la fecha en que se abre la cuenta, estos no pueden conocerse por medio de la investigación; de hecho ni siquiera pueden buscarse. Es más económico obtener del solicitante esas guías, y después simplemente verificarlas por medio de otra investigación, si se considera conveniente.

En el caso específico del crédito a pequeñas empresas, las instituciones financieras que operan como grupos (Banco, Arrendadora, Casa de Cambio, Aseguradora, Almacenadora) tienen una marcada preferencia por otorgar créditos a grupos corporativos grandes. Ahora bien, existen numerosas organizaciones auxiliares de crédito que brindan oportunidades de financiamiento al sector mediano y pequeño, algunos ejemplos de estos organismos son las arrendadoras y uniones de crédito que no pertenecen a algún grupo financiero. Estas instituciones cuentan

con áreas de promoción que se encargan de contactar a empresas sujetas de crédito por medio de directorios, visitas, relaciones, etc., y una vez que existe interés por medio de ambas partes, la organización auxiliar de crédito.

La capacidad de crédito que pueda tener la empresa en cuestión no va a depender del tamaño de la misma, sino de factores cuantitativos y cualitativos que arrojen los resultados del análisis, tales como:

- Giro de la empresa
- Utilidad después del impuesto
- Capital contable
- Cantidad de activos
- Cantidad de pasivos
- Apalancamiento
- Administración general de la empresa
- Situación fiscal
- Antecedentes crediticios

Es importante mencionar que el crédito otorgado va a ir en proporción directa a los resultados obtenidos por la investigación.

Cada entidad financiera tiene sus políticas crediticias particulares, queriendo esto decir que no existe un común acuerdo para todas las financieras respecto a los procedimientos para el otorgamiento de crédito.

3.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y OTROS TIPOS DE CREDITO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

El arrendamiento financiero es un medio de financiamiento externo para la pequeña empresa, como lo he mencionado en el capítulo II. Para poder tener una visión global junto con otras opciones a continuación nombrare los principales tipos de crédito adicionales al arrendamiento financiero:

3.3.1 CREDITOS DE HABILITACION O AVIO Y REFACCIONARIOS

Los créditos de habilitación y avío y los refaccionarios se distinguen por su destino específico; son créditos destinados al fomento de la producción. Su ascendencia histórica es claramente mexicana. El crédito de avío adquirió especial esplendor durante la época colonial, en la que operaron los Bancos de Plata, fomentando la minería por medio del avío. En la colonia, se consideraban sinónimos crédito de avío y crédito

refaccionario.

Ley General de Instituciones de Crédito de 1897 creó los bancos refaccionarios, que tenían por objeto fomentar la producción por medio de la concesión de créditos refaccionarios, que se reglamentaban como créditos específicamente destinados a la producción.

En la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito aparecen las diferencias que existen entre los créditos de habilitación y avío y los refaccionarios. En el fondo, ambos son créditos de especial destino: el fomento a la producción. Las diferencias son de grado, y enseguida las analizaré.

- EL CREDITO DE AVIO

En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

En este crédito, el acreditado recibe tradicionalmente el nombre de aviado, y el de aviador el acreditante. El proyecto para el nuevo Código

de Comercio vuelve a la terminología tradicional.

El crédito de avío se concede para el fomento de la producción de una empresa que está ya trabajando o lista para trabajar. Se dedica al proceso directo o inmediato de la producción, y el acreditante deberá cuidar (a riesgo de perder sus privilegios o garantías) de que el crédito se invierta precisamente en la forma convenida.

Los créditos de avío tendrán como garantía natural las materias primas y materiales adquiridas, y los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. Decimos que se trata de una garantía natural, porque la garantía queda constituida simple, natural y automáticamente, por efecto del contrato, y porque sólo se constituye en este tipo de créditos. El aviado se considerará depositario de los bienes que constituyan la garantía.

Claro es que además de la existencia de las garantías naturales, que como hemos dicho quedan automáticamente constituidas, pueden pactarse cualquiera otras garantías adicionales.

Generalmente estos créditos se otorgan bajo la forma de apertura de crédito. "Se consignarán en escrito privado que se firmará por triplicado ante tres testigos conocidos y se ratificará ante el encargado del Registro

Público"(25) de Comercio donde deberán ser inscritos. Esta forma no excluye la posibilidad de que los contratos respectivos se consignen en escritura notarial.

De acuerdo con lo dispuesto por los artículos 321 y 322, de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, por virtud de este contrato, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa y quedará garantizado con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el mismo crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

Este crédito ayuda a fortalecer los ciclos productivos que se encuentran específicamente dentro del periodo de financiamiento, el plazo puede ser de uno a tres años.

- EL CREDITO REFACCIONARIO

"En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría; en la realización de plantaciones y cultivos cíclicos o permantenes;

en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción de obras materiales necesarias para el fomento de las empresa del acreditado" (art.323).(26)

También podrá dedicarse el importe del crédito al pago de pasivo derivado de créditos utilizados en el año anterior al contrato, y que se hayan invertido en la forma antes indicada, o en el pago de adeudos fiscales.

Los elementos personales recibirán los nombres de refaccionador y refaccionado.

Las garantías naturales del crédito refaccionario serán las fincas, construcciones, edificios, aperos y en general, todo lo adquirido o mejorado con la inversión de su importe, más los frutos o productos de la empresa refaccionaria.

Los créditos refaccionarios se otorgarán en la misma forma que los de avío.

Este crédito tiene como propósito el fortalecer o acrecentar los activos fijos, y en consecuencia la producción y productividad de la empresa.

Ambos créditos, tienen la característica fundamental de ser destinados al fomento de la producción. Pero en tanto que el avío se aplica directamente al proceso inmediato de la producción, a la acción inminente de producir, la refacción se aplica en una operación más de fondo, en preparar a la empresa para el fenómeno productivo.

Ilustremos la diferencia con algunos ejemplos: el propietario de un predio agrícola solicita un crédito para desmonte, canalización y preparación de su tierra para el cultivo. Este será un crédito refaccionario. Una vez desmontada y lista la tierra, necesitará un crédito de avío para realizar la siembra. El dueño de una fábrica de zapatos necesita adquirir maquinaria e instalarla; para ello requerirá un crédito refaccionario. Pero ya instalada la maquinaria, tomará un crédito de avío para comprar materias primas y pagar jornales.

La forma de inversión del importe de los créditos influye sobre las garantías naturales y sobre las preferencias. Ya vimos que el refaccionario tiene como garantía natural, en primer lugar, las construcciones, maquinaria, etc., y en segundo lugar, los frutos, que son la garantía natural del avío. Como el avío se utiliza para la inmediata finalidad de obtener los frutos o productos, éstos constituyen su principal garantía, y en relación con ella, el avío es preferente al refaccionario, y ambos, serán

preferentes a los hipotecarios inscritos con posteridad. En realidad, el avío debería ser preferente a todos, aun a los hipotecarios inscritos con anterioridad. En el antiguo derecho minero, cuando había varios acreedores sobre una mina y ninguno de ellos quería aumentar su crédito, se les requería para que lo hicieran, y si nadie daba avío, podía venir un nuevo acreedor a darlo, y su crédito era preferente a todos los anteriores.

En los casos de avío o refacción, si el crédito se concede a quien explota la empresa, aunque no sea dueño, podrá constituir la prenda de los productos que constituyen la garantía de ambos créditos.

"Además del derecho a cobrar el principal y los intereses que se pacten, el aviador y el refaccionador tendrán el derecho de designar, con cargo al aviado o al refaccionado, un interventor que cuide el exacto cumplimiento de las obligaciones del acreditado. Si el aviado o refaccionado distrae los fondos para fines distintos de los pactados, el aviador o el refaccionador podrá dar por terminado el contrato, por vencidas las obligaciones del aviado o del refaccionado, y exigir el inmediato reembolso de las sumas acreditadas, más las prestaciones accesorias (art. 327)"(27)

3.3.2. PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Es la operación de crédito cuyo pago se garantiza sólo con la firma del deudor estampada en un documento, por esta razón, se le conoce como préstamo quirografario.

Estos se clasifican también como créditos con garantía personal, es decir, que en su otorgamiento y recuperación se atiende preferentemente a la personalidad del deudor y se supone que el Banco concede un préstamo de esta naturaleza cuando previamente ha llevado a cabo un estudio de la solvencia y capacidad de pago del deudor que, en su caso, ya se ha formado una experiencia de pago satisfactoria, para llegar al convencimiento de que como respaldo del préstamo sólo basta la firma del cliente.

Si el documento no se pagara al vencimiento, no podrá renovar sólo en caso excepcional cuando existan causas que lo justifiquen realmente.

La finalidad propia de este préstamo es proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos y necesidades eventuales de tesorería.

Dentro del mismo tipo de préstamos existen los préstamos quirografarios con colateral, en los que el préstamo se garantiza con documentos propiedad del cliente, que el Banco recibe como colaterales que respaldan el cumplimiento de la operación.

Si los documentos recibidos en colateral tienen vencimientos iguales a los del crédito, al cobrarse el principal, se devolverán los títulos en garantía; en caso de que los documentos en colateral tengan vencimientos parciales, al cobrarse se aplicarán al pago parcial del crédito, en este caso tendrán que ajustarse los intereses que se cobraran por anticipado.

Generalmente se financia un determinado porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía.

3.3.3. PRESTAMOS PRENDARIOS

Como su nombre lo indica, existe una prenda que respalda la operación, por lo que ésta clase de créditos se clasifican como préstamos con garantía real.

El préstamo se fija en un porcentaje del valor de las garantías y para dar mayor agilidad a la operación, es común que se opere a base de la negociación de certificados de depósito y bonos de prenda, desligándose

la institución de crédito de la custodia de la garantía al quedar ésta bajo la responsabilidad de un almacén general de depósito.

El propósito de este préstamo es proporcionar recursos en efectivo que permitan continuar o fomentar las operaciones de la empresa mediante la pignoración de mercancías.

3.3.4. CREDITOS HIPOTECARIOS

Estos préstamos se constituyen con la garantía hipotecaria en primer lugar de los bienes de la empresa o bien, toda la unidad en explotación de que se trate, los plazos y forma de liquidación se fijarán en función al estudio que se haga de la viabilidad de los proyectos de inversión.

- Proveedores o Crédito Comercial: es un crédito a corto plazo concedido por un proveedor a su cliente, relacionado con la compra de artículos para su reventa final.

En algunos casos este crédito es otorgado a través de un contrato de compra de maquinaria y equipo en abonos, en cuyo caso el plazo de crédito se extiende por un periodo de tiempo relativamente largo.

La forma más común de este crédito es la cuenta abierta.

Generalmente se otorga de una manera informal es decir, la única evidencia que tiene el proveedor, del crédito que nos ha otorgado es nuestra orden de compra y la copia de la factura que retiene.

- Clientes: Este se presenta, cuando el comprador, para cerrar la operación, paga anticipadamente el total o parcialmente el valor de las mercancías, la empresa obtiene un dinero sin verse obligado a entregar inmediatamente las mercancías.

3.3.5. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Un arrendamiento es equivalente a la obtención de un préstamo; conseguimos prestados activos fijos en lugar de obtener dinero prestado. Puesto que los pagos por rentas representan una obligación fija, debemos estar seguros de tener capacidad financiera para satisfacer estos desembolsos.

Al presentarse la alternativa entre arrendar un bien o comprarlo, debemos comparar el costo actual de poseer la propiedad (desembolso inicial menos el valor presente de los ahorros en impuestos derivados del gasto de depreciación, considerado como deducible), en contraste con el costo actual del arrendamiento (valor presente de los pagos por rentas,

después de considerar el efecto fiscal).

Temporalmente es muy probable que el arrendamiento nos proporcione mayor capacidad para obtener crédito en el futuro que si contraemos una deuda por igual monto.

3.4 ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Una vez que tenemos un panorama global de las opciones con que contamos, lo más indicado es hacer un análisis comparativo para la empresa, tomando en cuenta la situación financiera por la que esté pasando.

Los distintos tipos de crédito son ajustables a las necesidades de las entidades, esto no quiere decir que unos sean mejores que otros, sino que simplemente son distintos y cubren distintas necesidades. Esto sería como comparar una tarjeta de crédito con una cuenta de cheques, no se puede decir que un instrumento sea mejor que otro, unicamente son distintos y cubren necesidades específicas.

De igual manera sucede con los diferentes tipos de crédito, existe uno para cada necesidad.

En la vida práctica existe confusión entre el contrato de arrendamiento puro y el arrendamiento financiero, pues al llevar ambos la palabra arrendamiento se asimila uno en el otro, con lo que se cae fácilmente en errores de interpretación y aplicación fiscal.

Algunas empresas distribuidoras de automóviles y de equipos de oficina e industriales utilizan el nombre de arrendamiento financiero para sus contratos de arrendamiento puro, o bien, promueven sus arrendamientos puros con opción a compra, lo cual es técnicamente incorrecto, pues en el arrendamiento puro no se estipula opción de compra alguna, hecho que es obligatorio incluir en el arrendamiento financiero.

Con esto se puede caer, por parte del arrendatario, en errores fiscales graves, que a través del conocimiento de la operación se pueden eliminar.

A continuación se muestra un cuadro comparativo del arrendamiento financiero con los instrumentos más parecidos en sus funciones, que son el arrendamiento puro y el crédito refaccionario.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO
1.- Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.	1.- Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.
2.- Se pactan rentas periódicas en las que se incluyen capital e intereses, y en algunos casos, gastos de mantenimiento y otras partidas.	2.- Se pactan rentas periódicas en pago del uso que se hace del bien, sin incluir intereses implícitamente.
3.- Por lo general son bienes susceptibles de depreciación y terrenos, lo que se incluye en este tipo de contratos.	3.- Pueden ser bienes depreciables, o no, los involucrados en el contrato.

FIG 3.2 DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

<p>4.- Fiscalmente, esta operación tiene un tratamiento específico, tanto para el arrendador como para el arrendatario.</p>	<p>4.- Fiscalmente, tanto el arrendador como el arrendatario están sujetos al régimen común de tratamiento fiscal.</p>
<p>5.- A través de esta operación se crea una fuente de financiamiento para el arrendatario, ya que sustituye la contratación de otros pasivos para la adquisición de equipo.</p>	<p>5.- Es específicamente, una fuente de financiamiento ya que evita que los arrendatarios inviertan en la adquisición de inmuebles, u otros activos fijos asignando esos recursos a otras necesidades.</p>

FIG 3.2 DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO (CONTINUACION)

<p>6.- Por la magnitud y responsabilidad de las operaciones, necesariamente son sociedades anónimas las que arriendan equipo y con grandes capitales para hacer frente a sus obligaciones y contratos, en su carácter de arrendadoras.</p>	<p>6.-No necesariamente implica un gran volumen de operaciones, por lo que no es indispensable que sea una sociedad anónima la arrendadora, ni que tenga grandes capitales de respaldo, pues sus obligaciones no son fuertes, a excepción hecha de las nuevas empresas de arrendamiento.</p>
<p>7.- Se pacta en el contrato una opción de compra para el arrendatario, al finalizar la vigencia inicial de la operación, así como dos opciones adicionales.</p>	<p>7.No se pacta opción alguna en ningún momento, dentro del cuerpo del contrato de arrendamiento.</p>

FIG 3.2 DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO (CONTINUACION)

<p>8. Es un contrato irrevocable durante su vigencia inicial, la que al llegar a su término puede acabar con la relación entre ambos contratantes, o bien, prorrogarla durante un tiempo cierto adicional.</p>	<p>8. Es un contrato irrevocable durante su vigencia, el cual puede ser prorrogado voluntariamente por ambas partes, después de su terminación.</p>
<p>9.- El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que es transferido al arrendatario al hacer efectiva la opción de compra.</p>	<p>9.- El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que nunca es transferible al arrendatario como efecto de este contrato.</p>

FIG 3.2 DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO (CONTINUACION)

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	CREDITO REFACCIONARIO
1.-Se obtienen bienes del activo fijo para ser utilizados durante la vigencia del contrato y lograr su propiedad al ejercer la opción de compra al término del mismo.	1.- Se obtienen recursos financieros para adquirir bienes del activo fijo.
2.-Se pactan rentas periódicas en las que se incorpora el monto financiado, costos operativos de la arrendadora, así como la utilidad requerida.	2.- Se pagan periódicamente capital e intereses para amortizar paulatinamente y durante la vigencia del crédito uno y otros, hasta su redención total.
3.- Es un contrato irrevocable, que al llegar a su término acaba con la relación entre ambos contratantes.	3.- Es un contrato que puede darse por terminado anticipadamente, si la suerte principal, así como los intereses devengados hasta ese momento, son prepagados.

FIG.3.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CREDITO REFACCIONARIO

<p>4.- Fiscalmente, se aplica un tratamiento especial de deducción y acumulación para el arrendatario y para el arrendador, respectivamente.</p>	<p>4.- Fiscalmente, se deducen los intereses del préstamo, más la depreciación del bien adquirido, de la base gravable del impuesto sobre la renta del arrendatario, tomando en consideración el efecto de los componentes inflacionarios marcados en la ley.</p>
<p>5.- Existen tres opciones al final del plazo inicial forzoso del contrato:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opción de compra b) Prórroga del contrato c) Enajenación del bien a un tercero. 	<p>5.- No existe opción alguna al término del plazo del crédito recibido.</p>

FIG.3.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CREDITO REFACCIONARIO
(CONTINUACION)

<p>6.- Como efecto de este contrato no se limitan otras fuentes de financiamiento, ya que los bienes arrendados son los únicos que quedan en garantía del contrato, pero se afecta el apalancamiento de la empresa.</p>	<p>6.- Como efecto de este financiamiento, generalmente se grava toda la empresa, quedando ésta imposibilitada para negociar otras fuentes de financiamiento a largo plazo. También se afecta la razón de endeudamiento de la empresa.</p>
---	--

**FIG.3.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CREDITO REFACCIONARIO
(CONTINUACION)**

Estos cuadros permiten ubicar las características esenciales de cada opción para así escoger la alternativa idónea a nuestra necesidad de financiamiento en base a un análisis previo.

Una vez que he hecho un análisis de la situación financiera de la empresa y una selección del medio de financiamiento idóneo, el siguiente paso a seguir es elaborar un proyecto con resultados apegados a la realidad que pueda ofrecer una radiografía a futuro de la situación provocada por el financiamiento.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (22)C.P. Martínez Rincón Alberto, Asesor de la Presidencia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Agosto 1995.
- (23)Boletín Estadístico de Banca Múltiple. Comisión Nacional Bancaria.Diciembre de 1994.
- (24)COLE, H Robert.Administración del Crédito a las empresas y al consumidor. Editorial Diana, México, 1977, Pág 54
- (25)CERVANTES, Ahumado Raúl.Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.Editorial Herrero,7a. Edición.México,1988
- (26)CERVANTES, Ahumado Raúl, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículo 323. Editorial Herrero,7a Edición, México, 1988
- (27)CERVANTES, Ahumado Raúl. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículo 327.Editorial Herrero,7a.Edición, México, 1988

CAPITULO IV
CASO PRACTICO

4.1 INTRODUCCION

Es frecuente que exista la duda entre los empresarios acerca de sus opciones de financiamiento externo.

En la actualidad existen diversos instrumentos que apoyan a las empresas, lo importante radica en analizar las opciones convenientes a los objetivos buscados.

En este caso práctico, propongo al arrendamiento financiero como fuente de financiamiento en equipo, capaz de suministrar utilidades.

A continuación tendremos los antecedentes de la empresa, seguidos del planteamiento del problema para llegar a la resolución entre distintas alternativas, y posteriormente el desarrollo completo de la opción escogida.

4.2 ANTECEDENTES

La empresa "**Multi Copias**" es un negocio de copiado que opera desde 1992 en una zona comercial del D.F., el cual está dado de alta ante Hacienda como persona física con actividad empresarial independiente.

Se trata de una empresa familiar que cuenta con un local propio de aproximadamente 20 m2 de extensión, donde se alojan 2 máquinas de copiado en blanco y negro y una máquina especial que elabora copias heliográficas de planos y trabajos especiales. En este negocio también se elaboran trabajos de enmicado y engargolado.

Debido a la competencia que existe en la zona donde se encuentra ubicada la empresa, desea adquirir una máquina de copiado a color para expandir sus servicios, ya que este tipo de copias tienen una demanda cada vez más alta.

Dado que la adquisición de esta máquina implica una erogación de N\$140,000.00 más impuesto, este negocio necesita recurrir a alguna opción de financiamiento ya que no dispone de esa cantidad en efectivo.

4.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OPCIONES VIABLES

Tomando en cuenta el tipo de empresa y su necesidad de financiamiento, se proponen tres alternativas viables a considerar:

a) ARRENDAMIENTO PURO:

Se renta la máquina en arrendamiento puro por un período hasta de 5 años y se regresa el activo a la arrendadora. El activo no se registra como parte de la empresa, únicamente se toma como un gasto.

Ventajas: - Existe un 100% de deducción fiscal
- Da libertad de obtener otras líneas de crédito

La garantía radica en el activo arrendado. En este caso no existe la opción de adquirir la máquina.

Desventajas- No hay transferencia de propiedad
- Rentas elevadas

b) CREDITO REFACCIONARIO

En este caso se obtiene un financiamiento para la adquisición de la máquina. Al término del contrato no existe opción terminal alguna más que liquidar completamente.

- Ventajas:**
- Se puede dar por terminado anticipadamente
 - Se utiliza para todo tipo de activos

La empresa queda imposibilitada de obtener otras fuentes de financiamiento.

- Desventajas:-** Restringe otras fuentes de financiamiento
- No hay opciones terminales

c) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Por medio de este se renta la máquina por un periodo estipulado entre ambas partes, y se logra la adquisición al término del contrato.

- Ventajas:**
- Da flexibilidad para otras líneas de crédito
 - Se adquiere el bien al término del contrato
 - Se prorroga dicho contrato o se enajena el activo

Como efecto de este contrato no se restringen otras líneas de crédito, ya que la garantía radica en los mismos bienes arrendados.

Desventajas: - Pago inicial elevado

Existen 3 opciones al final del contrato:

- 1) Opción de compra
- 2) Prórroga del contrato
- 3) Enajenación del bien a un tercero

4.4 ANALISIS Y RESOLUCION

El objetivo principal de la empresa es crecer en cuanto a activos, por lo tanto es primordial adquirir la máquina posteriormente al financiamiento.

El arrendamiento puro podría ser una opción interesante, si por medio de este hubiera modo de adquirir la mercancía, ya que todas las rentas son deducibles de impuesto en un 100%.

En el crédito refaccionario el inconveniente radica en la garantía que pide la institución financiera, y por este mismo motivo es pertinente saber que se solicitan más requisitos por parte del sujeto de crédito para poder otorgar el financiamiento.

La opción del arrendamiento financiero brinda la flexibilidad de optar por 3 opciones al término del contrato, sin pedir más garantía que el mismo bien arrendado, y teniendo en cuenta que la máquina se destinara para formar parte de los activos de la empresa.

Como resultado del análisis efectuado y tomando en cuenta las ventajas y desventajas de cada una de las opciones, se optó por elegir la que se consideró como idónea.

4.5 DESARROLLO DEL PLAN DE FINANCIAMIENTO

El desarrollo de esta alternativa cuenta con los siguientes pasos:

- a) Calcular el plan de pagos a la arrendadora desglosando los intereses, el capital y la amortización.
- b) Calcular los gastos operativos relacionados con la máquina.
- c) Elaborar una tabla de flujos de efectivo tomando en cuenta las utilidades y los gastos totales para obtener el rendimiento real.
- d) Indicar el registro contable.

Para calcular el plan de pagos se tomarán como referencia los siguientes datos:

- 1.- Proyecto de inversión con un costo de N\$140,000.00
- 2.- Costo del financiamiento:
45% ANUAL
- 3.- Plazo del financiamiento:
4 Años
- 4.- Los pagos y amortizaciones serán mensuales.
- 5.- Depreciación anual del proyecto de inversión:
20% (ley del impuesto sobre la renta)
- 6.- El monto de la opción de compra al término del arrendamiento será de:
N\$2,800.00
- 7.- La empresa paga el 35% de impuesto sobre la renta(ley del impuesto sobre la renta)
Total 35%

4.5.1 CALCULO DE MENSUALIDADES

Para calcular las mensualidades vamos a tomar en cuenta los siguientes factores:

$$C \text{ (Capital)} = \text{N}\$140,000.00$$

$$i \text{ (Interés)} = 45\% \text{ Anual , } 3.75\% \text{ Mensual}$$

$$n \text{ (Tiempo)} = 4 \text{ Años, } 48 \text{ Mensualidades}$$

Teniendo en cuenta estos datos la mensualidad se va a calcular con la siguiente fórmula:

$$\text{MENSUALIDAD} = C \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}$$

Sustituyendo $C = \text{N}\$140,000.00$
 $i = 3.75$
 $n = 48$

$$\text{Mensualidad} = (140\ 000) \frac{(3.751)}{1 - 1 - 48}$$
$$(1 + 3.75)$$

MENSUALIDAD = N\$ 6,330.00

Ya que tenemos el cálculo de la mensualidad, se procede al pago inicial que se compone de los siguientes conceptos:

I.V.A sobre el monto a financiar	N\$ 21,000.00
Comisión por apertura de crédito (2%)	2,800.00
I.V.A. sobre comisión	420.00
Gastos de Gestoría	500.00
Renta en Depósito	<u>6,330.00</u>
TOTAL PAGO INICIAL	<u><u>N\$31,050.00</u></u>

CALCULO DE INTERESES DEL PRIMER MES:

$$\text{N\$ } 140,000.00 \times 3.75\% = \text{N\$ } 5,250.00$$

MENSUALIDAD	INTERESES	AMORTIZACION
N\$6,330.00	N\$ 5,250.00	N\$1,080.00

CALCULO DEL INTERES DEL SEGUNDO MES:

$$\text{N\$ } 138,920.00 \times 3.75\% = \text{N\$ } 5,209.50$$

A continuación se presenta la tabla de amortización incluyendo saldo insoluto, intereses, renta y capital, así como los totales en cada uno de los conceptos.

Cada saldo insoluto se va reduciendo en proporción directa a la amortización. La renta menos los intereses da por resultado la amortización.

MES	SALDO INSOLUTO	INTERESES	RENTA	AMORTIZACION
1	140,000.00	5,250.00	6,330.00	1,080.00
2	138,920.00	5,209.50	6,330.00	1,120.50
3	137,799.50	5,167.48	6,330.00	1,162.52
4	136,636.98	5,123.89	6,330.00	1,206.11
5	135,430.87	5,078.66	6,330.00	1,251.34
6	134,179.53	5,031.73	6,330.00	1,298.27
7	132,881.26	4,983.05	6,330.00	1,346.95
8	131,534.30	4,932.54	6,330.00	1,397.46
9	130,136.84	4,880.13	6,330.00	1,449.87
10	128,686.97	4,825.76	6,330.00	1,504.24
11	127,182.73	4,769.35	6,330.00	1,560.65
12	125,622.09	4,710.83	6,330.00	1,619.17
13	124,002.92	4,650.11	6,330.00	1,679.89
14	122,323.02	4,587.11	6,330.00	1,742.89
15	120,580.14	4,521.76	6,330.00	1,808.24
16	118,771.89	4,453.95	6,330.00	1,876.05
17	116,895.84	4,383.59	6,330.00	1,946.41
18	114,949.43	4,310.60	6,330.00	2,019.40
19	112,930.04	4,234.88	6,330.00	2,095.12
20	110,834.91	4,156.31	6,330.00	2,173.69
21	108,661.22	4,074.80	6,330.00	2,255.20
22	106,406.02	3,990.23	6,330.00	2,339.77
23	104,066.24	3,902.48	6,330.00	2,427.52
24	101,638.73	3,811.45	6,330.00	2,518.55

FIG 4.1 CALCULO DE MENSUALIDADES

MES	SALDO INSOLUTO	INTERESES	RENTA	AMORTIZACION
25	99,120.18	3,717.01	6,330.00	2,612.99
26	96,507.19	3,619.02	6,330.00	2,710.98
27	93,796.21	3,517.36	6,330.00	2,812.64
28	90,983.56	3,411.88	6,330.00	2,918.12
29	88,065.45	3,302.45	6,330.00	3,027.55
30	85,037.90	3,188.92	6,330.00	3,141.08
31	81,896.82	3,071.13	6,330.00	3,258.87
32	78,637.95	2,948.92	6,330.00	3,381.08
33	75,256.88	2,822.13	6,330.00	3,507.87
34	71,749.01	2,690.59	6,330.00	3,639.41
35	68,109.60	2,554.11	6,330.00	3,775.89
36	64,333.71	2,412.51	6,330.00	3,917.49
37	60,416.22	2,265.61	6,330.00	4,064.39
38	56,351.83	2,113.19	6,330.00	4,216.81
39	52,135.02	1,955.06	6,330.00	4,374.94
40	47,760.09	1,791.00	6,330.00	4,539.00
41	43,221.09	1,620.79	6,330.00	4,709.21
42	38,511.88	1,444.20	6,330.00	4,885.80
43	33,626.08	1,260.98	6,330.00	5,069.02
44	28,557.06	1,070.89	6,330.00	5,259.11
45	23,297.95	873.67	6,330.00	5,456.33
46	17,841.62	669.06	6,330.00	5,660.94
47	12,180.68	456.78	6,330.00	5,873.22
48	6,307.45	236.53	6,330.00	6,093.47
TOTALES		164,053.98	303,840.00	140,000.00

FIG 4.1 CALCULO DE MENSUALIDADES (Continuación)

Como se puede apreciar en la tabla de amortización conforme transcurre el tiempo, se paga un mayor capital y menos intereses, de tal forma que al plazo acordado 48 meses, se amortiza la totalidad del capital.

PROYECTO DE INVERSION PARA UNA MAQUINA DE COPIADO A COLOR	
GASTOS	
MANTENIMIENTO	N\$1,800
TONER	N\$1,200 (4 TIPOS DE TONER)
REVELADOR	N\$ 670
LUZ	N\$ 50
PAPEL	N\$ 300
SUELDO POR PAGAR	<u>N\$1,000</u>
	N\$5,020
CALCULOS HECHOS EN BASE A PROMEDIOS MENSUALES UTILIDAD TOMANDO EN CUENTA QUE EL PROMEDIO ACTUAL ES DE 3000 COPIAS POR MES Y CADA COPIA CUESTA N\$8.00	
UTILIDAD BRUTA	N\$24,000
	N\$24,000
SUMA DE RENTA Y GASTOS:	
RENTA POR PAGAR	N\$ 6,330
GASTOS	<u>N\$ 5,020</u>
TOTAL	N\$11,350 POR MES
CALCULO DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	
UTILIDAD BRUTA	N\$24,000
TOTAL DE GASTOS	<u>N\$11,350</u>
UT.ANTES DE IMPTOS.	N\$12,650

FIG 4.2 CUADRO DE GASTOS

CUADRO DE FLUJOS DE EFECTIVO

(SIN INFLACION)

MES	VENTAS	RENTA	GROS OP.	DEPRECIAC.	UTIL. AL	I.S.R.	UTIL. NETA	DEPRECIAC.	FLUJO EFVO.
1	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
2	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
3	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
4	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
5	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
6	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
7	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
8	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
9	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
10	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
11	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
12	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
13	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
14	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
15	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
16	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
17	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
18	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
19	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
20	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
21	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
22	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
23	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
24	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
25	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
26	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
27	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
28	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00

FIG 4.3 FLUJOS DE EFECTIVO

CUADRO DE FLUJOS DE EFECTIVO

(SIN INFLACION)

MES	VENTAS	RENTA	GASTOS O	DEPRECIAC.	UTILIDAD A.	I.S.R.	UTIL. NETA	DEPRECIAC.	FLUJO EFVO.
29	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
30	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
31	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
32	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
33	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
34	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
35	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
36	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
37	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
38	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
39	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
40	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
41	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
42	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
43	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
44	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
45	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
46	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
47	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00
48	\$24,000.00	\$6,330.00	\$5,020.00	\$2,333.00	\$10,317.00	\$3,611.00	\$6,706.00	\$2,333.00	\$9,039.00

FIG 4.3 FLUJOS DE EFECTIVO (CONTINUACION)

PROYECTO DE INVERSION PARA UNA MAQUINA DE COPIADO A COLOR			
FLUJOS DE EFECTIVO ANUALIZADOS CON INFLACION			
AÑOS	PESOS CORRIENTES	FACTOR	PESOS CONSTANTES
1	\$108,468	0.8571	\$92,968
2	\$108,468	0.5917	\$64,181
3	\$108,468	0.5787	\$62,770
4	\$108,468	0.4823	<u>\$52,314</u>
			\$272,233

FIG 4.4 CUADRO DE GASTOS

Para calcular cada factor, se toma en cuenta una inflación de :

48% el Primer año

30% el Segundo año

20% el Tercer año

20% el Cuarto año

Una vez calculados los gastos operativos y los pagos mensuales a la arrendadora, procederé a calcular los flujos de efectivo primero en forma mensual, sin tomar en cuenta la inflación, y posteriormente se enlistan en forma anualizada aplicándoles un factor proporcional a la inflación calculada.

En la primera tabla de flujos mensuales se determina el valor presente aplicando al flujo mensual un factor de interés discreto correspondiente a la tasa mensual de 4%, que es 21.2772.

Realizando la operación tenemos que:

FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR	VALOR PRESENTE
9,039	X 21.2772	= 192,324.61

$$192,324.61 - 31,050(\text{Pago Inicial}) = 161,274.61$$

Esta cantidad equivale al rendimiento real del equipo sin calcular inflación.

En la tabla de flujos anualizados a los 272,233 se le resta el pago inicial (31,050) y da por resultado 241,183, que es el rendimiento real del equipo calculado con inflación decreciente.

4.6 REGISTRO CONTABLE DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El tratamiento que se le da a una maquinaria como registro es como un activo fijo, que en esencia equivale a una compra a plazos; el monto total de esta transacción se determinará tomando como base el importe total de las rentas a pagar excluyendo la parte de las rentas que representen costos de servicios, impuesto sobre arrendamiento, interés supuesto por el financiamiento y otros costos de operación.

Tomando como base el ejemplo anterior, el registro contable sería:

	D	H
Maquinaria adquirida		
por arrendamiento	N\$140,000.00	
Arrendamiento Financiero		
por pagar		N\$140,000.00

REGISTRO CONTABLE DEL PAGO DE LA PRIMERA RENTA:

	D	H
Arrendamiento Financiero		
Por pagar (Corto Plazo)	N\$ 1,080.00	
Gastos Financieros	N\$ 5,250.00	
Bancos		N\$6,330.00

Por lo que respecta al registro del pago inicial se registra como sigue:

	D	H
I.V.A. Acreditable	N\$21,495.00	
I.V.A sobre el monto original	N\$21,000.00	
I.V.A. sobre comisión	N\$420.00	
I.V.A. sobre gestoria	N\$75.00	
Gastos Financieros		
Comisión por Apertura	N\$2,800.00	
Gastos de operación gestoria	N\$500.00	

Renta en depósito y/o Arrendamiento Financiero por pagar	N\$6,330.00	
Bancos		N\$ 31,125.00
	<u>N\$ 31,125.00</u>	<u>N\$31,125.00</u>
	=====	=====

4.7 CONCLUSION

Con este caso práctico se demuestra la funcionalidad del Arrendamiento Financiero aplicado a bienes de capital autofinanciables.

A pesar de las tasas elevadas para todo tipo de créditos, la planeación estratégica en cuanto a tiempo y respuesta en el bien arrendado da por resultado una eficaz fuente de financiamiento.

Sin pretender definir al Arrendamiento Financiero como la mejor fuente de financiamiento, el resultado positivo dado en este caso obedece al análisis integral de todo el entorno, de tal forma que no existen alternativas de financiamiento mejores o peores, simplemente opciones que resuelven distintos problemas particulares.

CONCLUSIONES

En la época en que vivimos actualmente, el campo de las finanzas se torna cada vez más complicado. Las actividades comerciales humanas tienen un lugar de privilegiada importancia para el desarrollo de todas las culturas.

El saber manejar las finanzas para poder cumplir los objetivos de las organizaciones se ha vuelto una actividad cada vez más especializada.

En este trabajo la intención es mostrar una alternativa capaz de proporcionar bienes necesarios sin llegar a la descapitalización. Actualmente existen varios tipos de créditos y financiamientos, lo realmente importante es saber qué características tiene cada uno y qué necesidades satisfacen.

En el primer capítulo se destacan las características y funcionamiento del arrendamiento financiero como alternativa viable para el crecimiento de una pequeña empresa.

También hago mención de las características y elementos del contrato, así como el mecanismo que lo hace funcionar como medio de financiamiento.

Finalmente menciono las principales ventajas y desventajas de este instrumento de crédito.

En el capítulo II hablo de la pequeña empresa, su concepto, características e interrelación con los demás tipos de empresa, así como los factores que la pueden vincular con el arrendamiento financiero.

Por último hago una reseña de la situación actual por la que están pasando las pequeñas empresas mencionando la importancia que tiene la correcta administración y el uso de medios de financiamiento para su crecimiento.

En el capítulo III fusiono la información de los dos capítulos anteriores para encontrar alternativas de solución a la necesidad de financiamiento. El primer tema abarca la situación actual de otorgamiento de créditos, el origen de esta situación y el impacto que ha causado en la economía nacional. Esta situación define las posibilidades de crédito de las pequeñas empresas y las opciones a seguir.

En el capítulo IV propongo un caso práctico para la adquisición de un bien de capital por medio de arrendamiento financiero. Dentro del capítulo analizo algunas otras opciones mencionando sus ventajas y desventajas, así como un análisis que me da por resultado que el

arrendamiento financiero en este caso en particular es el medio idóneo para adquirir el bien sin descapitalizar a la empresa.

Tomando estas ideas y recordando la hipótesis central:

Si tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto vamos a contratar un servicio de Arrendamiento Financiero, luego entonces tendremos los activos sin descapitalizarnos el contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

Se puede comprobar que el arrendamiento financiero evita la descapitalización de la empresa y es un medio para incrementar los activos.

En el caso práctico que propongo se puede apreciar claramente la capacidad de autofinanciamiento del activo propuesto, y es importante mencionar que se manejó una tasa global del 45% , que es considerablemente elevada, aún así el proyecto arroja una utilidad constante.

En cuanto al objetivo general, se cubre cabalmente la necesidad de adquirir los bienes sin descapitalización; y particularmente el

arrendamiento financiero cumple con este objetivo.

Los métodos utilizados fueron el inductivo, analítico, sintético y analógico.

Las técnicas utilizadas para la recopilación fueron:

- GENERALES: De fichaje, análisis de contenido, entrevista y cuestionario.
- PARTICULARES: Análisis Financiero.

Este trabajo demuestra que un egresado en Administración puede evaluar y tomar decisiones para las fuentes de financiamiento de una manera analítica y objetiva.

Con este resultado se comprueba la finalidad de este trabajo, que consiste en demostrar que el Arrendamiento Financiero es una alternativa de crecimiento para una pequeña empresa y evita la descapitalización de ésta.

RECOMENDACIONES

Como he comentado anteriormente, el arrendamiento financiero es una opción de financiamiento que satisface una necesidad específica. Lo más importante para determinar el tipo de financiamiento que va a necesitar la empresa en cuestión, es elaborar un análisis financiero completo; esto quiere decir que se debe tomar en cuenta la información histórica desde que se iniciaron operaciones, hasta la proyección a futuro.

Con este análisis se podrá evaluar qué alternativa es la indicada para escoger un medio de financiamiento capaz de resolver una carencia.

Hay que recordar en todo momento que el adquirir un compromiso por medio de un contrato, el factor tiempo y cantidad son definitivos, por lo cual hay que evaluar con certeza la relación Renta-Tiempo para evitar contratiempo a lo largo del período del contrato; y una vez que termine el contrato, es importante hacer un análisis para escoger de las tres opciones terminales la que más se adecue a los objetivos de la empresa.

Todas estas recomendaciones van dirigidas a los usuarios del crédito.

APENDICE A

MARCO TEORICO

TITULO

Arrendamiento Financiero como Factor de Crecimiento para una Pequeña Empresa.

VARIABLE DEPENDIENTE

Factor de crecimiento en una Pequeña Empresa.

VARIABLE INDEPENDIENTE

El Arrendamiento Financiero

IMPORTANCIA SOCIAL

Esta investigación permite establecer como resultado la oportunidad con que cuentan las empresas pequeñas para hacerse de sus activos sin necesidad de comprarlos de contado, esto quiere decir que el arrendatario puede pagar mensualmente el importe de los bienes solicitados y por lo

tanto darle prioridad a su materia prima y sus gastos administrativos.

IMPORTANCIA TEORICA

Mostrar bondades del arrendamiento financiero como herramienta para el crecimiento de una pequeña empresa, en este sentido el arrendamiento, sus características fusionadas y su relación con la empresa se vinculan con el área de la administración financiera, área que forma parte de la administración, por lo tanto en esta investigación se mantiene el enfoque administrativo que permite incursionar en un campo generalmente contable, en ello permite establecer cómo la administración y el administrador resuelven un problema en este campo.

HIPOTESIS ALTERNA 1

Si tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto vamos a contratar un servicio de Arrendamiento Financiero, luego entonces tendremos los activos sin descapitalizarnos el contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

HIPOTESIS ALTERNA 2

Si tenemos falta de liquidez, por lo tanto nos será imposible comprar activos de contado, luego entonces un contrato de Arrendamiento Financiero nos daría la oportunidad de adquirirlos sin tener que distraer todo el capital que implicaría comprarlos de contado.

HIPOTESIS ALTERNA 3

Si queremos evitar descapitalizar a la empresa por lo tanto necesitamos un medio de financiamiento capaz de mantener un capital, luego entonces un contrato de arrendamiento nos permitirá hacer los pagos de manera mensual que disminuirán la posibilidad de descapitalización de la empresa.

HIPOTESIS CENTRAL

Si tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto vamos a contratar un servicio de Arrendamiento Financiero, luego entonces tendremos los activos sin descapitalizarnos el contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

HIPOTESIS NULA

Si no tenemos necesidad de adquirir maquinaria para el negocio, por lo tanto, no vamos a contratar un servicio de Arrendamiento Financiero, luego entonces no tendremos los activos sin descapitalizarnos, el contratar este servicio de arrendamiento financiero que permita satisfacer la necesidad de adquirir maquinaria para el negocio.

OBJETIVOS

- * **GENERAL:** Establecer el análisis de las necesidades en cuanto a adquisición de activos de una pequeña empresa para definir las formas viables de cubrir estas necesidades sin descapitalización.
- * **PARTICULAR:** Demostrar que el arrendamiento Financiero es un medio idóneo para adquirir activos sin necesidad de descapitalizar a la empresa.
- * **ESPECIFICO:** Establecer el beneficio económico y fiscal aportado por este arrendamiento, que se traducirá en estabilidad financiera para la empresa en cuestión.

OBJETO DE ESTUDIO

El Arrendamiento Financiero en una pequeña empresa. Es de tipo conceptual simple.

METODOS

- * Inductivo
- * Analítico
- * Sintético
- * Analógico

TECNICAS DE RECOPIACION DE DATOS

- GENERALES: De fichaje, análisis de contenido, entrevista y cuestionario.
- PARTICULARES: Análisis Financiero.

UBICACION

Biblioteca de la Universidad Latinoamericana, Universidad La Salle,
UNAM.

DELIMITACION TEORICA

La información obtenida es en base a material relativo a Administración Financiera, ésta toca aspectos como tipos de crédito, costo de oportunidad y Arrendamiento Financiero.

LIMITACIONES

En cuanto a la información de trabajos similares, es escasez de estos en las bibliotecas y el no contar con una pequeña empresa para el caso práctico.

APENDICE B

ABREVIATURAS

FICORCA	Fideicomiso para Cobertura de Riesgos Cambiarios.
SBA	Asociación de Empresas Pequeñas.
FOGAIN	Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Industria.
PIB	Producto Interno Bruto
CETES	Certificados de la Tesorería
MNP	Millones de Nuevos Pesos
UDI's	Unidades de Inversión

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Apuntes de Finanzas III. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM. México, 1974.
2. BOLTEN E., Steven. Administración Financiera. Edit. LIMUSA. 1a. Edición, México.
3. BROOM, Longencker. Administración de los Negocios. Editorial CECSA. México, 1981.
4. Boletín Estadístico Comisión Nacional Bancaria. Marzo, 1994.
5. COLE, H. Robert. Administración del Crédito a las empresas y al consumidor. Editorial Diana. México, 1977.
6. Folleto de Asociación de Empresas Pequeñas. SBA. 1994.
7. HAIME, Levy Luis. El Arrendamiento Financiero, sus repercusiones fiscales y financieras. EFISA. 8a. Edición. México, 1991.
8. Manual Arrendadora Atlas.
9. RESNIK. Paul. Cómo dirigir una pequeña empresa. Mc.Graw Hill. Madrid 1992.
10. Revista Ejecutivos de Finanzas. Abril, 1994.
11. RODRIGUEZ, Valencia, Joaquín. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas. ECASA. 2a. Edición. México, 1989.

12. VAN HORNE C. James. *Financial Management and Policy*. Prentice Hall. 2a. Edición. Englewood Clifes. 1971

LEYES

1. Código Civil
2. *Ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.*

INDICE DE FIGURAS

<u>FIGURA</u>	<u>TITULO</u>	<u>PAGINA</u>
1.1	Elementos del Contrato de Arrendamiento Financiero	26
2.1	La Función de las Finanzas	63
2.2	Fuentes de Financiamiento	65
3.1	El Crédito	84
3.2	Diferencias y Similitudes entre el Arrendamiento Financiero y Puro	104-107
3.3	Diferencias y Similitudes entre el Arrendamiento Financiero y el Crédito Refaccionario	108-110
4.1	Cálculo de Mensualidades	123-124
4.2	Cuadro de Gastos	126
4.3	Cuadro de Flujos en Efectivo	127-128
4.4	Cuadro de Gastos	129