

39
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**VIABILIDAD DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO
EN EPOCA DE CRISIS**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :
CLAUDIA CALDERON INFANTE
PABLO GONZALEZ RIVERA**

**ASESOR DEL SEMINARIO:
C.P. JORGE REBA MONROY**



MEXICO, D.F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A nuestra UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Porque nos diste la oportunidad de adquirir los conocimientos para desempeñar la carrera que hemos elegido ha cambiado de nuestra propia superación, porque gracias a ella hemos realizado el sueño más grande de nuestra vida.

"Nunca te fallaremos".

A nuestro asesor

C. P. Jorge Resa Monroy

Por el apoyo profesional otorgado para la realización de este trabajo, tan importante en nuestra vida profesional. Nuestro eterno agradecimiento.

A nuestro amigo

C. P. José Belmont Pérez

Por apoyarnos en todo momento moral y profesionalmente, porque sin ti no podíamos haber realizado nuestra meta. Belmont amigo incondicional.

CLAUDIA CALDERÓN INFANTE

A mi padre

Por todo el esfuerzo, valor y fortaleza que has demostrado, al sacar a todos tus hijos adelante. Padre para mí representas el pilar de nuestro hogar porque significas la fuerza de nuestro hogar.

A mi madre

Por todos tus desvelos, comprensión, lágrimas y luchas que te costo dar el empuje a todos tus hijos. Madre para mí representas el amor de la familia, el calor de nuestro hogar.

Padres a ustedes dos, porque nunca pidieron nada a cambio y nos dieron todo, la herencia más valiosa después de la vida, la preparación y tenerlos a ustedes dos como padres es lo más bello.

A mis hermanos:

Juan Pedro

Por enseñarnos el camino a seguir, por ser nuestro ejemplo y guía en nuestro andar, y con el gran apoyo de María Eugenia, seguirás teniendo más éxitos que alcanzar para lograr ser el orgullo de tu hijo Juan Carlos.

Guadalupe

Por ser una persona con gran valor, aun en los momentos más difíciles has sabido salir adelante y triunfadora, tienes mucho que enseñar y sabrás como hacerlo a tu hijo Rodrigo.

Gonzalo

Porque has demostrado que aun con todas las adversidades que la vida te presente tu siempre logras alcanzar tus objetivos. Debes demostrarle a tus hijos Allan y Karen que las cosas no son imposibles, que si se quiere se puede.

Martha

Por tu firmeza, determinación, por ser fuerte y enseñarnos que la vida te da todo lo que tu le pidas siempre y cuando te esfuerces por conseguir lo que deseas, se que formaras junto con Ricardo a tus hijos Ivonne, Kristian y el bebe que esta por llegar con la misma fortaleza de ustedes dos.

Eugenia

A ti mujercita por ser tan comprensiva, cariñosa y por esforzarte junto con José para sacar adelante a sus hijos José Manuel y Karla, veras que todo ese sacrificio algún día será recompensado de una manera muy grata, sentirás que el esfuerzo no fue en vano.

Carmen

Por ser tan noble y dulce, porque ante toda adversidad tu sabes imponerte aun con esa nobleza y dulzura, se que tendrás mucho amor que dar a ese bebe que llevas dentro que será tu luz y tu anhelo más grande en la vida.

Beatriz

A ti porque me has enseñado la fuerza de la voluntad, la lucha por alcanzar tus objetivos profesionales, veras que algún día no muy lejano tendrás a la persona que sepa valorar lo que tu eres.

A Dios

A ti porque siempre has estado a mi lado y nunca me has abandonado y jamás me has pedido nada a cambio, porque te siento y te tengo.

Pablo González Rivera

Porque eres la luz que guía mi camino y mi ilusión en la vida, porque gracias a ti he aprendido a amar verdaderamente.

A mis maestros

Porque gracias a ellos estoy donde estoy.

A mis amigos

Por los momentos bellos de mi vida estudiantil que me hicieron vivir.

PABLO GONZÁLEZ RIVERA

A mis padres:

Pedro E. González García
María. Isabel Rivera Solís

Por su cariño y compañía durante toda mi vida,
mi eterna gratitud por el apoyo que me brindaron
para concluir mis estudios, quienes con su amor incondicional
me han conducido me han conducido a través de su experiencia
por el camino correcto enseñándome los valores de la vida.

A mis hermanos:

Isabel
Patricia
Blanca
Alejandro
Pedro
Gonzalo
José
Fermin
Gabriel
Jesús

Por su ayuda en momentos difíciles para seguir adelante,
por la inyección de ánimos en todo momento, y porque de ellos aprendí
lo bueno y lo malo de la vida.

A Dios

Quién es principio y fin de todas las cosas.

Claudia Calderón Infante

Por el amor que siempre me brindo, agradeciendo su apoyo y
comprensión, por estar a mi lado en momentos difíciles y
satisfactorios que compartimos hoy y siempre.

A mis maestros:

Con gran respeto y gratitud,
por sus valiosos conocimientos.

A mis amigos y compañeros de Escuela:

Por los momentos maravillosos de mi
vida estudiantil que nunca olvidare.

A mis entrenadores y amigos del representativo de fútbol:

Por las vivencias que tuvimos en
cada competencia y por forjarme
un carácter competitivo.

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
I. ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MÉXICO	3
1. Antecedentes	4
2. Evolución	4
3. Arrendamiento financiero	6
3.1. Definición	6
3.2. Características	7
3.3. Modalidades	7
4. Arrendamiento puro	11
4.1. Definición	11
4.2. Características	11
5. Principales diferencias entre arrendamiento financiero y arrendamiento puro	11
II. MERCADO Y PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS	13
1. Función del mercado de arrendamiento financiero	14
2. Tipos de mercado y promoción de productos	14
3. Mercado potencial	15
4. Principales indicadores financieros	16
5. Bienes financiables	17
III. COTIZACIÓN DE PRODUCTOS	18
1. Monto del financiamiento y plazo	19
2. Comisión y tasa de interés nominal	19
3. Importe de las rentas y desembolso inicial	20
4. Opción a compra y matriz de precios	20
IV. OPERATIVIDAD DEL ARRENDAMIENTO	24
1. Negociación	25
1.1. Entrevista	25
1.2. Propuesta	26
2. Recopilación de información	27
2.1. Solicitud de arrendamiento	27
2.2. Información financiera	28
2.3. Paquete legal	30
2.4. Reporte de visita (dictamen de arrendamiento)	31
2.5. Información adicional	31
3. Bases para el análisis de crédito	31
3.1. Propósito	32
3.2. Persona	32
3.3. Perspectiva del negocio	32

3.4. Pago del financiamiento	33
3.5. Protección adicional	34
4. Niveles de decisión	34
4.1. Sanción	34
4.2. Notificación	34
5. Contratación y pago	35
6. Garantías	36
6.1. Prenda	36
6.2. Fianza	37
6.3. Hipoteca	37
6.4. Fideicomiso	38
7. Sistema de cobranza	39
V. TRATAMIENTO CONTABLE, FISCAL Y FINANCIERO	40
1. Arrendamiento financiero	41
1.1. Tratamiento contable	41
1.2 - Tratamiento fiscal	63
1.3 - Tratamiento financiero	75
2. Arrendamiento puro	82
2.1. Tratamiento contable	82
2.2. Tratamiento fiscal	82
2.3. Tratamiento financiero	83
VI. VIABILIDAD DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL	85
1. El arrendamiento financiero en la situación económica actual	87
2. Viabilidad del arrendamiento financiero en época de crisis económica	88
CONCLUSIONES	91
BIBLIOGRAFÍA	93

INTRODUCCIÓN

Las empresas, en todo momento de su vida económica, están en busca de opciones de financiamiento, ya sea para resolver sus problemas de liquidez, ya sea para financiar sus planes de expansión, o bien, para cubrir las necesidades de arranque de operaciones, y muchas otras aplicaciones más. Pero así como siempre ha existido esa necesidad de recursos adicionales para inyectar a las empresas, el dinero (y sus fuentes de generación) ha sido escaso, generalmente caro y difícil de conseguir.

Es preocupación de todo director de empresa o de su área financiera la consecución de recursos suficientes, oportunos y de costo accesible, a la vez de que siempre debe tener un margen de seguridad en la utilización de sus líneas de crédito, sea cual fuere la institución que se las proporcione, con el objeto de cubrir cualquier eventualidad.

En una época económica como la que vive el país, es de suma importancia tomar en consideración las fuentes de recursos disponibles y tener las herramientas suficientes para poder evaluarlas, desde el punto de vista cuantitativo, e incorporar con todo el conocimiento del medio ambiente y de la propia realidad de la empresa en particular, el análisis cualitativo de las diferentes opciones disponibles. Desde el punto de vista financiero, lo que pesa en una decisión es el beneficio neto económico real, el menor costo posible o el ahorro que genere un proyecto o una fuente de recursos, pero no hay que olvidar el entorno, consecuencias e implicaciones no cuantificables que rodean a cualquier decisión.

Dado el momento de alto riesgo, de calma temporal y de turbulencia económica (términos contradictorios pero coexistentes en la época actual), tomar una decisión financiera, conlleva un alto riesgo y una mayor incertidumbre respecto del resultado futuro de la misma. Sin embargo, ese riesgo puede ser reducido utilizando herramientas de análisis cuantitativo que permitan profundizar en el estudio y minimizar el riesgo de una decisión.

Por todo lo anterior, el arrendamiento financiero es el tema de este seminario de investigación, ya que es una fuente de financiamiento suma importancia, el cual se ha convertido en una operación de gran utilidad y beneficio para las empresas necesitadas de recursos que financien sus proyectos de inversión, tales como actualizar tecnológicamente sus instalaciones, maquinaria y/o equipos, para lograr ser competitivo en productividad, calidad y servicios; debido a sus ventajas comparativas, tanto fiscales como financieras, sobre otras clases de créditos; tales como: rápida resolución de financiamiento, crédito del 100% del valor del bien, tasas de interés competitivas, liberación de otras líneas de crédito, protección al capital de trabajo, etc.

La finalidad del primer capítulo es conocer los antecedentes, la definición y las modalidades en que se presenta el arrendamiento financiero, ya que es importante conocer la evolución que a través de los años ha tenido en el mundo.

El segundo capítulo nos menciona la función que debe tener el mercado del arrendamiento financiero, los tipos de mercado que hay y los bienes que nos pueden financiar las arrendadoras.

En el tercer capítulo se conocen los elementos necesarios de una cotización, para que el arrendatario se interese en contratar el arrendamiento financiero, conociendo el costo total de financiamiento.

El cuarto capítulo hace mención de los requisitos necesarios para la contratación del arrendamiento financiero, así como la forma de pago por la cual optaría el arrendatario; este capítulo funciona como una guía para el arrendatario.

En el último capítulo se tratará la viabilidad del arrendamiento financiero en una época de crisis como la que se vive actualmente en México, a fin de conocer la flexibilidad que este tipo de financiamiento ofrece al arrendatario.

El arrendamiento financiero en México contribuye a promover la inversión productiva, que es muy útil en el desarrollo de la economía nacional.

CAPÍTULO I

ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MÉXICO

1. Antecedentes

El origen del arrendamiento es una fuente de aprovechamiento de bienes y servicios de capital, se remonta a los tiempos del antiguo Egipto, cuando los faraones otorgaban en forma de arrendamiento las tierras a sus súbditos.

Para 1850, en Inglaterra, se da el primer paso para que el arrendamiento financiero de inicio con los ferrocarriles, su evolución fue tan rápida que en 1877, en Estados Unidos de América se origino con el arrendamiento de teléfonos, siendo este el primer país de América. En 1950, entre Europa y E.U.A., el financiamiento fue de vehículos y bienes industriales.

En 1961, se inicia en México el arrendamiento financiero, con un crecimiento modesto durante toda la década de los sesentas, ya que dio inicio con falta de legislación y sin contar con la suficiente herramienta fiscal. Durante los sesentas E.U.A. y Europa canalizan primordialmente el financiamiento en México de vehículos y algunos bienes, con la idea de proporcionar los recursos en dólares al tiempo que el grupo mexicano lo haría en pesos.

2. Evolución

Las primeras arrendadoras financieras aparecen en México en 1961, durante la década de los sesentas y en la primera mitad de los sesentas ganan aceptación, y su impulso dio como resultado la formación de las principales arrendadoras financieras vinculadas a grupos bancarios mexicanos, en la mayoría de las cuales contaron con la participación de importantes entidades financieras del exterior.

Este tipo de asociaciones aportaron a las estructuras de las arrendadoras, sólidas plataformas para la generación de negocios, dada la tecnología y los recursos recibidos del exterior en beneficio del mercado doméstico demandante de este tipo de financiamientos. Así las arrendadoras se convirtieron en el intermediario idóneo para canalizar recursos a mediano y largo plazo; a la pequeña y mediana industria para financiar la adquisición de toda clase de activos productivos.

Durante esta época fue posible transferir importantes ventajas de naturaleza fiscal que incentivaron la inversión en activos fijos productivos a través del arrendamiento financiero. Esta ventaja, fue dada por la deducibilidad integral de la renta que periódicamente liquidaban los arrendatarios. En el año de 1969, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), decidió revocar el llamado "criterio trece" que permitía en el pasado este tipo de ventajas, y no fue sino a partir de 1974 que la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), incorporó la definición del tratamiento fiscal de las operaciones de arrendamiento financiero, que salvo ligeras modificaciones efectuadas desde aquella época se ha convertido en la regulación que en la actualidad se encuentra vigente.

La desaparición del "criterio trece" en el año de 1978, al disminuir los beneficios fiscales del arrendamiento, contribuyó a reducir el ritmo del crecimiento de la actividad.

En el año de 1981 se define en el Código Fiscal de la Federación (C.F.F.), el concepto básico del arrendamiento financiero, que permite al arrendatario capitalizar el valor total de la suerte principal y demás accesorios y depreciar en la forma habitual la porción correspondiente al costo de adquisición y la correspondiente deducción de la carga financiera durante el plazo del contrato.

La industria del arrendamiento financiero tuvo un crecimiento desde la segunda mitad de la década de los setentas hasta el año de 1981, durante este período las principales arrendadoras financieras mexicanas, miembros activos de Organización Arrendamiento A. C., otorgaron financiamientos por un monto superior a los 1,100 millones de pesos (aproximadamente 46 millones de dólares).

A principios de 1982, las carteras de las arrendadoras financieras sumaban cerca de 27,700 millones de pesos, algo mas de 1,000 millones de dólares. El 85% de estas carteras se encontraban documentadas en dólares. Este importante crecimiento se logro gracias a la flexibilidad que permitia el financiamiento integral de los equipos así como los mayores plazos para su financiamiento, que en comparación con otros intermediarios financieros no podían otorgar. La agilidad con la cual se tomaban las decisiones de crédito también permitieron una óptima aceptación, dado que en todos los casos existían suficientes garantías por lo que hace la recuperación de las operaciones.

Las arrendadoras financieras lograron contar con los recursos necesarios para operar eficientemente durante una época de expansión económica sin precedentes, dado que contaban con los fondos del exterior que no podían ser captados por el ahorro interno del país. Así, estas entidades lograron otorgar las mismas condiciones de crédito a pequeñas y medianas empresas que no tenían acceso a los mercados nacionales o internacionales de dinero. Los bancos del extranjero que participaban en el patrimonio de las arrendadoras encontraron en estas entidades el conducto idóneo para la canalización de recursos a esas empresa.

Fue así que la escasez de recursos domésticos durante este periodo orillo a las arrendadoras a la obtención de grandes cantidades de créditos documentados en dólares, con lo cual las situó en una posición riesgoza, no obstante que los activos de las mismas se encontraban documentados en las mismas monedas.

A finales de 1981, las autoridades financieras elevaron a las arrendadoras financieras al rango de organizaciones auxiliares de crédito, incorporando su normatividad en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

La crisis económica surgida en el país a partir de 1982, represento para las arrendadoras una verdadera prueba de fuego, de la que lograron sobrevivir solo las mas sólidas y mejor organizadas. El Banco de México y la S.H.C.P. resolvieron favorablemente una solución que de hecho niveló el desequilibrio ocasionado por las cuantiosas pérdidas asumidas por estas entidades.

Con la definición incluida en el control de cambios vigentes fue posible la reestructuración de una parte importante de sus carteras, y la recuperación de sus operaciones y con la nacionalización de la banca a finales de 1982, las arrendadoras sufrieron un deterioro significativo en sus actividades.

Así en 1983, el Banco de México diseño un sistema especial para la cobertura de las deudas externas de las arrendadoras a través del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiantos (FICORCA), simultáneamente las arrendadoras se abocaron a la tarea de reestructurar y redocumentar prácticamente la totalidad de sus carteras con empresas viables pero afectadas financieramente, apoyaron a sus arrendatarias otorgando mayores plazos y convirtiendo sus adeudos a moneda nacional y adoptaron medidas para enfrentar a sus carteras vencidas y de difícil recuperación.

A finales de 1983, la S.H.C.P. otorgo las concesiones definitivas a veintiséis arrendadoras mexicanas, incluyendo a los diecinueve miembros de Organización Arrendamiento, A. C., la propia S.H.C.P. público en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.), el 18 de enero de 1984, las reglas básicas para la operación de las arrendadoras financieras concesionadas.

Desafortunadamente esta reglamentación fue introducida en los momentos mas críticos por los que atravesaban las arrendadoras, debido a la severa crisis financiera, económica y operativa, cuando la mayoría de las arrendadoras resintió fuertes pérdidas, algunas de ellas registraron capitales contables negativos y otras mas desaparecieron.

Por lo cual de 1982 a 1984, las arrendadoras experimentaron una baja notoria en la demanda de sus servicios, lo cual trajo como consecuencia la generación de posiciones de elevada liquidez, orillándolas a la inversión en otro tipo de operaciones o inversiones, cuya rentabilidad esperada nivelaría su precaria condición financiera.

En enero de 1985, con la entrada en vigor de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), se reglamenta con mayor fuerza la actividad de las arrendadoras financieras, y se reconoce su participación en el sector financiero mexicano y durante todo el año de 1985, las arrendadoras en su conjunto participaron en el financiamiento de nuevas inversiones, mediante arrendamientos financieros por una cantidad superior a los 75,500 millones de pesos y durante el primer semestre de 1986 se han concretado operaciones superiores a los 48,500 millones de pesos.

Entre 1987 y 1988, la S.H.C.P. término en su totalidad una legislación a todo el sector financiero por lo que se dio a finales del año de 1988 su consolidación total. En el D.O.F. de agosto de 1988, se facultó a las arrendadoras a realizar operaciones de arrendamiento puro.

Un cambio importante se dio el 31 de julio de 1992 al publicarse las nuevas reglas de operación para las arrendadoras financieras autorizadas por la S.H.C.P. En estas reglas se facilita la operación de las arrendadoras, cumpliendo los diversos límites de arrendamientos y créditos, se define y amplía el nivel de apalancamiento permitido a las instituciones, pero la mas importante es que se permite por primera vez el acceso directo de las arrendadoras al mercado del dinero vía la emisión de operaciones quirogratarias para ser colocadas entre el gran público inversionista.

En diciembre de 1994, se da una segunda crisis, en donde la mayoría de las arrendadoras resintió fuertes pérdidas, algunas de ellas registraron capitales contables negativos, de las 63 arrendadoras financieras que conforman la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras (A.M.A.F.), ninguna desapareció ya que fue solo una quiebra técnica, por lo que los socios tuvieron que hacer grandes esfuerzos de reestructuración y readaptación a las nuevas circunstancias del entorno que las rodea para poder capitalizar.

3. Arrendamiento financiero

3.1. Definición

El arrendamiento financiero, es un instrumento de financiamiento que se formaliza en un contrato en virtud del cual, la arrendadora se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona física o moral. A su vez esta se obliga a pagar una cantidad de dinero determinada, en plazos parciales que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios.

Según el artículo 15 del C.F.F.:

Es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

I. Que se establezca un plazo forzoso igual o superior a la depreciación fiscal de los bienes arrendados, si el plazo es menor, que al término del plazo se ejerzan cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Adquirir la propiedad en un valor simbólico.
- b) Promorgar el plazo del contrato a un valor simbólico.
- c) Enajenar el valor del bien a un tercero, participando en la actividad de la enajenación.

II. Que la contraprestación sea igual o superior al valor del bien arrendado.

III. Que se establezca una tasa de intereses para determinar los pagos.

IV. Estipular el valor del bien arrendado y el monto de los intereses.

La LGOAAC nos señala en su artículo 25 que:

Es un contrato en virtud del cual 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 (arrendatario) obligándose esta 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 vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones terminales:

- a) Opción a compra
- b) Promorar el plazo
- c) Enajenación a un tercero

3.2. Características

Existen tres características principales del arrendamiento financiero:

- 1. El importe de las rentas debe ser mayor que el valor original del equipo
- 2. De acuerdo a las necesidades del cliente, debe existir un plazo obligatorio para ambas partes.
- 3. Opción de compra bajo tres modalidades
 - a) adquirir el bien directamente
 - b) enajenación del bien a un tercero
 - c) proroga del contrato

3.3. Modalidades

El arrendamiento financiero, como cualquier financiamiento de destino, se adapta a las necesidades de cada cliente, por lo que adicionalmente existen algunas variedades que facilitan esta adaptación, como son:

- 1. Arrendamiento inmobiliario
- 2. Contrato maestro
- 3. Contrato de entrega diferida
- 4. Crédito automático
- 5. Financiamiento en moneda extranjera
- 6. Financiamiento con fondeo de instituciones oficiales de fomento
- 7. Programa de vendedores
- 8. Venta y arrendamiento ficticio (sale & lease back)

1. Arrendamiento inmobiliario

Descripción

Dentro de los bienes susceptibles de arrendarse financieramente se encuentran los inmuebles destinados a fines comerciales tales como:
Edificios para oficinas
Naves Industriales

Bodegas
Locales comerciales
Instalaciones agropecuarias
Casa habitación (excluido)

Características y beneficios

- Pueden financiarse los gastos asociados con la inversión, como el impuesto sobre la adquisición de inmuebles en proceso de construcción incluyendo el terreno y durante el tiempo de construcción el arrendamiento pagará únicamente intereses sobre saldos dispuestos sin necesidad de amortizar capital, por lo que una vez concluida se iniciará el pago de las rentas.

2. Contrato maestro

Descripción

Es la apertura de una línea de arrendamiento en virtud de la cual, los bienes arrendados se entregan en diversas partidas, mediante la suscripción de un recibo y un pagaré por cada disposición.

Características y beneficios

- Permite la realización de múltiples disposiciones al amparo de un sólo contrato.
- Asegura para disposiciones posteriores el financiamiento de los equipos que fueron originalmente incluidos en el otorgamiento de la línea.
- Permite la adquisición de diversos tipos de equipo a plazos diferentes y con sistemas de pagos variados, al amparo del mismo contrato.
- A la firma del contrato, se presenta por única vez el representante legal de la empresa y para las subsiguientes disposiciones podrá firmar cualquiera de los funcionarios autorizados en texto del contrato.
- Es un servicio idóneo para el financiamiento de flotillas de autos y equipos de reparo.

3. Contrato de entrega diferida

Descripción

Es el contrato de arrendamiento financiero, en el que se conviene dar anticipos a los proveedores, fabricantes o constructores de los bienes objeto del arrendamiento, los cuales serán entregados con posterioridad al momento en que se pague el precio o parte del mismo.

Este servicio es idóneo, cuando los bienes son entregados después de haber pagado su precio como sucede en el caso de la importación de equipos.

Características y beneficios

- El arrendamiento paga sólo cargas financieras y accesorios de los anticipos hasta que se entrega el bien.
- Los anticipos tiene una vigencia hasta de un año.
- Transcurrido el plazo del anticipo, se inicia el pago de rentas en la forma usual del arrendamiento financiero.

4. Crédito automático

Descripción

Es una línea de arrendamiento otorgada de forma inmediata a los clientes tradicionales del banco del grupo financiero a que pertenezca dicha arrendadora, siendo estos, usuarios de crédito.

Características y beneficios

- Adquisición de bienes de alta comercialización.
- Ser usuarios de crédito con antigüedad de tres años o mas.
- Tener como mínimo cinco años de constituida la empresa.
- Se podrá autorizar en forma exclusiva a personas morales y que sus líneas de crédito no contemplen el aval de otras empresas (se acepta aval de personas físicas).
- Quedan excluidas las empresas: constructoras, transportistas, textiles, agencias de automóviles, personas físicas, empresas dedicadas a actividades primarias (agricultura, silvicultura, ganadería, pesca y minería), y dependencias gubernamentales.
- Rapidez en la decisión de autorización, el cliente obtendrá la autorización del crédito a través del funcionario bancario.
- La documentación requerida es mínima.
- Permite la adquisición rápida

5. Financiamiento en moneda extranjera

Descripción

La arrendadora podrá financiar a aquellas empresas generadoras de divisas, la adquisición de equipos con arrendamiento financiero en la divisa de que se trate.

Características y beneficios

- Esquema adaptable a las necesidades de empresas exportadoras, obteniendo condiciones en plazo y tasa de interés adecuada.
- El pago que realice el arrendatario, se hará en la moneda del arrendamiento.
- Se podrá financiar la adquisición de equipo importado nuevo con recursos provenientes de líneas garantizadas por organismos de fomento a las exportaciones (Exibank).

6. Financiamiento con fondeo de instituciones oficiales de fomento

Descripción

La arrendadora puede celebrar contratos de arrendamiento, utilizando recursos provenientes de instituciones oficiales de fomento a tasas preferenciales.

Características y beneficios

- Estos recursos pueden ser obtenidos de instituciones como son:
 - Banco Nacional de Comercio Exterior
 - Nacional Financiera
 - Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura (FIRA), y Fideicomiso para el Desarrollo Comercial (FIDEC).

Mismos que serán destinados a la compra de bienes que contribuyan a la modernización y crecimiento de las empresas apoyadas.

- La obtención de estos recursos estará condicionada al cumplimiento de los requisitos establecidos por estas instituciones para cada uno de sus programas de apoyo.

7. Programa de vendedores

Descripción

Es la modalidad del arrendamiento financiero, en la cual se establece una alianza estratégica entre la arrendadora y los fabricantes o distribuidores de bienes tangibles (activos fijos), con la finalidad de ofrecer a sus clientes la alternativa de adquirir el equipo con un plan de financiamiento.

Características y beneficios

- Es un esquema adaptable a las necesidades del fabricante o distribuidor.
- Simplifica el proceso de otorgamiento de financiamiento hacia la clientela del fabricante o distribuidor, quien por su parte realiza sus ventas de contado.
- Propicia un tratamiento "homogéneo" con un sistema de financiamiento único, a la clientela del fabricante o distribuidor.

8. Venta y arrendamiento ficticio (sale & lease back)

Descripción

Es una operación donde la empresa vende sus activos fijos a la arrendadora y está a su vez se los otorga en arrendamiento financiero.

Venta y arrendamiento ficticio se constituye en una opción para las empresas que requieren contar con capital de trabajo adicional que les permita operar eficientemente.

Se recomienda realizar la operación siempre y cuando la adquisición de los bienes se haya llevado a cabo dentro del último año. Dentro de los requisitos es indispensable que el bien se encuentre libre de todo gravamen y se cuente con un avalúo reciente.

Características y beneficios

- Se diseñó para empresas que requieren recapitalizar la inversión realizada en la compra de activos con recursos propios.
- Favorece que los bienes sin salir de la empresa continúen produciendo, ya que estos le serán dados en arrendamiento financiero recuperándolos al final de contrato con el ejercicio de la opción de compra.
- Simplifica el financiamiento de bienes importados por el cliente, ya que una vez terminada la importación definitiva, el cliente los factura a la arrendadora como venta de activo fijo.

4. Arrendamiento puro

4.1 Definición

A continuación daremos dos definiciones de arrendamiento puro:

Es un contrato donde el arrendatario exclusivamente podrá disfrutar del uso o goce de un bien por un plazo determinado, quién a su vez pagará por este beneficio rentas periódicas, sin que en ningún caso se convengan las acciones terminales que señala el artículo 27 de la LGOAAC.

Es un contrato por el que se obliga una persona física o moral (arrendador) a otorgar el uso o goce respecto de un bien a otra persona física o moral (arrendatario), quién a su vez en contraprestación debe efectuar un pago convenido por cierto período de tiempo preestablecido ya sea en efectivo, bienes, crédito, o servicios (según centro de estudios fiscales y administrativos).

En las operaciones de arrendamiento puro también se establece el uso o goce de un bien, por un plazo determinado y el pago de una renta periódica, pero con la diferencia de que no existe opción de compra al término del contrato. De esta forma la arrendadora no contrae obligación alguna de enajenar el bien con el arrendatario. En el caso de que al término del contrato exista un acuerdo entre arrendador y arrendatario para la compraventa del bien, el precio de este deberá ser a valor comercial o de mercado.

4.2 Características

- Las partes podrán pactar que el arrendatario adquiera los bienes a su valor de mercado al término del contrato de arrendamiento puro, una vez que haya cumplido todas las obligaciones del mismo.
- Si el arrendatario no adquiere los bienes arrendados, la arrendadora podrá venderlos a un tercero a valor de mercado, o darlos en arrendamiento puro o financiero sin que esto se considere como opción terminal.
- Podrán arrendarse todos los bienes que no sean de consumo inmediato
- El arrendatario es el encargado de escoger el proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos y condiciones que contenga el pedido u orden de compra en los que deberán identificarse y describirse los bienes que adquiera la arrendadora financiera.
- El arrendatario tendrá la obligación de cubrir el importe por instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones y demás gastos que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes arrendados.
- No podrá tener un plazo menor de seis meses y no se exige pactar un plazo determinado.
- El contrato debe establecerse por escrito.
- No es necesario exigir la ratificación del contrato.

5. Principales diferencias entre arrendamiento financiero y arrendamiento puro

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

Algunas empresas distribuidoras de automóviles y de equipo de oficina e industrial 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.

Arrendamiento financiero	Arrendamiento puro
<p>1.) Las rentas pactadas incluyen capital e intereses y, en algunos casos gastos de registro, operación, etc.</p>	<p>1.) Las rentas pactadas son el pago del uso del bien, sin incluir intereses explícitamente.</p>
<p>2.) Tratamiento fiscal como inversión en activo fijo e intereses por financiamientos existiendo un pasivo.</p>	<p>2.) Tratamiento fiscal como gasto operativo del arrendamiento involucrado.</p>
<p>3.) Se convierte en una operación de financiamiento substitutiva de otras fuentes alternativas comúnmente utilizadas en capital de trabajo y proyectos de crecimiento.</p>	<p>3.) Evita la desviación de fondos del arrendatario en la adquisición bienes muebles e inmuebles, asignando recursos a otra necesidades.</p>
<p>4.) Implica ser sujeto de crédito, por lo cual se requiere recursos para respaldar y hacer frente a sus obligaciones.</p>	<p>4.) No necesariamente se requiere contar con recursos que respalden la obtención de un financiamiento, ya que la garantía esta dada en el bien mismo</p>
<p>5.) Se pacta en el contrato una opción de compra para el arrendatario. (existe transferencia de propiedad del bien al término del contrato).</p>	<p>5.) No se pacta opción alguna para el arrendatario. (no existe transferencia de propiedad del bien).</p>
<p>6.) Se tiene opción de prorrogar el contrato, o de ceder la opción de compra a un tercero.</p>	<p>6.) No se tiene opciones, sino que deben existir acuerdos de voluntades (contratos adicionales) al término del plazo.</p>

CAPÍTULO II

MERCADO Y PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS

1. Función del mercado de arrendamiento financiero

La función que cumplen las arrendadoras consiste en brindar apoyo financiero a las empresas que integran el mercado, de acuerdo a las necesidades de adquisición de activos fijos que se pagarán con su uso productivo.

2. Tipos de mercado y promoción de productos

Las Arrendadoras estratifican a las empresas en tres tipos de mercado que son:

- Empresarial
- Corporativo
- Gobierno

Esta estratificación se hace en función al volumen de ventas de las empresas, y principalmente a la atención que da la arrendadora a sus clientes a través de las empresas del grupo financiero (bancos).

Tipos de mercado

Mercado	Volumen de ventas	Características
Empresarial	Empresas con ventas anuales comprendidas entre los \$20 millones hasta el tope de las grandes empresas atendidas por la banca corporativa.	<ul style="list-style-type: none">• Presencia de la arrendadora en el sector industrial del país.• Atención a la modernización y equipamiento de la planta productiva, así como el financiamiento para la adquisición y reposición de equipo de transporte y flotillas de autos.
Corporativo	Grandes grupos industriales	<ul style="list-style-type: none">• Permite proporcionar una atención especializada a las empresas de este sector en la prestación de nuestros servicios
Gobierno	<ul style="list-style-type: none">• Gobiernos estatales y municipales.• Empresas paraestatales y dependencias gubernamentales.	<ul style="list-style-type: none">• Permite proporcionar una atención especializada a las empresas de este sector en la prestación de servicios.

El arrendamiento financiero en el mercado corporativo permite el financiamiento de proyectos de crecimiento y desarrollo de los grupos industriales y comerciales más importantes del país.

La promoción de los productos es la estrategia básica en la búsqueda de negocios, ya que a través de ella se muestra las cualidades de los productos, habiendo tres formas de realizarla:

1. **Promoción directa:** mediante los promotores de la arrendadora.
 2. **Promoción indirecta:** a través de los funcionarios de las empresas del grupo financiero a que pertenece la arrendadora (banco).
 3. **Promoción continua:** a clientes existentes.
- **En la promoción directa,** los promotores de la arrendadora identifican a los clientes potenciales a través de los diferentes directorios industriales, lo que nos permite la búsqueda de negocios por áreas específicas de actividades. También se promueven los servicios de arrendamiento a través de presentaciones periódicas a las asociaciones industriales en las que se dan a conocer las principales características de los servicios. En forma tradicional se atienden a los clientes atraídos por medios masivos de comunicación.
 - **La promoción indirecta,** es la que realizan los funcionarios de las empresas del grupo financiero a que pertenece (banco), dependiendo del mercado al que se va a atender. A través de la promoción indirecta en el mercado empresarial, corporativo y gobierno; los funcionarios de la arrendadora y las empresas del grupo financiero a que pertenece (banco) mantienen un estrecho contacto con las medianas y grandes empresas de la planta productiva, así como los grandes grupos industriales y comerciales que son atendidos por la banca empresarial, corporativa y gobierno, para ofrecer los servicios de arrendamiento.
 - **La Promoción continua,** se realiza con los clientes que conforman la cartera de la arrendadora, manteniendo con ellos una promoción constante para identificar nuevas oportunidades de negocios la cual se efectúa haciendo una revisión periódica de la cartera de clientes asignada a cada ejecutivo de cuenta de la arrendadora.

3. Mercado potencial

Hoy en día el mercado del arrendamiento financiero representa un 8% aproximado del mercado total crediticio en México, en países más desarrollados el promedio de participación del mercado del arrendamiento llega al 30% lo cual lo ubica como un mercado potencial importante en nuestro país, que año con año crece de manera significativa.

4. Principales indicadores financieros

al 31 de Diciembre de 1995

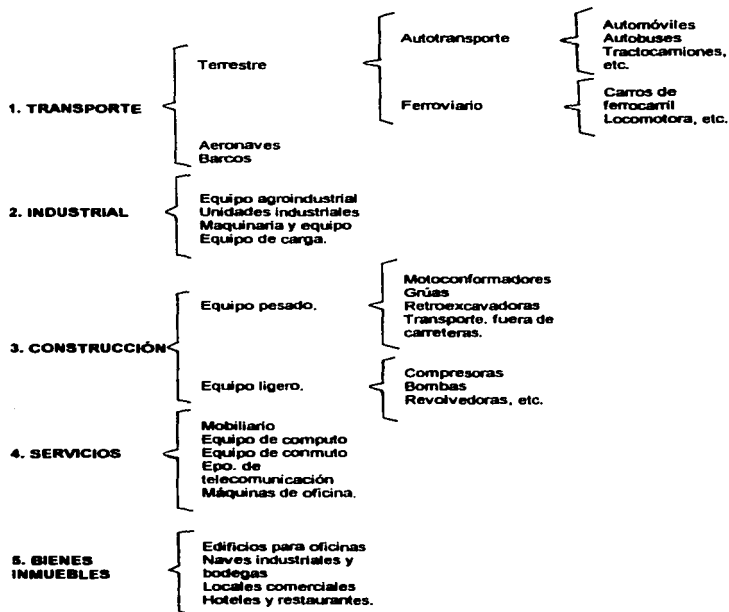
(Miles de Nuevos Pesos)

1995

Lugar	Arrendadora	Cartera Neta de Arrendamientos			% Equipo Recuperada	Activos Totales	Capital Contable	Estructura			Utilidad Neta
		Cartera Neta de Arrendamientos	Combinada	Por Dic. 94				Posivo Total	Apalancamiento		
11	Intercontinental	2,819,467	-12%	320,946	21%	24,781	1,208,840	754,240	1,444,500	13.4	(268,542)
12	Bancomer	1,709,277	-21%	1,245,475	31%	39,963	1,879,865	127,117	1,831,548	22.4	(174,818)
13	Scotiabank	1,363,819	-11%	203,181	11%	887	1,566,818	109,769	1,231,069	12.7	(1,327)
14	Interseguros	1,238,297	-1%	325,872	11%	37	1,454,024	68,244	1,606,150	18.1	(17,527)
15	Banquepar	1,249,730	-11%	112,823	10%	13,503	1,496,126	413,339	1,283,767	3.1	94,337
16	Intergral	899,882	31%	218,273	18%	14,710	1,138,161	80,977	1,058,085	N/A	(1,543)
17	Banquepar	717,546	-1%	288,937	17%	3,012	1,060,177	177	1,038,634	N/A	(72,413)
18	Capital	311,857	-1%	80,901	11%	10,104	803,978	70,631	533,319	7.9	(7,502)
19	Atlas	330,196	-21%	225,998	31%	28,869	895,341	193,446	789,114	7.6	(71,564)
20	Metropolitano	408,821	-36%	211,033	14%	70,210	740,799	31,833	578,906	-13.1	9,416
21	Centenari	361,214	37%	10,918	1%	0	480,412	48,708	421,710	7.7	24,143
22	Interbanc	294,092	12%	18,242	3%	0	1,080,739	801,387	98,095	0.1	266,019
23	Fin del Norte	219,082	-40%	100,347	31%	25,458	536,847	33,990	303,348	9.4	10,215
24	Banquepar	110,308	-37%	230,630	-41%	1,840	513,844	23,093	461,749	8.9	(29,460)
25	Interbanc	114,237	-32%	70,028	23%	45,718	368,882	43,011	341,871	7.9	(10,819)
26	Interbanc	227,121	-20%	7,881	1%	1,223	331,622	46,927	284,655	6.1	(1,681)
27	Sofimex	222,728	-13%	-3,174	16%	5,104	291,293	40,414	150,749	6.2	158
28	Interbanc	209,054	-25%	31,903	24%	3,011	310,877	33,319	174,300	5.9	(10,820)
29	Banquepar	188,233	-34%	-43,829	19%	21,372	246,384	20,443	156,141	11.1	(9,245)
30	Fin del Norte	166,284	-23%	37,071	26%	-4,482	239,260	19,478	123,002	18.6	(4,717)
31	Interbanc	156,143	-10%	10,748	6%	3,016	176,631	16,856	150,275	5.8	6,849
32	Asistancia	184,196	-10%	37,017	19%	5,837	211,134	25,963	183,171	7.1	5,533
33	Asistancia	131,277	-56%	-37,817	-41%	13,847	454,845	121,491	223,034	-5.4	(9,487)
34	Interbanc A	149,669	-31%	103,117	-41%	2,774	223,012	(7,637)	130,849	(30.1)	(27,297)
35	Proforma	120,001	-6%	1,283	1%	26,070	188,385	16,347	168,238	10.3	(12,100)
36	Interbanc	103,089	1%	22,181	31%	3,747	186,176	3,008	181,510	23.4	(8,840)
37	Interbanc	93,873	-1%	22,505	18%	1,833	209,327	3,098	102,231	63.3	(7,499)
38	Com. Asistencia	90,378	-27%	6,242	-21%	2,012	125,139	46,317	104,848	1.9	3,741
39	Interbanc	87,978	-83%	-12,242	64%	1,853	124,551	40,873	111,840	2.9	(4,872)
40	Industrial	84,450	-20%	10,186	11%	74	87,337	15,333	81,802	-5.7	911
41	Asistancia	78,413	-10%	12,310	15%	13,111	106,116	80,061	3,324	1.9	1,341
42	Fin del Sur	68,510	-28%	10,011	1%	4,408	71,360	28,784	44,806	1.7	10,727
43	Asistancia	59,851	-20%	9,404	14%	322	76,837	29,010	43,817	1.7	2,451
44	Asistancia	49,669	-31%	23,705	81%	3,283	156,998	11,579	307,152	(23.3)	(33,893)
45	Fin del Sur	23,882	-8%	11,668	29%	211	100,833	9,719	91,104	9.8	(8,701)
46	Banquepar	49,379	-70%	1,074	2%	1,074	100,000	100,000	100,000	0.0	1,074
47	Asistancia	48,144	-14%	3,459	3%	3,502	87,121	10,989	68,240	8.0	1,186
48	Tradisa	38,801	-3%	3,293	3%	0	66,119	25,232	30,887	0.9	9,150
49	Interbanc	38,801	-3%	3,293	3%	0	66,119	25,232	30,887	0.9	9,150
50	Fin del Sur	35,334	-23%	180,587	83%	3,438	182,123	166,722	367,991	14)	(99,233)
51	Interbanc	30,874	-24%	6,388	23%	1,036	116,116	25,441	111,688	1.8	(1,116)
52	Interbanc	29,213	-21%	1,074	1%	1,074	116,116	116,116	116,116	(33.3)	(8,263)
53	Asistancia	28,213	-23%	9,008	30%	1,170	39,808	31,743	3,077	0.0	7,219
54	Asistancia	28,213	-23%	9,008	30%	1,170	39,808	31,743	3,077	0.0	7,219
55	Fin del Sur	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
56	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
57	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
58	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
59	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
60	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
61	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
62	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
63	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
64	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
65	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
66	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
67	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
68	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
69	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
70	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
71	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
72	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
73	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
74	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
75	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
76	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
77	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
78	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
79	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
80	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
81	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
82	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
83	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
84	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
85	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
86	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
87	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
88	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
89	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
90	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
91	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
92	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
93	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
94	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
95	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
96	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
97	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
98	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
99	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
100	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	70,397	11,600	66,247	6.8	(8,062)
101	Asistancia	18,119	-18%	25,293	74%	1,170	7				

5. Bienes financiables

Activos fijos nuevos o usados; nacionales o importados de los cuales mencionamos los mas comunes, pudiéndose arrendar todo tipo de activos fijos.



CAPÍTULO III

COTIZACIÓN DE PRODUCTOS

La cotización que se le presenta a un cliente interesado en contratar el arrendamiento, será en función a la tasa real del financiamiento, por lo que muchas veces la tasa nominal no es el único factor a considerarse, también quedan involucrados la comisión, el monto de la opción de compra, las rentas en depósito, y si las rentas serán vencidas o anticipadas. La mezcla de todos estos factores pueden dar como consecuencia la disminución de una tasa nominal compensada con el incremento de algún otro rubro.

Estas cotizaciones contiene los siguientes elementos:

- A) Monto y plazo
- B) Comisión y tasa de interés nominal
- C) Importe de las rentas y desembolso inicial
- D) Opción de compra y matriz de precios.

Y todos estos elementos determinan el precio del financiamiento o costo financiero de la operación.

1. Monto del financiamiento y plazo

Cantidad por la cual se elabora el contrato de arrendamiento y que es igual al costo de adquisición de los equipos, integrado por:

- + Valor de las facturas
- + Impuestos de importación
- + Seguros de traslado
- + Fletes
- + Transportes
- + Comisiones sobre compra
- + Honorarios a agentes aduanales

-
- = **Costo total del equipo**
 - + 20% de gastos de instalación
 - + Póliza multianual

= **Costo de adquisición**

Este costo de adquisición sirve de base para determinar el importe de las rentas.

El plazo que se le da al arrendatario para liquidar el financiamiento (incluye capital e intereses), no podrá ser superior a la vida fiscal del bien y deberá estar acorde a la capacidad del pago del cliente.

2. Comisión y tasa de interés nominal

La comisión es el porcentaje que sobre el monto de financiamiento se cobra por carga administrativa, que implica atender una operación, es decir los honorarios por servicios financieros que será acorde al tipo de cliente (menudeo, empresarial y corporativo).

La tasa de interés nominal sirve para determinar, de acuerdo a la periodicidad, el importe de las rentas. Esta se determinará adicionando a una tasa base (líder) un diferencial que estará expresado como factor adicional, puntos porcentuales o la combinación de ambos.

La tasa base podrá cambiar debido a las fluctuaciones del mercado financiero.

3. Importe de las rentas y desembolso inicial

El monto del financiamiento se recupera a través del pago de las rentas, las cuales incluyen *capital e intereses*. Estas rentas se calculan sobre la fórmula de "anualidad sobre saldos insolutos".

Por su periodicidad se pueden determinar mensual, trimestral, o semestralmente. Por la forma de amortizar el capital existen básicamente dos formas de calcularlas, rentas adelantadas o vencidas.

El desembolso inicial se hará a la firma del contrato, considerando los siguientes conceptos:

- * I.V.A. del costo de adquisición.
- * Renta en depósito a cuenta de la última (en su caso).
- * Comisión por apertura de contrato más I.V.A.
- * Ratificación del contrato (honorarios de corredor público).
- * Honorarios de notario público
- * En algunos casos se podrá pagar una renta extraordinaria que se aplica directamente a el capital para que las rentas posteriores sean inferiores. Esto aplica cuando no se va a financiar el valor del bien.

4. Opción a compra y matriz de precios

La *opción a compra* es el porcentaje pactado para transferir el bien una vez concluido el pago de todas las rentas, tradicionalmente se cobra el 1% del costo original del bien financiado.

En el artículo 50 de la L.I.S.R. se regula la opción de compra de acuerdo a las siguientes tres alternativas.

1. Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada que deberá ser inferior al valor de mercado del bien, al momento de ejercer la opción.
2. Prorrogar el contrato por un plazo cierto, durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fija durante el plazo inicial del contrato.
3. Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

La *matriz de precios* es el documento que indica al promotor el precio mínimo al que deben ser cotizadas las operaciones. Se emite semanalmente por la subdirección de finanzas y es revisada periódicamente para adecuarla a las condiciones del mercado, pero siempre cuidando que los parámetros establecidos por cada operación, cubran los costos de fondeo y operación de la empresa.

Cabe hacer mención que hay una matriz de precios para cada uno de los mercados (empresarial, corporativo y gobierno).

La matriz de precios se encuentra segmentada de la siguiente forma:

Renta: con o sin depósito.
Monto: empresas chicas
empresas medianas
empresas grandes
Plazos: 12 meses
18 meses
24 meses
36 meses
48 meses
60 meses
72 meses
84 meses
96 meses
108 meses, y
120 meses.

A continuación mencionaremos cuatro anexos actualizados de matriz de precios mas importantes de la segunda arrendadora más importante a nivel nacional:

MATRIZ DE PRECIOS

Versión vigente: enero. 14. 1994
 Segmento: Operaciones chicas
 Rango: \$ 250 mil a \$ 750 mil
 Tasa: 059 líder TIIE
 Tasa utilizada: 30.0725%

anexo 1

Plazo	Puntos	Factor	H.S.F.	Rentas depósito	Opción compra	TIR
12	1.49%	1.07	1.50%	1	1.00%	43.81%
18	3.87%	1.18	1.50%	1	1.00%	43.52%
24	5.11%	1.24	1.50%	1	1.00%	43.54%
36	6.37%	1.30	1.50%	1	1.00%	43.55%
48	7.00%	1.33	1.50%	1	1.00%	43.59%
60	7.37%	1.34	1.50%	1	1.00%	43.38%
72	7.62%	1.35	1.50%	1	1.00%	43.38%
84	7.79%	1.36	1.50%	1	1.00%	43.49%
96	7.92%	1.37	1.50%	1	1.00%	43.67%
108	8.01%	1.37	1.50%	1	1.00%	43.57%
120	8.08%	1.38	1.50%	1	1.00%	43.83%

MATRIZ DE PRECIOS

Versión vigente: enero. 14. 1994
 Segmento: Operaciones medianas
 Rango: \$ 750 mil a \$ 1.5 millones
 Tasa: 059 Líder TIIE
 Tasa utilizada: 30.0725%

anexo 2

Plazo	Puntos	Factor	H.S.F.	Rentas depósito	Opción compra	TIR
12	1.19%	1.06	1.00%	1	1.00%	42.22%
18	3.21%	1.15	1.00%	1	1.00%	41.68%
24	4.25%	1.2	1.00%	1	1.00%	41.56%
36	5.32%	1.25	1.00%	1	1.00%	41.45%
48	5.85%	1.27	1.00%	1	1.00%	41.27%
60	6.17%	1.29	1.00%	1	1.00%	41.44%
72	6.36%	1.3	1.00%	1	1.00%	41.47%
84	6.53%	1.3	1.00%	1	1.00%	41.28%
96	6.63%	1.31	1.00%	1	1.00%	41.47%
108	6.71%	1.31	1.00%	1	1.00%	41.53%
120	6.78%	1.32	1.00%	1	1.00%	41.64%

MATRIZ DE PRECIOS

Versión vigente: enero. 14. 1994
 Segmento: Operaciones grandes
 Rango: \$ 1.5 a \$ 3.00 millones
 Tasa: 059 líder TIIE
 Tasa utilizada: 30.0725%

anexo 3

Plazo	Puntos	Factor	H.S.F.	Rentas depósito	Opción compra	TIR
12	0.00%	1.00	0.50%	1	1.00%	38.83%
18	1.64%	1.08	0.50%	1	1.00%	38.47%
24	2.47%	1.11	0.50%	1	1.00%	37.93%
36	3.32%	1.15	0.50%	1	1.00%	37.75%
48	3.75%	1.17	0.50%	1	1.00%	37.68%
60	4.00%	1.19	0.50%	1	1.00%	37.91%
72	4.17%	1.19	0.50%	1	1.00%	37.66%
84	4.28%	1.2	0.50%	1	1.00%	37.81%
96	4.37%	1.2	0.50%	1	1.00%	37.70%
108	4.43%	1.21	0.50%	1	1.00%	37.70%
120	4.48%	1.21	0.50%	1	1.00%	37.88%

MATRIZ DE PRECIOS

Versión vigente: enero. 14. 1994
 Segmento: Operaciones corporativo / gobierno..
 Rango: 3.00 millones en adelante
 Tasa: 059 líder TIIE
 Tasa utilizada: 30.0725%

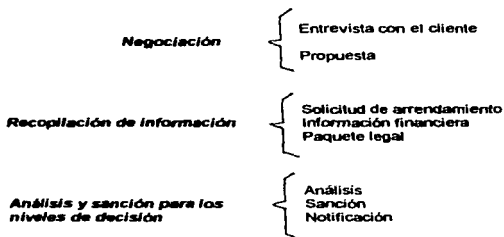
anexo 4

Plazo	Puntos	Factor	H.S.F.	Rentas depósito	Opción compra	TIR
12	0.00%	1.00	0.50%	1	1.00%	38.83%
18	0.74%	1.03	0.50%	1	1.00%	38.70%
24	1.55%	1.07	0.50%	1	1.00%	38.60%
36	2.37%	1.11	0.50%	1	1.00%	38.44%
48	2.79%	1.13	0.50%	1	1.00%	38.39%
60	3.03%	1.14	0.50%	1	1.00%	38.31%
72	3.20%	1.15	0.50%	1	1.00%	38.38%
84	3.31%	1.15	0.50%	1	1.00%	38.22%
96	3.40%	1.16	0.50%	1	1.00%	38.42%
108	3.48%	1.16	0.50%	1	1.00%	38.34%
120	3.51%	1.16	0.50%	1	1.00%	38.28%

CAPÍTULO IV

OPERATIVIDAD DEL ARRENDAMIENTO

La operatividad del arrendamiento se lleva a cabo en cinco fases, que son las siguientes:



Contratación: fase en la que se instrumenta la operación con la celebración del contrato de arrendamiento.

Pago: dictamen de arrendamiento.

1. Negociación

1.1. Entrevista

Durante la entrevista, la función principal del ejecutivo de promoción debe ser la de asesorar al cliente y conocer si sus necesidades pueden ser cubiertas con el arrendamiento.

Durante este proceso se identifican aspectos cualitativos de la empresa tales como la administración, el mercado en el que se encuentra, las expectativas de la empresa en cuanto a sus planes de crecimiento y expansión.

En esta etapa se identifica la viabilidad de la operación, tomando en cuenta la situación financiera de la empresa, en relación al importe del crédito solicitado.

En caso de que el arrendamiento no sea la alternativa adecuada, orientarlo hacia otros apoyos financieros.

Una vez identificado el arrendamiento como la opción adecuada para el cliente, se le amplía la información de modalidades, beneficios y costo, además de analizar con detalle sus necesidades en cuanto a:

- Tipo de equipo que se pretende financiar
- Costo del mismo
- Plazo del financiamiento

La entrevista siempre se realiza con el funcionario que toma las decisiones financieras de la empresa, director general, director de finanzas o tesorero.

1.2. Propuesta

Con los datos recabados en la entrevista, se presenta al cliente una propuesta con la cual inicia la relación formal entre el funcionario de promoción de la arrendadora y el cliente.

En este documento se presentan las condiciones sobre las cuales se estudiará la solicitud que abarca principalmente dos aspectos, que son:

1. Costo financiero de la operación.
2. Información general acerca de la operación.

Los elementos incluidos en la propuesta, que sirven al cliente para determinar su costo financiero son:

- Tipo de equipo
- Monto del financiamiento
- Plazo
- Comisión
- Tasa de interés nominal
- Importe de las rentas
- Desembolsos iniciales
- Opción a compra

Los elementos incluidos en la propuesta, que sirven para que el cliente conozca la información general acerca del arrendamiento son:

- La condición de que los equipos sean asegurados a través del corredor de la arrendadora.
- La obligación por parte de la arrendataria para mantener el equipo en óptimas condiciones.
- La información de los impuestos y derechos, que cause la operación y celebración del contrato serán a cargo de la arrendataria.
- Las condiciones precedentes para su autorización.
- La condición de que las rentas sean cobradas a través de un cargo a una cuenta de cheques preferencialmente con el banco del grupo financiero a que pertenezca la arrendadora.
- Las condiciones en las que será sancionada la operación por el comité de crédito respectivo.

Las condiciones presentadas en la propuesta tiene un propósito informativo, sin que representen para la arrendadora un compromiso, ya que pueden ser cambiadas y negociadas posteriormente de acuerdo a las condiciones de mercado.

Por otro lado sirve de base a el cliente para tomar una decisión conociendo las características del financiamiento que se le propone.

2. Recopilación de información

Una vez que el cliente acepta las condiciones propuestas, el funcionario que atiende la información deberá identificar por cual de los sistemas de aprobación se sancionará la operación, dependiendo para ello la información que debe reunir.

Los sistemas de aprobación son:

- Crédito automático
- Comités de crédito

Cuando el funcionario identifica el sistema para sancionar la operación, deberá reunir la información necesaria para su análisis.

Esta información estará integrada por:

- Solicitud de arrendamiento.
- Información financiera.
- Paquete legal
- Reporte de visita (dictamen de arrendamiento).
- Información adicional.

Esta información variara de acuerdo al sistema de aprobación al que se vaya a someter la operación.

2.1. Solicitud de arrendamiento

Es un formato que se proporciona al cliente, cualquiera que sea el sistema por el que se va a sancionar la operación, en el cual se conocerán aspectos de la empresa, tales como:

- Sus accionistas
- Principales ejecutivos
- Recursos humanos
- Empresas filiales
- Representante legal
- Aval / fiador
- Abastecimiento
- Mercado
- Instalaciones
- Producción
- Referencias comerciales y bancarias
- Características del crédito solicitado
- Número de cuentas de cheques.

2.2. Información financiera

La información que se requiere para sancionar las operaciones es la siguiente:

Integración del paquete financiero

- a) Solicitud de aprobación (carátula).
- b) Solicitud de arrendamiento completa y firmada.
- c) Reporte de visita ocular, incluyendo fotografías del negocio.
- d) Estados financieros auditados de los últimos tres ejercicios, en caso de no ser auditados, deberán incluir declaración anual del I. S. R. y detalle de las principales cuentas.
- e) Estados financieros con una antigüedad no superior a cuatro meses (si el último auditado ya lo supero), deberá incluir relaciones analíticas de las principales cuentas; así como características de los pasivos bancarios que reporte (institución, tipo de equipo, tasa, forma de amortización, vencimiento, moneda, garantías, destino), acompañados de declaraciones mensuales del I.V.A. por el período comprendido en el estado de resultados.
- f) Acta constitutiva de modificaciones al capital, último aumento de capital (protocolizado) y de poderes con datos de inscripción.
- g) Copia de cédula de identificación fiscal y de comprobante de domicilio. Si la cobranza se realizará con cargo en cuenta de cheques, copia del estado de cuenta correspondiente.
- h) En el caso de operaciones de venta y arrendamiento ficticio: fotografía de los bienes, copia de la factura del proveedor original, evidencia de pago al proveedor, inspección ocular del equipo y en su caso, copia de los pedimentos de importación.
- i) En el caso de bienes usados se requerirá:
 - * Cotización de los equipos con sus especificaciones generales y fotografías
- j) En el caso de compañías constructoras se requerirá adicionalmente lo siguiente:
 - * Relación de las principales obras realizadas por la compañía
 - * Detalle de la obra a realizar
 - * Copia de contratos, y en su caso, de su asignación presupuestal
 - * Estructura de costos estimados de las obras, cuando realice obras diferentes a las que tradicionalmente efectuaba.
 - * Detalle del activo fijo
 - * Información de la obra en la que se va a ampliar el equipo
- k) En el caso de compañías transportistas de carga, se requerirá adicionalmente:
 - * Relación de unidades, en su caso, copia de las facturas o de la relación entregada a la S.C.T.
 - * Copia de los estados de cuentas de cheques de los últimos doce meses o de la información complementaria, que permita validar los ingresos.
 - * Copia de los contratos de prestación de los servicios o, en su caso, relación de los funcionarios de contacto de sus principales clientes.
 - * Relación de unidades con los saldos pendientes de pagos con proveedores e instituciones financieras.
- l) En el caso de grupos de negocios (cuando existan relaciones operativas y/o financieras de dependencia y el monto solicitado lo amerite):
 - * El último estado financiero auditado y consolidado.
 - * Estados financieros auditados del último ejercicio de las empresas que conforman el grupo, con declaraciones de I.S.R. y firmados en caso de ser internos.
 - * Estados financieros firmados con una antigüedad no superior a cuatro meses de cada empresa de Grupo, con las características indicadas para la solicitante.
 - * Actas: constitutivas, de modificaciones a los estatutos, incluyendo el último aumento de capital (protocolizado), y de poderes de las empresas que estén involucradas en la operación (avales, coarrendatarias, etc.), con datos de inscripción.

- m) En caso de avales negociados previamente:
- * De personas físicas: declaración patrimonial con firma autógrafa y datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad (R.P.P.), de los inmuebles que reporta.
 - * Comprobante de domicilio actualizado de la persona física.
 - * De personas morales: integrar paquete completo.
- n) En caso de clientes del banco integrante del grupo financiero al que pertenece la arrendadora:
- * Carta de apoyo firmada por el subdirector, en la que deberá mencionarse el importe solicitado, cuando la operación deba ser sancionada por el comité de banca especializada.
 - * Copia del último estudio practicado por el banco.

Integración del paquete financiero para personas físicas con actividad empresarial con una antigüedad mínima de operación de tres años:

- a) Solicitud de aprobación del crédito (carátula)
- b) Solicitud de arrendamiento debidamente requisitada.
- c) Tres estados financieros anuales auditados o acompañados de declaración de I.S.R. anual, en caso de ser internos.
- d) Estado Financiero parcial con antigüedad no superior a cuatro meses, con desglose de cuentas analíticas, características de préstamos bancarios y declaraciones de I.V.A. mensuales o I.S.R. parcial.
- e) Copia de identificación.
- f) Copia de acta de matrimonio.
- g) Copia del Registro Federal de Contribuyentes (R.F.C.).
- h) Copia de comprobante de domicilio particular.
- i) Reporte de visita ocular al negocio con fotografías.

Profesionistas independientes con antigüedad de cinco años de operación:

- a) Solicitud de autorización de crédito.
- b) Solicitud de arrendamiento debidamente requisitada.
- c) Reporte de visita ocular con fotografías.
- d) Relación patrimonial complementada con declaraciones anuales de I.S.R. de los dos años anteriores a la solicitud.
- e) Acta de nacimiento y matrimonio.
- f) Comprobante actualizado de domicilio.
- g) Copia de los estados de la cuenta de cheques o depósitos bancarios de los últimos tres meses.
- h) Cédula profesional y copia de R.F.C.
- i) Identificación oficial con fotografía y firma.

- Se considerará que una empresa forma parte de un grupo de negocios en los siguientes casos:
- Cuando la empresa cuente con accionistas comunes con otras empresas por mas del 50% del capital social.
 - Aquellas empresas que la arrendadora consideré como grupo para fines de acumulación de riesgos.

A juicio del comité de crédito y considerando el grado de dependencia comercial o financiera entre la solicitante y empresas que formen parte del grupo de negocios, se podrá requerir información adicional de alguna empresa en específico.

Cuando se solicite financiar inmuebles, deberá presentar la siguiente información:

Para análisis:

- a) Descripción y características del inmueble.
- b) Proyecto de obra (en el caso de construcción).
- c) Contrato de promesa de compra-venta (o copia de la escritura que adquirió el propietario actual).
- d) Certificado de libertad de gravamen.

Para contratación:

- a) Avalúo autorizado por perito autorizado por la arrendadora.
- b) Licencia de uso de suelo
- c) Últimas boletas del impuesto predial, pago de agua, y los requisitos por la Ley de Hacienda del Estado de que se trate
- d) Primer testimonio de las escrituras de la propiedad del inmueble (con datos de inscripción en el R.P.P.).
- e) En su caso régimen de condominio y reglamento.
- f) Identificación oficial de comparecientes o apoderados.
- g) En su caso, acta de nacimiento y matrimonio de los vendedores.
- h) Si el enajenante es persona moral: acta constitutiva, poderes y reformas sociales.

2.3. Paquete legal

Todas las operaciones deben de presentar la siguiente información; cualquiera que sea el nivel de decisión a que sean sometidas:

Persona moral

- Acta constitutiva de la sociedad y modificaciones de capital.
- Copia de R.F.C.
- Declaración patrimonial de bienes del accionista mayoritario, con datos de inscripción en el R.P.P. de los inmuebles que reporta, valor aproximado y firma autógrafa.
- Representante legal de la empresa.
- Poderes de las personas que firman en representación de la empresa para actos de administración, otorgar y suscribir títulos de crédito y actos de dominio en caso de venta y arrendamiento ficticio.
- Copia de identificación oficial, con fotografía y firma.
- Copia del FM2 o carta de naturalización, en su caso.

Persona física con actividad empresarial

- Copia de identificación oficial con fotografía y firma.
- Copia del R.F.C.
- Copia del acta de matrimonio.
- Declaración patrimonial de bienes, con datos de inscripción en el R.P.P. de los inmuebles que reporta, valor aproximado y firma autógrafa.,
- Copia del FM2 o carta de naturalización, en su caso.

2.4. Reporte de visita (dictamen de arrendamiento)

El ejecutivo que atiende la operación deberá elaborar un reporte de visita (dictamen de arrendamiento), en el incluirá sus comentarios de apoyo y recomendaciones para otorgar el financiamiento.

Este reporte debe incluir la justificación de la solicitud, comentarios sobre accionistas, tamaño de las instalaciones, nivel, actividad, competencia, permanencia en el mercado, fuente de pago del financiamiento, opinión de la arrendadora, así como cualquier información adicional que considere de importancia para apoyar la solicitud.

En el reporte de visita (dictamen de arrendamiento) se registraran las fechas de seguimiento de estado de la operación desde el inicio hasta el pago de contrato, como son:

- Primer contacto.
- Entrega de paquete a crédito.
- Dictamen de crédito (sanción)
- Elaboración del contrato.
- Pago del contrato.

En los sistemas de aprobación de crédito automatizado, no se requiere el reporte de visita (dictamen de arrendamiento).

2.5. Información adicional

Se requerirá información adicional dependiendo de la complejidad de la operación.

Una vez recibida la solicitud de arrendamiento, la información financiera y legal, y elaborado el dictamen de arrendamiento; el departamento de promoción entregará al área de crédito la documentación para que:

- Se verifique la existencia legal de la empresa.
- Se obtengan referencias comerciales y bancarias.
- Se solicite al banco una carta de apoyo del funcionario que atiende el cliente, con el visto bueno de su subdirector, si es el caso.
- Se solicite la copia de la última carátula y estudio de crédito del banco en el que se establecieron las líneas.
- Se verifiquen los inmuebles de los avales, si es el caso.

3. Bases para el análisis de crédito

El análisis de crédito contempla cinco aspectos importantes que son:

1. Propósito.
2. Persona.
3. Perspectiva del negocio.
4. Pago del financiamiento.
5. Protección adicional.

3.1. Propósito

Los bienes a arrendar deben tener un fin productivo, como lo es, el incremento de la producción y de los ingresos y la reducción de los costos.

Pueden tener beneficios intangibles como el financiamiento de artículos para empleados y equipo de oficina.

El venta y arrendamiento ficticio se emplea cuando el cliente efectúa la inversión, y requiere la reposición de su capital de trabajo, en cuyo caso la adquisición de los bienes no excederá de los doce meses anteriores a su contratación.

3.2. Persona

A través de las personas, conocemos quienes dirigen el negocio con el fin de establecer sus posibilidades de continuidad. Lo que se evaluará es:

- Capacidad económica.
- Capacidad administrativa.
- Principales accionistas.
- Grupos de negocios que controlan.
- Papeles que juega el solicitante, dentro del grupo de negocios.
- Política de dividendos y crecimiento (actitud de los dueños hacia el negocio).
- Moralidad económica (manejo de relaciones comerciales, referencias de proveedores y/o bancarias).
- Tipo de administración sea familiar o profesional.
- Principales ejecutivos , su experiencia en el ramo y la compañía.

3.3 Perspectiva del negocio

En esta parte del análisis obtenemos una visión general del solicitante del financiamiento, para lo cual es necesario analizar los siguientes elementos:

- Evaluación de riesgos operativos, analizando la relación de la empresa con su entorno y su mercado, podemos esquematizarlo como sigue:

De la industria	Del mercado y competencia	Suministros
* Actitud	* Tipo de mercado	* Fuente
* Estructura de la industria	* Estrategia de mercado: <ul style="list-style-type: none"> • Productos • Precios • Canales de distribución • Promoción 	* Problemas de abastecimiento
* Tendencia de la industria	* Competidores <ul style="list-style-type: none"> • Ventajas y desventajas competitivas. • Principales clientes 	* Principales proveedores

Aquí podemos detectar los principales riesgos de operación:

- Alta dependencia de pocos clientes o proveedores
- Problemas futuros de continuidad, etc.

En la evaluación de los riesgos se efectúa el análisis de la situación financiera del cliente (rentabilidad, liquidez y estructura financiera). Se evalúa su política de crecimiento y de financiamiento del mismo.

Dentro de los principales riesgos se encuentran:

- * Política de dividendos inadecuada (descapitalización del negocio).
- * Financiamiento inadecuado o excesivo (falta de liquidez para cubrir los créditos en forma oportuna).

Una vez estudiados los riesgos financieros y operativos, se puede determinar la expectativa de continuidad del negocio, complementando este aspecto con un estudio de mercado potencial al que se dirige la industria que ha solicitado el financiamiento y la forma en que es administrada.

3.4. Pago del financiamiento

Debemos determinar de donde proviene la capacidad para pagar el crédito, esta capacidad podemos obtenerla de:

- Equipos autofinanciables: se requiere analizar.
- Flujo de efectivo (utilidades y capacidad de pago). Se evalúa su continuidad.
- Inversión de socios o apoyo de empresas filiales: se les compromete en el financiamiento.

3.5. Protección adicional

Una vez que se ha evaluado, la perspectiva del negocio, el respaldo que ofrecen las personas y su capacidad para liquidar el arrendamiento, se evalúa el respaldo que ofrece el equipo a financiar. En caso de que exista un riesgo razonable de recuperación, se requerirá una protección adicional.

En esta sección se considera:

Garantía natural.

Grado de especialización, comerciabilidad y obsolescencia.

Garantía adicional.

Se obtiene a través de avales, fianzas y garantías (prendarias, o hipotecarias) stand by bancario o depósitos bancarios.

Al término de su evaluación, el área de crédito elabora un dictamen, presentando los principales riesgos operativos y financieros, su opinión respecto a la conveniencia de operar el financiamiento y en su caso, las condiciones bajo las cuales propone su autorización al comité correspondiente.

4. Niveles de decisión

Una vez concentrada la solicitud de arrendamiento, la información financiera, la información legal, y el reporte de visita (dictamen de arrendamiento), el departamento de promoción entregará a el área de crédito el paquete con la documentación para que se lleve a cabo el análisis y evaluación de la operación.

4.1. Sanción

Después de haber recibido la información y documentación necesaria, el área de crédito efectúa una evaluación del riesgo, mismo que podrá ser sancionado a través de los sistemas establecidos que son:

- Crédito automático.
- Comités de crédito arrendadora-banco

Como resultado del análisis cuantitativo y cualitativo de la operación, el área de crédito actualiza el dictamen de arrendamiento, elabora el dictamen de la operación y las condiciones para su aprobación, presentándola para su autorización a los niveles de la organización con facultades para ello.

4.2. Notificación

Después de aprobada la operación a través de los comités de crédito, el área de crédito da aviso al funcionario de promoción, para que este a su vez notifique al cliente las condiciones de contratación y ejercicio establecidos en la sanción de la misma, confirmando tasas y cierre de venta, requiriéndole las facturas originales de los equipos que se van a arrendar.

Una vez aceptadas las condiciones por el cliente, este negociará con el proveedor de los equipos las condiciones de venta, solicitando la facturación a nombre de la arrendadora.

De la misma forma, el funcionario de crédito notificará a el área de operaciones la aprobación, a fin de que se inicie el análisis legal, considerando la información que se menciona en "el paquete legal", así como la información necesaria en caso de requerir garantía prendaria o hipotecaria.

5. Contratación y pago

Contratación

El funcionario de promoción que atiende las operaciones después de requisitado el pago, lo entrega junto con las facturas originales de adquisición del equipo motivo de la operación, acompañándolas del dictamen de arrendamiento, a través del cual solicita la elaboración del contrato, a la división de operaciones.

El área de operaciones una vez que ha verificado los datos antes mencionados revisará que las facturas presenten los siguientes requisitos:

- Descripción de bienes con números de serie.
- R.F.C.
- Número de factura.
- Precio de los bienes.
- I.V.A. desglosado y total.
- Dirección del proveedor.

Al recibir las facturas, los abogados de la división de operaciones, o el operador de contratos en su caso, captura en el Sistema de Elaboración de Contratos (SEC), la información necesaria para la elaboración del contrato la cual es:

- Datos generales del cliente.
- Información legal.
- Datos del equipo a arrendar.
- Condiciones del arrendamiento.

Una vez registrada la documentación se obtiene la impresión del contrato, mismo que debidamente requisitado será entregado al funcionario de promoción, quién lo entregará al cliente para firmarlo.

Pago

Una vez firmado el contrato, el área de Sistemas recibe la transmisión en el Sistema Integral de Arrendamiento (SIA), así mismo el área de crédito revisa el cumplimiento de las condiciones previas establecidas en la sanción de la operación, autorizando el pago del mismo, para lo cual el funcionario de promoción, requisitará en el dictamen de arrendamiento, los datos para el "pago de contrato", que será entregado a el área de operaciones y pago de contratos, en donde se verificarán las condiciones para el pago del mismo que incluye entre otros:

- Tasa de interés (actualizada).
- Conceptos iniciales.
- Condiciones generales.

Verificadas las condiciones para el pago del contrato, el titular del área de operaciones y pago de contratos, solicitará a la división de finanzas, a través de la solicitud de liquidación, la provisión de fondos para el pago, indicando el medio por el cual se harán llegar los fondos al proveedor del cliente, ya sea por cheque, abono a cuenta de cheques, o por medio del sistema empresarial en forma electrónica.

Al procesar la información para el pago del contrato, el área de operaciones y pago de contratos solicita a la división de finanzas (AS/400), la elaboración de las facturas de conceptos iniciales a nombre del cliente, actualizando tanto la información del contrato, como el monto total a pagar.

El área de tesorería de la división de finanzas y administración consulta en la terminal del sistema de arrendamiento (AS/400), el monto total a pagar, determinando el tipo de fondeo para después de realizados los procesos necesarios, realizar el "pago de contrato" actualizando los datos del contrato pagado en el sistema mencionado.

El área de sistemas entre otras funciones es la responsable de registrar la información general del contrato, con el propósito de generar la facturación correspondiente, de acuerdo con la periodicidad de pago pactada con el cliente, iniciará la historia de comportamiento en la recuperación de la operación, así como de proporcionar a el área de cobranzas los elementos de control para el cobro de las ventas.

6. Garantías

Tanto en arrendamiento financiero como en arrendamiento puro se aceptan como garantías, contratos accesorios tales como:

- Prenda.
- Fianza.
- Hipoteca.
- Fideicomiso.

6.1. Prenda

Es un contrato por el cual un deudor o un tercero entrega al acreedor o a un tercero la posesión de un bien enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia de pago.

En materia de comercio, la prenda se constituye, entre otras, de las siguientes formas:

- Entregando bienes o títulos al portador, a la arrendadora.
- Endosando títulos a favor de la arrendadora y su registro en su caso.
- Entregando el título o el documento en que conste el crédito con notificación al deudor.
- Depositando bienes o títulos con un tercero a disposición de la arrendadora.
- Entregando o endosando el título representativo de los bienes tales como certificados de depósito, conocimiento de embarque o bono de prenda.

También puede hacerse prenda de derechos como por ejemplo: los que se tengan sobre los contratos de inversión o fideicomiso para administración de valores.

En los contratos de valores del banco, la prenda de derechos se constituye de la siguiente forma:

- El departamento jurídico de la arrendadora pedirá el contrato o documento en que el crédito o derecho conste y elaborará el escrito de clausulado de prenda.
- El departamento jurídico de la arrendadora notificará al banco (deudor) de la constitución de la prenda mediante la carta que envía el titular de los derechos del contrato de valores al banco.
- El banco contestará, dándose por notificado.
- Se pide carta al deudor prendaario, en la que este autoriza a la arrendadoras hacerse dueño de la prenda en caso de incumplimiento del deudor principal.

6.2. Fianza

Contrato por el que una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si este no lo hace.

Dicho contrato deberá elaborarse por escrito por la arrendadora.

Para el otorgamiento de la fianza, el cónyuge requerirá autorización judicial para ser fiador de su consorte o para obligarse solidariamente con él, en asuntos que sean de interés exclusivo de este.

En caso de sociedades mercantiles se requiere que su objeto social comprenda el otorgamiento de fianzas.

Para otorgar una fianza se solicita al fiador la renuncia al beneficio de orden, el cual consiste en exigir primero al deudor que pague.

Las compañías de fianzas han sido autorizadas para expedir pólizas de fianzas que garanticen arrendamientos financieros, por lo que estas pólizas pueden sustituir la fianza de particulares, personas físicas o personas morales.

6.3. Hipoteca

Es un derecho real que se constituye sobre los bienes determinados, generalmente inmuebles enajenables para garantizar el cumplimiento de una obligación principal sin desposeer al dueño del bien gravado, y que otorga a su titular los derechos de persecución, venta y de preferencia en el pago, para el caso de incumplimiento de la obligación.

El contrato de hipoteca debe celebrarse ante un notario público (en la hipoteca no se desposee al dueño del bien, y en la prenda el bien se otorga a un tercero como garantía).

Hipoteca de empresa.

Se constituye sobre una empresa industrial, agrícola, ganadera y de bienes o servicios públicos, considerada en su unidad.

Toda la empresa queda hipotecada.

Debe comprender la concesión o concesiones que el gobierno haya otorgado a la empresa, todos los elementos materiales, muebles e inmuebles afectos a la explotación de la empresa.

Puede comprender el dinero en caja de la explotación corriente, créditos a favor de la empresa provenientes de sus operaciones sin perjuicio de la posibilidad de disponer de ellos o substituirlos.

La arrendadora debe permitir el desarrollo normal de cualquier empresa hipotecada.

La hipoteca debe estar inscrita en primer lugar en el R.P.P., puede constituirse en segundo lugar si el importe de los rendimientos netos de la explotación libre de toda carga, alcanza para cubrir los intereses y amortizaciones del contrato garantizado en segundo lugar.

6.4. Fideicomiso

Contrato por el que una persona llamada fideicomitente, que es quién manifiesta su voluntad para constituir un fideicomiso, transmite la titularidad de un derecho a otra llamada fiduciario que es el banco, quién está obligado a utilizarlo para un fin determinado.

El fideicomisario o beneficiario, es la persona a cuyo favor se establece el fideicomiso y que incluso puede ser el mismo fideicomitente.

Fideicomiso de garantía.

En este contrato, el fideicomitente traslada la titularidad de un bien al banco fiduciario para que, si el deudor de un crédito no paga, el fiduciario proceda a la venta del bien y con su producto se pague al fideicomisario acreedor.

En caso de que sobre, el remanente se le da al fideicomitente.

Cuando el fideicomiso se utilice en la arrendadora, en caso de incumplimiento del arrendatario, el banco fiduciario venderá el bien fideicomitado y entregará el producto a la arrendadora.

7. Sistema de cobranza

La arrendadora contará con los siguientes sistemas de cobro:

Cobranza electrónica.

La renta se cobra a través del banco con cargo automático a la cuenta de cheques que el cliente maneje con el banco.

Cobranza en oficinas de la arrendadora.

El cliente se presenta directamente en la oficina que le corresponda.

Pago en la sucursal del banco.

El cliente deberá pagar en la sucursal del Banco mediante SYCOF (Concentración de Fondos).

Debe afiliarse al cliente, al sistema de cobranza electrónica, ya que elimina problemas de identificación y reduce las necesidades administrativas de la arrendadora.

El procedimiento de cobranza de arrendamiento, se lleva a cabo de la siguiente manera:

1. La arrendadora envía a el cliente por correo con diez días de anticipación, el aviso de cargo en cuenta que le indica el importe de la renta del mes, detallándole el importe de capital, intereses e impuestos que lo integran, lo que da a el cliente tiempo suficiente para las aclaraciones que puedan surgir de dicha información.
2. El cliente paga a la arrendadora por cualquiera de los tres sistemas de cobro indicados anteriormente.
3. Sesenta días antes del término del contrato, el cliente deberá elegir entre las tres opciones terminales siguientes:
 - Adquirir el bien al 1% de su valor original, a través del pago directo en las sucursales del banco, la arrendadora, o bien mediante cargo a cuenta de cheques. Posteriormente la arrendadora hace la factura de los equipos a nombre del cliente y se las envía.
 - Promogar el contrato especificando nuevas rentas, que se calculan en un 10% del monto de la última renta. Al término de la prorroga el bien es regresado a la arrendadora; o bien, se adquiere a su valor comercial. Al decidirse por la prorroga del contrato las rentas que se pagan son mas bajas a las originalmente pactadas.
 - Venta a un tercero con participación de la utilidad. En esta opción terminal, siguiendo las instrucciones del cliente, el bien es adquirido por un tercero. Del producto de esta venta, se entrega a la arrendadora el porcentaje de opción de compra y a la arrendataria se le entrega el remanente.

CAPÍTULO V

TRATAMIENTO CONTABLE, FISCAL Y FINANCIERO

1. Arrendamiento financiero

1.1. Tratamiento contable

Antecedentes contables

Boletín C-4 Inmuebles, maquinaria y equipo

En julio de 1974, al ser dado a conocer el boletín C-6 Inmuebles, maquinaria y equipo, se contempló incluir en el estado de posición financiera la figura del arrendamiento financiero y en notas a los estados financieros en caso de ser arrendamiento operativo; ya que anteriormente, sustentado en el enfoque legal, se establecía que no se adquiría la propiedad de los activos fijos tomados en arrendamiento financiero y por consiguiente los principios de contabilidad no consideraban su inclusión en el balance general, por tanto, hasta antes de la fecha citada, ambos tipos de arrendamiento se reconocían en las notas a los estados financieros o en registros contables de control. De dicho boletín se extrae lo más relevante:

(Para efecto de los boletines mencionados a continuación la letra "P" significará párrafo).

Tratamiento contable de los activos fijos tomados en arrendamiento.

P.35 La práctica de obtener, a través de la elaboración de contratos de arrendamiento, el derecho de utilizar activos, a venido incrementándose recientemente. En consecuencia, es importante sentar las bases, desde el punto de vista del arrendatario, acerca de la información o tratamiento contable que es aplicable en los casos en que los derechos u obligaciones contenidos en los contratos de arrendamiento sean de importancia en relación con la situación financiera del arrendatario, o en relación con los resultados de operación en los años en que estén dichos contratos en vigor.

P.36 Los contratos de arrendamiento comprendidos en los casos que se mencionan anteriormente pueden clasificarse en los dos siguientes grupos:

- a) Arrendamientos que conceden el derecho a utilizar los activos a cambio del pago de renta y en los cuales no es presumible que el arrendatario vaya adquiriendo un derecho sobre la propiedad del bien arrendado.*
- b) Arrendamientos que en esencia equivalen a una compra a plazos del activo.*

P.37 En cuanto a los arrendamientos del primer grupo, los estados financieros del arrendatario, deben contener la información necesaria que permita al lector considerar el efecto que los compromisos del arrendamiento puedan tener sobre la situación financiera y los resultados de operación, tanto del año actual como de los futuros. Consecuentemente, en las notas a los estados financieros se indicarán los montos anuales de las rentas, tipos o clases de activos fijos, el periodo de arrendamiento, así como cualquier otra obligación o garantía en caso de que existiese, u otra información adicional que fuese de importancia.

Por lo que respecta a los arrendamientos que en esencia equivalen a una compra a plazos, los pagos de renta representan un medio para el financiamiento de dicha compra, siendo la naturaleza de la operación la adquisición del bien con la obligación inherente de pagar por él. La naturaleza de estos contratos es tal que el activo y el correspondiente pasivo deben mostrarse en el balance general distinguiendo este tipo de arrendamientos de los mencionados en primer término.

P.38 Los casos de arrendamiento que en realidad representan adquisiciones a plazos, deben ser registrados como compras. El bien (activo) y la obligación de pagarlo (pasivo) deben de registrarse en el balance general. El monto de esta transacción se determinará tomando como base el importe total de las rentas a pagar, excluyendo la parte de las rentas que represente costos de servicio, impuestos sobre

arrendamientos y otros costos de operación, en caso de que los hubiese, y deduciendo también el interés supuesto por el financiamiento de la operación a plazos. En el balance general se presentará el activo dentro del grupo de activo fijo, en un renglón por separado que puede denominarse "maquinaria adquirida por arrendamiento" o un ítem semejante. El pasivo se presentará normalmente, separando la porción circulante de la porción a largo plazo. Una nota a los estados financieros puede ser necesaria para informar sobre las cláusulas importantes de la operación. El activo deberá depreciarse con base a su vida útil.

P.39 El criterio para la identificación de contratos de arrendamiento que en realidad representan compras a plazos esta basado en el hecho de si el arrendatario va adquiriendo un derecho sobre la propiedad del activo; determinar esta situación requiere de una evaluación cuidadosa de cada caso en particular.

P.40 Es claro que un derecho sobre la propiedad del activo no se va adquiriendo en aquellos casos en que el contrato de arrendamiento puede ser cancelado por cualquiera de las partes, por razones que no sean la realización de una contingencia remota. Por otra parte, en los casos de contratos no sujetos a cancelación a menos que se realice una contingencia remota, la existencia de cualesquiera de las condiciones siguientes, generalmente significa que el arrendatario adquiere un derecho sobre la propiedad del activo a medida que efectúa el pago de las rentas, y consecuentemente son una evidencia de que el arrendamiento representa en esencia una compra:

a) El período inicial del arrendamiento es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el período remanente de vida útil del bien a rentas considerablemente mas bajas que las originalmente pactadas.

b) El arrendatario tiene el derecho, durante el período del contrato o al término del mismo, de adquirir el activo en propiedad mediante un desembolso que a la fecha de la firma del contrato parece substancialmente mas bajo que el valor que el activo tendrá al momento en que la opción de compra pueda ejercerse.

P.41 A menos que resulte claro que no se esta adquiriendo un derecho sobre la propiedad del bien arrendado, la existencia de las condiciones siguientes también ayudan a distinguir un contrato que en realidad representa una compra:

a) El activo fue adquirido por el arrendador para satisfacer necesidades específicas del arrendatario, y muy probablemente es útil únicamente para ese propósito específico y por el arrendatario de que se trata.

b) El período del arrendamiento corresponde al período de vida útil del activo, y el arrendatario esta obligado a pagar costos como impuestos, seguros, mantenimiento, etc., que generalmente son atribuibles a quien tiene la propiedad del activo.

c) El garantiza las obligaciones del arrendador con respecto al activo arrendado.

d) El monto de las rentas pactadas es igual o superior al valor de mercado del bien a la fecha de la operación, mas el financiamiento y los gastos (impuestos, apertura de crédito, etc.) a cargo del arrendatario.

En resumen podemos considerar que el boletín anterior es impreciso en sus conceptos, debido a que se aprecia ya la existencia de dos tipos de arrendamientos a los cuales se les distingue por sus características, sin darles un nombre preciso; al igual no se indicaba expresamente la manera de como se debía contabilizar la operación por parte del arrendador, ni establecía una metodología para el arrendamiento de bienes raíces y subarrendamientos, etc., por lo que tuvo que ser necesaria la creación de un boletín específico que aclarara todos los aspectos señalados anteriormente.

Normatividad vigente

Boletín D-5 Arrendamientos.

Debido a la evolución que han observado las operaciones de arrendamiento, la comisión de principios de contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., (I.M.C.P.), da a conocer el 18 de julio de 1990 a los socios del instituto el proyecto del boletín D-5 "arrendamientos", invitando a la membresía a emitir sus comentarios, el período de auscultación dio inicio el 30 de agosto de 1990 y venció el 30 de octubre del mismo año, una vez llevado a cabo este proceso, se establece que las normas contenidas en dicho boletín, serán obligatorias para los estados financieros correspondientes a ejercicios que empiezan a partir del primero de enero de 1991, pudiendo hacerse su aplicación anticipada. Por lo que consideramos de interés mencionar en su totalidad dicho boletín.

INTRODUCCIÓN

P.1 Para los propósitos de este boletín, un arrendamiento es un convenio que otorga el derecho de usar inmuebles, planta y/o equipo a cambio de una renta, por un período predeterminado.

P.2 La contabilización de arrendamientos a largo plazo se basa en el punto de vista de que un arrendamiento que transfiere substancialmente los beneficios y riesgos inherentes a la propiedad de un activo, debe contabilizarse al arrendatario como la adquisición de un activo y un pasivo que le es correlativo a el arrendador como una venta o financiamiento.

P.3 En un arrendamiento que transfiere substancialmente todos los beneficios y los riesgos que origina la propiedad de un activo, el efecto económico para las partes es similar en muchos aspectos de una compraventa a plazo.

CLASIFICACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS

P.4 La clasificación de los arrendamientos se basa en el grado en que los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo permanecen con el arrendador o se asignan al arrendatario.

P.5- Tanto para el arrendatario como para el arrendador, un arrendamiento se clasifica como arrendamiento capitalizable o arrendamiento operativo.

P.6 Un arrendamiento se clasifica como capitalizable si transfiere substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado. Este tipo de arrendamientos normalmente son no cancelables y aseguran para el arrendador la recuperación de su inversión de capital mas un rendimiento.

P.7 Un arrendamiento se clasifica como operativo si los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen substancialmente con el arrendador.

ARRENDAMIENTOS CAPITALIZABLES

P.8 Si a la fecha de inicio del arrendamiento, este cumple por lo menos con uno de los siguientes criterios, el arrendatario debe clasificarlo como arrendamiento capitalizable:

- a) El contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento.*
- b) El contrato tiene una opción de compra a precio reducido.*
- c) El período del arrendamiento es substancialmente igual que la vida útil remanente del bien arrendado.*
- d) El valor presente de los pagos mínimos es substancialmente igual que el valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio fiscal otorgado por la inversión en el bien arrendado, o valor de desecho, que el arrendador conserve en su beneficio.*

P.9 Para que el arrendador pueda clasificar un arrendamiento como capitalizable deberá de cumplir además con los dos siguientes criterios.

- a) El cobro de los pagos mínimos esta asegurado razonablemente.*
- b) No existen contingencias importantes respecto a los gastos no reembolsables en que incurrirá el arrendador. Una garantía mas amplia de la normal, en cuanto al desempeño u obsolescencia del bien arrendado, puede ser una contingencia importante.*

P.10 Tratándose de arrendamientos de bienes raíces, existen criterios adicionales para que el arrendador pueda clasificarlos como arrendamientos capitalizables.

Contabilización para el arrendador.

P.11 La suma de los pagos mínimos, mas el valor residual no garantizado que se acumule en beneficio del arrendador, debe ser registrada como la inversión bruta en el arrendamiento. La diferencia entre la inversión bruta y el valor presente de sus componentes deberá registrarse como ingreso financiero por devengar.

P.12 La tasa de descuento que se utilice para determinar el valor presente debe ser la tasa de interés implícita en el arrendamiento cuando esta no sea demasiado baja con relación a las tasas de interés vigentes en el mercado para créditos similares en plazos y garantías, en cuyo caso se utilizaría esta última. Cuando el arrendador sea fabricante o distribuidor comercial de el activo arrendado, el valor presente de los pagos mínimos se debe registrar como el precio de venta.

P.13 El ingreso financiero por devengar deberá aplicarse a resultados de manera que se produzca una tasa de rendimiento periódico constante sobre la inversión neta. A mayor plazo del arrendamiento, mayor es el riesgo y la incertidumbre en la operación, por lo que estos factores deberán tomarse en cuenta para evaluar la necesidad de modificar el patrón de reconocimiento de ingresos financieros durante el período del arrendamiento.

P.14 El costo de la propiedad rentada o el valor de registro (si este es diferente), menos el valor presente del valor residual no garantizado que se acumule en beneficio del arrendador, mas cualquier costo directo inicial, debe ser cargado al costo de venta en el mismo período.

P.15 Cuando el arrendador no es fabricante o distribuidor comercial del activo arrendado, no se registrara ingreso ni costo en la operación, por tratarse de una operación eminentemente financiera y no haber diferencia substancial entre el valor presente de los pagos mínimos y el valor de mercado del activo arrendado. En este caso, los costos directos iniciales podrán cargarse a la inversión bruta y aplicarse a resultados conforme se reconozcan en resultados los ingresos financieros por devengar.

P.16 El valor residual estimado debe ser revisado por lo menos una vez al año. Si de dicha revisión resulta un valor residual permanentemente menor, se debe registrar la baja con cargo a los resultados del ejercicio en que se determine. Si de la estimación resulta un valor residual mayor, no deberá hacerse ningún ajuste.

P.17 Los cambios en las condiciones originales del contrato de arrendamiento las contabilizara el arrendador de la manera siguiente:

- 1. Si las nuevas condiciones del arrendamiento cambian el importe de los pagos mínimos y el cambio no da lugar a un contrato nuevo, el saldo de los pagos mínimos a recibir y el valor residual estimado deberán ser ajustados afectando los ingresos financieros por devengar. Si el cambio en las condiciones de arrendamiento origina que el mismo se clasifique como operativo, el saldo de la inversión neta deberá ser eliminado y deberá incorporarse al activo arrendado al valor menor de su costo original, valor de mercado presente o valor de registro presente, y el efecto neto de estos ajustes deberá ser cargado a los resultados del período.*
- 2. La renovación o extensión de un arrendamiento debe contabilizarse de la manera siguiente:
a) Si la renovación o extensión se clasifica como arrendamiento capitalizable, debe contabilizarse de acuerdo a lo descrito en el párrafo 1 inmediato anterior.
b) Si la renovación o extensión se clasifica como un arrendamiento operativo, el arrendamiento existente se seguirá contabilizando como arrendamiento capitalizable hasta su extinción y la renovación o extensión se contabilizara como cualquier otro arrendamiento operativo.*
- 3. La cancelación de un arrendamiento se contabilizara removiendo la inversión neta en su totalidad, registrando el activo que estaba en arrendamiento al menor de su costo original, valor de mercado presente o valor de registro presente, y se afectaran los resultados del período por la diferencia correspondiente.*

Contabilización para el arrendatario.

P.18 El arrendatario deberá registrar un arrendamiento capitalizable como un activo y una obligación correlativa, a un valor equivalente al menor entre el valor presente de los pagos mínimos y el valor de mercado del activo arrendado, a la fecha de inicio del arrendamiento. La diferencia entre el valor nominal de los pagos mínimos y la obligación registrada representa el costo financiero a aplicar a los resultados durante el período del arrendamiento.

P.19 El arrendador calcula el valor presente de los pagos mínimos usando la tasa de interés implícita en el contrato del arrendamiento. Para este mismo cálculo, el arrendatario deberá usar su tasa de interés incremental, a menos que conozca la tasa de interés implícita en el arrendamiento calculada por el arrendador y que esta sea menor a su tasa de interés incremental; en este caso, el arrendatario usará la tasa de interés implícita en el contrato de arrendamiento.

P.20 Los costos de operación del activo arrendado a pagar por el arrendador, incluidos en el monto de la renta, deberán excluirse por el arrendatario al calcular el valor presente de los pagos mínimos. Si no se conocen los costos de operación, deberá hacerse una estimación.

P.21 El arrendatario deberá depreciar el activo registrado de la misma manera que sus otros activos en propiedad. Sin embargo, si no existe certeza razonable de que al término del contrato se transferirá la propiedad del activo rentado, el activo registrado se depreciara durante la duración del contrato a su valor de mercado esperado para el arrendatario al término del contrato. Existen criterios adicionales para depreciación de activos en caso de arrendamientos que involucran terrenos.

P.22 Las rentas devengadas deberán ser prorrateadas a pago de intereses y a disminución de la obligación registrada de manera tal que se produzca una tasa de interés constante sobre el saldo insoluto de la obligación registrada.

- P.23** Los cambios en las condiciones originales del contrato de arrendamiento deberán contabilizarse por el arrendatario de la siguiente manera:

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

Presentación en los estados financieros del arrendador.

P.24 El ingreso financiero por devengar se presentara deduciendo la inversión bruta en el arrendamiento. La inversión neta en el arrendamiento debe sujetarse a las mismas consideraciones que los demás activos por lo que respecta a su clasificación como activo circulante o activo no circulante.

Presentación en los estados financieros del arrendatario.

P.25 El activo registrado y su depreciación acumulada deberá clasificarse el arrendatario de una manera consistente con la clasificación de activos similares.

P.26 El pasivo neto debe sujetarse a las mismas consideraciones que los demás pasivos, por lo que respecta a su clasificación como pasivo a corto o a largo plazo.

Revelación.

P.27 La siguiente información respecto de los arrendamientos capitalizables debe ser revelada en los estados financieros del arrendador:

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

3. El total de las rentas contingentes incluidas en los resultados de cada período en que se presente un estado de resultados.

4. Una descripción general de las cláusulas más importantes de los contratos de arrendamiento.

P.28 La siguiente información, referente a los contratos de arrendamiento capitalizable debe ser revelada en los estados financieros del arrendatario:

1. El importe bruto, clasificado por tipo de activo, de los activos registrados por arrendamientos, a la fecha del balance.

2. Pagos mínimos a futuro, en su totalidad y de cada uno de los cinco años siguientes, especificando el importe de los costos de operación incluidos en dichos pagos mínimos, así como el interés implícito para reducir dichos pagos mínimos a su valor presente.

3. El importe de los pagos mínimos a recibir por contratos de subarrendamiento no cancelables a la fecha del balance.

4. El total de rentas contingentes incurridas en cada período a que se refiere el estado de resultados.

5. Los activos y las obligaciones registrados por contratos de arrendamiento capitalizable deben mostrarse por separado en el balance o en las notas que lo acompañen. Debe hacerse similar revelación respecto de las afectaciones a resultados en el período, originadas por dichos contratos.

6. Una descripción general de los contratos de arrendamiento, incluyendo entre otra información, la siguiente:

a) La base para la determinación de las rentas contingentes.

b) Los términos de las operaciones de renovación y de compra, así como cláusulas de actualización de rentas.

c) Restricciones impuestas por los contratos de arrendamiento, tales como licitaciones en el pago de dividendos, contratación de deuda u otros arrendamientos.

ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS.

Requisitos.

P.29 Todos aquellos contratos que no reúnan los requisitos para considerarse como arrendamientos capitalizables, se consideraran como arrendamientos operativos.

Contabilización para el arrendador.

P.30 Las rentas se reportan como ingreso durante el período del arrendamiento de una manera sistemática (como puede ser el método de línea recta), aunque los cobros no sean sobre esta misma base. Puede emplearse otro método sistemático más representativo del proceso periódico de generación de ingresos, de acuerdo al contenido del contrato de arrendamiento.

P.31 Las rentas contingentes (dependientes de eventos futuros tales como volumen de ventas, inflación, CPP, etc.) se reportan como ingreso conforme se devenguen.

P.32 Los activos arrendados se deprecian conforme a las políticas normales de depreciación del arrendador.

P.33 Los costos directos iniciales podrán diferirse durante el período del arrendamiento y aplicarse a resultados en proporción al reconocimiento del ingreso. Otros costos relacionados con el arrendamiento se aplican a resultados conforme se incurran.

Contabilización para el arrendatario.

P.34 Las rentas deben cargarse a resultados durante el período del arrendamiento de una manera sistemática, como puede ser el método de línea recta, aunque los pagos no sean sobre esta misma base. Puede emplearse otro método sistemático mas representativo del beneficio para el arrendatario por el uso del activo rentado.

P.35 Las rentas contingentes se cargan a resultados conforme se devengan.

Presentación en los estados financieros por el arrendador.

P.36 Los activos arrendados deberán presentarse en el balance en o junto al rubro de inmuebles, planta y equipo.

Revelación.

P.37 La información siguiente respecto de los arrendamientos operativos debe ser revelada en los estados financieros del arrendador:

- 1. El costo y el valor en libros, si este es diferente, de los activos arrendados clasificados por grupos homogéneos de acuerdo a su naturaleza o función, y el importe de la depreciación acumulada a la fecha del último balance presentado.*
- 2. Importe de las rentas por cobrar en el futuro en cada uno de los cinco años siguientes a la fecha del último balance presentado.*
- 3. Rentas contingentes totales incluidas en los resultados en cada período en que se presente un estado de resultados.*
- 4. Una descripción general de las cláusulas mas importantes de los contratos de arrendamiento.*

P.38 La información siguiente referente a los contratos de arrendamiento operativo, debe ser revelada en los estados financieros.

Presentación en los estados financieros por el arrendatario.

- 1. Rentas cargadas en resultados por cada período por el cual se presente estado de resultados, separando los pagos mínimos de las rentas contingentes y de los ingresos por subarrendamiento.*
- 2. Si el contrato es por un período inicial no cancelable de mas de un año, se deberá informar además de los pagos mínimos futuros, subtotal y el importe por cada uno de los cinco años siguientes, así como tratándose de subarrendamientos, el importe de los pagos mínimos por recibir en el futuro por el período no cancelable de contratos de subarrendamiento.*
- 3. Una descripción general de los contratos de arrendamiento, incluyendo entre otra información lo siguiente:*
 - a) La base para la determinación de las rentas contingentes.*
 - b) Los términos de las operaciones de renovación y de compra, así como cláusulas de actualización de rentas.*
 - c) Restricciones impuestas por los contratos de arrendamiento, tales como limitaciones en el pago de dividendos, contratación de deuda u otros arrendamientos.*

ARRENDAMIENTO DE BIENES RAÍCES

P.39 Los arrendamientos de bienes raíces incluyen:

- a) Arrendamientos de terrenos solamente.*
- b) Arrendamientos de terreno y edificio.*
- c) Arrendamientos de bienes raíces y maquinaria y equipo.*
- d) Arrendamientos de parte de un edificio.*

Arrendamientos de terrenos solamente y terreno y edificio.

P.40 Para que el arrendatario clasifique un arrendamiento como capitalizable, será necesario que se transfiera la propiedad al término del arrendamiento, que exista una opción de compra a precio reducido o que, tratándose de edificios, el período del arrendamiento sea substancialmente igual a la vida útil del mismo.

P.41 Adicionalmente, para el arrendador, será necesario que el cobro de los pagos mínimos sea razonablemente predecible y no haya incertidumbre respecto a los costos no reembolsables que serán incurridos por el arrendador durante la vigencia del contrato. Si no se cumple con estos requisitos el arrendador deberá clasificar el contrato como arrendamiento operativo.

P.42 Tratándose de terreno y edificio, el arrendatario registrará su activo identificando cada uno de los componentes.

Arrendamientos de bienes raíces y maquinaria y equipo.

P.43 Cuando el arrendamiento incluya maquinaria y equipo en adición a bienes raíces, debe separarse la porción de los pagos mínimos aplicable a la maquinaria y equipo mediante una estimación que se considere apropiada bajo las circunstancias, la cual podrá ser calculando la proporción del valor de mercado al inicio del arrendamiento de cada uno de los bienes arrendados. El elemento maquinaria y equipo deberá considerarse por separado para efectos de la inflación de los criterios de clasificación como arrendamiento capitalizable u operativo.

Arrendamientos de parte de un edificio.

P.44 Si el costo y el valor de mercado de la porción arrendada pueden ser determinados razonablemente al inicio del arrendamiento, este se clasificará por el arrendador como capitalizable u operativo de acuerdo a los criterios establecidos en la sección "arrendamientos de terrenos solamente y terreno y edificio". Si no es así, el arrendador considerará el arrendamiento como operativo.

P.45 El arrendatario podrá aplicar los criterios de clasificación basándose solamente en el valor de mercado de la propiedad rentada al inicio del arrendamiento. Si no es posible determinar objetivamente el valor de mercado de la propiedad rentada, el arrendatario podrá capitalizar la propiedad rentada como una sola propiedad, si el período del arrendamiento es substancialmente igual a la vida útil remanente del edificio, cuya porción está rentando. Todos los demás casos serán considerados por el arrendatario como arrendamientos operativos.

RENTA Y ARRENDAMIENTO EN VÍAS DE REGRESO.

P.46 Cuando un activo es vendido y posteriormente rentado en vías de regreso, deberán aplicarse los criterios generales establecidos por su clasificación como arrendamiento capitalizable u operativo.

P.47 La utilidad o pérdida en la venta inicial del activo debe aplicarse a resultados por el arrendatario.

- a) Tratándose de arrendamientos capitalizables, en proporción a la depreciación del activo arrendado. Si el activo rentado es un terreno, la aplicación a resultados se hará en línea recta durante el término del contrato.*
- b) Tratándose de arrendamientos operativos, en proporción a las rentas cargadas a resultados durante el periodo del arrendamiento.*

SUBARRENDAMIENTOS Y TRANSACCIONES SIMILARES

P.48 Esta sección trata de los siguientes tipos de transacciones:

- a) La propiedad arrendada es subarrendada por el arrendatario original a un tercero, subsistiendo el convenio entre los contratantes originales.*
- b) Se sustituye al arrendatario dentro del contrato original. El nuevo arrendatario es el principal obligado dentro del contrato y el arrendatario original puede o no ser obligado solidario.*
- c) Se sustituye al arrendatario original a través de un nuevo contrato, cancelándose el original.*

P.49 Si el arrendatario original subarrienda la propiedad rentada o si el contrato de arrendamiento original es vendido o transferido a un tercero por el arrendatario original, el arrendador original deberá continuar contabilizando el arrendamiento igual como antes.

P.50 Si el contrato de arrendamiento original es reemplazado por uno nuevo con un nuevo arrendatario, el arrendador deberá contabilizar la determinación del arrendamiento original de acuerdo a lo previsto en el párrafo 25 y considerara el nuevo arrendamiento como una operación separada.

Contabilización para el arrendatario original.

P.51 Si el subarrendamiento origina la sustitución del arrendatario original, la terminación del arrendamiento original deberá registrarse como sigue:

- a) Si el arrendamiento original era capitalizable, el arrendatario deberá cancelar el registro del activo y su correspondiente obligación, afectando los resultados del periodo por la diferencia entre ambos. Cualquier obligación contingente o importe extraordinario, pagado o recibido por la terminación del contrato original, debe aplicarse a los resultados del periodo.*
- b) Si el arrendamiento original era operativo, deberá afectarse el resultado del periodo por cualquier obligación contingente o pago extraordinario resultante de la cancelación del contrato.*

P.52 Si el subarrendamiento no releva al arrendatario de su obligación principal dentro del contrato original, el arrendatario original, como subarrendador deberá registrar la operación como sigue:

- a) Tratándose originalmente de un arrendamiento capitalizable, el subarrendador seguirá los criterios establecidos en este boletín para clasificar el nuevo contrato como arrendamiento capitalizable u operativo.*
- b) Tratándose originalmente de un arrendamiento operativo, el nuevo contrato deberá clasificarse también como arrendamiento operativo.*

Contabilización para el nuevo arrendatario

P.53 El nuevo arrendatario clasificará a el arrendamiento de acuerdo a los criterios establecidos en este boletín.

VIGENCIA.

P.54 Las normas de este boletín serán obligatorias para estados financieros correspondientes a ejercicios que empiecen a partir del primero de enero de 1991, pudiendo hacerse su aplicación anticipada.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

P.55 Arrendamiento

Convenio que otorga el derecho de usar inmuebles, planta y/o equipo, a cambio de una renta, por un período predeterminado.

P.56 Arrendamiento capitalizable

Un arrendamiento que transfiere substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo, independientemente de que se transfiera la propiedad o no.

P.57 Arrendamiento operativo

Todo aquel arrendamiento que no se clasifica como arrendamiento capitalizable.

P.58 Costos de operación

Costos tales como seguros, mantenimiento, predial, ya sea que los pague el arrendatario o el arrendador. Si el arrendador paga los costos de operación, cualquier utilidad obtenida por el reembolso de dichos costos debe considerarse igual que los costos de operación.

P.59 Costos directos iniciales.

Costos incurridos por el arrendador, directamente asociados con la negociación y consumación del arrendamiento (comisiones, honorarios legales, etc.).

P.60 Fecha de inicio del arrendamiento

La fecha del contrato o la fecha en que se haya firmado el compromiso preliminar, si esta es anterior. Si alguna de las condiciones principales del arrendamiento aun esta pendiente de negociar, dicho compromiso preliminar no califica para efectos de esta definición.

P.61 Ingresos financieros por devengar

El diferencial entre la inversión bruta y su valor presente, calculado este con la tasa de interés implícita con el arrendamiento.

P.62 Inversión bruta para el arrendador

A la fecha de inicio del arrendamiento, el importe nominal de los pagos mínimos, mas el valor residual no garantizado.

P.63 Inversión neta para el arrendador

A la fecha de inicio del arrendamiento, la inversión bruta para el arrendador menos los ingresos financieros por devengar.

P.64 Opción de compra a precio reducido

Acuerdo que permite al arrendatario, a su elección, comprar la propiedad rentada por un precio suficientemente bajo en relación al valor de mercado en el momento que la opción pueda ser ejercida. Esta situación permite suponer que dicha opción será ejercitada.

P.65 Pagos mínimos

a) Para el arrendatario: los pagos que esta obligado a hacer o que puede ser requerido a hacer en relación a la propiedad rentada

b) Para el arrendador: los pagos descritos en el párrafo anterior mas la garantía de un tercero no relacionado con el arrendador, del valor residual o de pagos de rentas mas allá del término del contrato de arrendamiento.

P.66 Período del arrendamiento

El período fijo no cancelable del contrato de arrendamiento mas cualquier otro período contractual por el cual, a la fecha de inicio del arrendamiento exista una seguridad razonable de que será ejercido por el arrendatario.

P.67 Rentas contingentes

Los aumentos o disminuciones a los pagos por arrendamientos, posteriores a la fecha de inicio del arrendamiento, originados por cambios en los factores que determinar el importe de las rentas a pagar; por ejemplo: cambios en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (I.N.P.C.), el Costo Porcentual Promedio (C.P.P.), en ingresos del arrendatario, etc.

P.68 Tasa de interés implícita

La tasa de descuento que aplicada a los pagos mínimos mas el valor residual no garantizado, hace que su valor presente agregado se iguale con el valor de mercado del activo rentado a la fecha de inicio del arrendamiento.

P.69 Tasa de interés incremental

Para el arrendatario, es la tasa de costo del pasivo adicional que hubiera incurrido al inicio del arrendamiento, para comprar en un plazo similar al del término del arrendamiento y con la misma garantía, el activo arrendado.

P.70 Valor de mercado

El precio por el cual una propiedad puede ser vendida, en una transacción libre de influencias ajenas a las partes.

P.71 Valor residual

El costo neto de reposición de la propiedad rentada, estimado al final del contrato.

P.72 Valor residual no garantizado

El valor residual de la propiedad arrendada menos la porción garantizada por el arrendatario o un tercero no relacionado con el arrendador.

P.73 Vida útil remanente

El tiempo remanente estimado de la propiedad rentada seguirá en uso económicamente, con el mantenimiento normal y sin limitación del período del arrendamiento.

De acuerdo con el boletín D-5 el arrendamiento puede clasificarse en arrendamiento operativo (puro) o arrendamiento capitalizable (financiero); esta separación obedece al grado, en que los riesgos y beneficios que por naturaleza están inseparablemente unidos a la propiedad de un activo, se vinculan al arrendador o al arrendatario.

Un arrendamiento se clasifica como operativo, si los riesgos y beneficios que conlleva la propiedad del activo susceptible de ser arrendado recaen en el arrendador.

Un arrendamiento se clasifica como capitalizable, si los riesgos y beneficios que conlleva la propiedad del activo susceptible de ser arrendado son transferidos al arrendatario; en este tipo de arrendamiento por lo general, los contratos no son revocables y garantizan la recuperación de la inversión realizada en el bien de capital y un beneficio para el arrendador.

Ejemplo de arrendamiento financiero

La **Compañía Belmont'S, S.A. de C.V.**, solicita para alcanzar sus objetivos de distribución, la adquisición de una flota de equipo de reparto, para lo cual se analizarán varias alternativas siendo la más factible por medio del arrendamiento financiero.

Los datos, cláusulas y elementos son los siguientes:

Valor de adquisición del equipo de reparto	\$ 250,000.00
Valor de la renta mensual	11,450.94
Valor de desecho	0.00
Opción de compra al finalizar el tercer año	10,000.00
Tasa anual implícita del contrato	3% %
Tasa mensual implícita del contrato	3 %
Plazo del contrato en meses	36
Fecha del contrato	10-ENERO-95
Vida útil del bien de capital	4 años
Depreciación del bien de capital	25 %

- El contrato es de tipo no cancelable.
- Las mensualidades deberán ser cubiertas al inicio de cada mes, es decir son mensualidades anticipadas.
- La opción de compra se podrá ejercer al finalizar el tercer año, si no se desea adquirir el bien, este será regresado a la arrendadora.
- La tasa de interés incremental anual del 52% (que es calculada por el arrendatario en caso de elegir otra alternativa de arrendamiento).

Se pide:

- Valor presente de las rentas
- Valor presente de la opción de compra
- Análisis de valor futuro y valor presente
- Tabla de amortización de arrendamiento
- Registros contables
- Estados financieros
- Comportamiento anual de rentas

Solución:

Fórmula para el cálculo de las rentas:

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

En donde:

C = Valor de adquisición del equipo de reparto	\$ 250,000.00
i = Tasa de interés mensual implícita del contrato	3% %
n = Plazo del contrato en meses	36 meses
R = Valor presente	Rentas

Substituyendo :

$$R = \$ 250,000.00 \frac{0.03}{1 - \left(\frac{1}{1 + 0.03} \right)^{36}}$$

$$R = \$ 250,000.00 \frac{0.03}{1 - \left(\frac{1}{1.03} \right)^{36}}$$

$$R = \$ 250,000.00 \frac{0.03}{1 - (0.9708738)^{36}}$$

$$R = \$ 250,000.00 \frac{0.03}{1 - (0.3450324)}$$

$$R = \$ 250,000.00 \frac{0.03}{0.6549676}$$

$$R = \$ 250,000.00 (0.458038)$$

$$R = \underline{\underline{\$ 111,459.24}}$$

Fórmula para calcular el valor presente de la opción de compra al finalizar el tercer año:

$$OC = \frac{S}{(1 + i)^{3n}}$$

En donde:

OC = Valor presente de la opción de compra

S = Valor futuro de la opción de compra (cantidad a cubrir para obtener la propiedad del bien al finalizar el contrato)

i = Tasa implícita o incremental

n = Plazo del contrato en meses

Substituyendo:

$$OC = \$ \frac{10,000.00}{(1 + 0.03)^{36}}$$

$$OC = \$ \frac{10,000.00}{2.8982783}$$

$$OC = \$ \underline{\underline{3,450.32}}$$

Análisis de los valores futuros y presentes del contrato de arrendamiento capitalizables:

Conceptos	Valor futuro	Valor presente	Diferencia (intereses)
mensualidades	\$ 412,233.84	\$ 250,000.00	\$ 162,233.84
Opción terminal	<u>10,000.00</u>	<u>3,450.32</u>	<u>6,549.68</u>
Sumas	\$ 422,233.84	\$ 253,450.32	\$ 168,783.52

Significando:

- \$ 422,233.84 = Representa el total del contrato a valor futuro.
- \$ 253,450.32 = Representa el total del contrato a valor presente, es decir a la firma del contrato.
- \$ 168,783.52 = Representa el total de los intereses a cubrir por el arrendatario.
- \$ 10,000.00 = Representa la opción de compra del bien a valor futuro.
- \$ 3,450.32 = Representa la opción de compra del bien a valor presente.
- \$ 6,549.68 = Representa los intereses a pagar al ejercer la opción de compra.
- \$ 162,233.84 = Representa los intereses a pagar al utilizar el arrendamiento financiero.

Tabla de amortización del arrendamiento capitalizable

rentas	cap.insoluto	Lmensual	Intereses	rentas	cap.amort.	cap. anual	Int. anual
1	\$ 250,000.00	3%	\$ 7,500.00	\$ 11,450.94	\$ 3,950.94		
2	246,049.06	3%	7,381.47	11,450.94	4,069.47		
3	241,979.59	3%	7,259.39	11,450.94	4,191.55		
4	237,788.04	3%	7,133.64	11,450.94	4,317.30		
5	233,470.74	3%	7,004.12	11,450.94	4,446.82		
6	229,023.92	3%	6,870.72	11,450.94	4,580.22		
7	224,443.70	3%	6,733.31	11,450.94	4,717.63		
8	219,726.07	3%	6,591.78	11,450.94	4,859.19		
9	214,866.91	3%	6,446.01	11,450.94	5,004.93		
10	209,861.98	3%	6,295.86	11,450.94	5,155.08		
11	204,706.90	3%	6,141.21	11,450.94	5,309.73		
12	199,397.17	3%	5,981.92	11,450.94	5,469.02	\$ 56,071.66	\$ 81,339.42
13	193,928.14	3%	5,817.84	11,450.94	5,633.10		
14	188,295.05	3%	5,648.85	11,450.94	5,802.09		
15	182,492.96	3%	5,474.79	11,450.94	5,976.15		
16	176,516.81	3%	5,295.50	11,450.94	6,155.44		
17	170,361.37	3%	5,110.84	11,450.94	6,340.10		
18	164,021.27	3%	4,920.64	11,450.94	6,530.30		
19	157,490.97	3%	4,724.73	11,450.94	6,726.21		
20	150,764.76	3%	4,522.94	11,450.94	6,928.00		
21	143,836.76	3%	4,315.10	11,450.94	7,135.84		
22	136,700.93	3%	4,101.03	11,450.94	7,349.91		
23	129,351.01	3%	3,880.53	11,450.94	7,570.41		
24	121,780.60	3%	3,653.42	11,450.94	7,797.52	79,345.06	57,466.22
25	113,983.06	3%	3,419.49	11,450.94	8,031.45		
26	105,951.63	3%	3,178.55	11,450.94	8,272.39		
27	97,679.24	3%	2,930.38	11,450.94	8,520.56		
28	89,156.66	3%	2,674.76	11,450.94	8,776.18		
29	80,382.50	3%	2,411.48	11,450.94	9,039.46		
30	71,343.04	3%	2,140.29	11,450.94	9,310.65		
31	62,032.39	3%	1,860.97	11,450.94	9,589.97		
32	52,442.42	3%	1,573.27	11,450.94	9,877.67		
33	42,564.75	3%	1,276.94	11,450.94	10,174.00		
34	32,390.75	3%	971.72	11,450.94	10,479.22		
35	21,911.54	3%	657.35	11,450.94	10,793.59		
36	11,117.94	3%	333.00	11,450.94	11,117.94	113,963.06	23,426.20
Sumas			\$162,233.84	\$412,233.84	\$250,000.00	\$250,000.00	\$162,233.84

Registro contable del arrendamiento financiero, desde el punto de vista del arrendador (arrendadora).

1. Registro de alta del contrato a nombre de la Compañía Belmont'S, S.A. de C.V.

Cartera vigente	Bancos	Intereses por devengar	I.V.A. por acreditar
1) 422,233.84	290,950.32 (1)	168,783.52 (1)	1) 37,500.00

2. Registro de devengación de la primera mensualidad del contrato.

Cartera vigente	Cartera vencida	Intereses por devengar	I.V.A. por pagar
11,450.84 (2) 2)	12,575.84	2) 7,500.00	1,125.00 (2)

Ingresos por intereses de arrendamiento financiero
7,500.00 (2)

3. Registro de la cobranza de pago inicial, y la primera renta del contrato a nombre de la Compañía Belmont'S, S.A. de C.V.

Bancos	Cartera vencida	I.V.A. por acreditar
3) 50,075.84	12,575.84 (3)	37,500.00 (3)

Nota: Por cada vencimiento de renta se repite el mismo registro contable durante la vigencia del contrato, y únicamente se corre el asiento de ajuste de intereses de renta.

Registro contable del arrendamiento financiero, desde el punto de vista del arrendatario
 (Compañía Belmont S, S.A. DE C.V.)

1. Registro de alta de los bienes adquiridos en arrendamiento financiero con la arrendadora Pabliní, S.A. de C.V.

Equipo de transporte adquirido en A. F.	Gastos financieros no devengados (int.)	Acreedores por contratos de arrendamientos
1) 253,480.32	1) 188,783.52	422,233.84 (1)

2. Registro del pago inicial y primera renta del contrato.

Bancos	Gastos financieros	Acreedores por contratos de arrendamiento	Gastos financieros no devengados
12,978.94 (2)	2) 7,500.00	2) 11,450.84	7,900.00 (2)

I.V.A. por acreditar
2) 11,129.00

3. Registro de depreciación mensual del equipo de transporte.

Gastos de operación	Dep. acum. de equipo. de transp. adquirido en arrendamiento finan.
3) 9,280.21	9,280.21 (3)

Nota: Por cada vencimiento de renta se efectúa el mismo registro contable por la vigencia del contrato y únicamente se corre el asiento de ajuste de intereses de renta.

Estado de resultados del arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento financiero.

	Ventas	\$ 0.00
menos:	Costo de ventas	<u>0.00</u>
	Utilidad bruta	\$ 0.00
menos:	Gastos de operación	<u>5,280.21</u>
	Utilidad en operación	(5,280.21)
menos:	Gastos financieros	<u>(7,500.00)</u>
	UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	\$ <u>12,780.21</u>

Estado de posición financiera del arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento financiero.

ACTIVO

Bancos	\$	(12,575.94)
I.V.A. por acreditar		1,125.00
Equipo de transporte adquirido en arrendamiento financiero	253,450.32	
menos:		
Depreciación acumulada de equipo adquirido en arrendamiento fin.	5,280.21	248,170.11
TOTAL DE ACTIVO		<u>236,719.17</u>

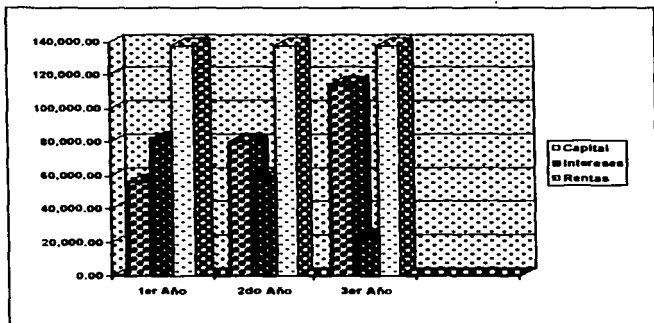
PASIVO

Acreedores por contratos de arrendamientos	\$ 410,782.90
Intereses por devengar	(161,253.52)
TOTAL DE PASIVO	\$ 249,499.38

CAPITAL CONTABLE

Pérdida del ejercicio	(12,780.21)
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	<u>\$ 236,719.17</u>

Comportamiento anual de la renta, intereses y capital durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero



1.2. Tratamiento fiscal

Antecedentes fiscales

En abril de 1966, se encuentra el primer propósito de las autoridades por legislar fiscalmente al arrendamiento financiero, la dirección general del Impuesto sobre la renta da a conocer un documento denominado "criterio no. 13", donde se manifiesta la interpretación que contempla para este género de transacciones.

Los motivos que la SHCP, adujo para formular el citado "criterio no. 13", eran las solicitudes presentadas por diversas empresas que demandaban la autorización de un porcentaje mayor para depreciar sus bienes, objetos de contratos de arrendamiento financiero.

La SHCP, en fundamento a lo dispuesto en la legislación vigente en ese entonces, resolvió dar a conocer diversas reglas, en estas se señalaban que a las operaciones en contratos de arrendamiento financiero, el arrendador debería darles el trato de ventas en abonos, en virtud de la opción que tenían los arrendatarios de comprar o vender los bienes objeto de la transacción al final de los plazos pactados; que en consecuencia, las arrendadoras podían optar entre considerar el total del precio que arrojase la suma de las prestaciones pactadas como ingreso del ejercicio, o en su defecto, acumular aquellas que realmente hubiese cobrado y con deducción del costo que les correspondía en ambos casos; si existiese incumplimiento por parte del arrendatario, los bienes se incorporarían a los inventarios del arrendador en las circunstancias; si al término de los plazos convenidos el bien era enajenado a un tercero, ambas partes deberían acumular proporcionalmente el ingreso que les correspondiese; los arrendatarios tenían la opción de deducir en forma anual el importe de las rentas y al finalizar los plazos pactados la cantidad simbólica a cubrir para ser propietario del bien, o en su defecto, considerar el importe total del contrato como el costo de adquisición y realizar la depreciación de conformidad con lo establecido para los demás activos fijos.

Como se puede apreciar el arrendatario al escoger la opción de considerar el importe anual de las rentas como su deducción, podía en base a la duración del contrato, beneficiarse con una especie de "depreciación acelerada" situación que perjudicaba al fisco federal, por otra parte, las consecuencias de tipo jurídico del contrato diferían para el arrendador y arrendatario.

Tres años más tarde en septiembre de 1969, las autoridades dan a conocer la revocación del "criterio no. 13", sus motivos fueron los siguientes:

- a) Su aplicación era contraria al sistema de depreciación en materia de impuesto sobre la renta, afectando el control de una de las deducciones más importantes del mencionado ordenamiento.
- b) Al tratarse de contratos de arrendamiento con opción a compra, se deberían otorgar las mismas consecuencias jurídicas para arrendador y arrendatario, por tanto, se estableció que el primero podría deducir únicamente la depreciación de los bienes arrendados y el segundo el valor de las rentas pactadas.

Al conocer tal determinación las arrendadoras solicitaron que se otorgara un tratamiento diferente al estipulado en la revocación, no logrando su objetivo, ya que, las autoridades ratificaron en junio de 1970 la citada revocación y además estipularon reglas específicas para la opción de compra, señalando que la opción de compra:

- a) Era obligación del arrendador, mientras no se transfiriese la propiedad del bien, calcular la depreciación para efecto de la deducción correspondiente.
- b) Que en caso de ser diferente el precio declarado y el estipulado por la SHCP, cuando el primero no estuviese acorde al de mercado se consideraría ingreso acumulable a la diferencia.

c) Al vender el bien en un costo inferior a los de mercado o su costo, tal acción estaba en contra de lo inscrito en la propia ley.

Se dio un plazo a la empresas de arrendamiento para corregir su situación fiscal de ejercicios anteriores y adecuarse a lo estipulado en los artículos 19 y 21 de la ley vigente conigiendo la deducción correspondiente, y en caso de no hacerlo la SHCP, procedería a la revisión de las declaraciones presentadas originalmente, efectuando las correcciones pertinentes.

Al analizar la revocación del "criterio no. 13" y la ratificación de la misma, se aprecia que a la opción de enajenación del bien, se le vio como parte independiente del contrato y por consiguiente esta operación debería ser a precio de mercado(valor de realización), en caso contrario la diferencia sería ingreso acumulable para el arrendador.

En noviembre de 1974, cuando se incorpora la figura del arrendamiento financiero a la LISR, estableciéndose así los lineamientos fiscales específicos inherentes a los contratos de arrendamiento financiero. La autoridad legisto de manera tal, que la operación entre el arrendador y el arrendatario tuviese las mismas consecuencias jurídicas para ambos y retomo la parte esencial de este tipo de transacciones, en otras palabras, reconoció que el arrendamiento financiero es un crédito de bienes, en donde la empresa arrendadora mantiene la propiedad del activo y el arrendatario lo posee físicamente y lo empeña en la realización de sus actividades, obteniendo así una utilidad.

A pesar de las diversas modificaciones que la LISR ha sufrido de 1975 a la fecha (1980 y 1987), básicamente son las mismas condiciones establecidas en noviembre de 1974, las que rigen a los contratos de arrendamiento hasta nuestros días.

La reforma mas reciente consistió en suprimir en suprimir el procedimiento inscrito en el artículo 48 y derogar el artículo 49 de la LISR, el primero especificaba el método para calcular el monto original de la inversión por parte del arrendatario, y el segundo establecia la manera de deducir la diferencia (intereses) entre el total de pagos y el citado monto original de la inversión.

Hasta el 31 de diciembre de 1990, la metodología del artículo 48 de la LISR, consistia en determinar un porcentaje (según el número de años del convenio y la tasa de interés aplicable) y multiplicarlo por el total de pagos convenidos para el término forzoso inicial del contrato, el resultado era el monto original de la inversión, cifra que se depreciaría conforme al procedimiento y porcentajes que rigen para los demás activos fijos; en la actualidad el citado artículo establece que el arrendatario considerara como monto original de la inversión la cantidad pactada como valor del bien en el contrato de arrendamiento financiero.

Esta modificación es de suma importancia puesto que al aplicar el artículo 48 de la LISR, vigente hasta 1990, existía diferencia entre el precio del bien objeto del contrato y el monto original de la inversión, la desigualdad entre ambas cantidades se presentaba debido a que los cuadros del citado artículo fueron calculados contemplando capitalización de intereses en forma anual, mientras que en la práctica el computo de dicha capitalización es en forma mensual, por tanto, el monto original de la inversión resultaba siempre inferior al precio real del bien y en consecuencia la parte depreciable era menor.

Antecedentes fiscales del contrato de arrendamiento financiero.



Normatividad vigente

Una vez que se han analizado las diversas modificaciones fiscales que el arrendamiento financiero ha tenido a través de los años en nuestro país, ahora analizaremos las disposiciones que en la actualidad lo rigen y son de interés para el arrendatario.

Código Fiscal de la Federación

El art. 15 del CFF, contiene la definición de arrendamiento financiero, así como las reglas y condiciones legales necesarias para su consideración, que a la letra dice:

Artículo 15.- arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- Establecer un plazo inicial forzoso, igual o superior al período de depreciación del bien objeto del contrato.
- Contratación pactada, sea igual o superior al valor del bien arrendado.
- Establecer la tasa inicial a la cual se pacte la operación.
- Consignar expresamente en el contrato: el valor del bien objeto de la operación, el monto correspondiente a intereses.

Si se desea que el plazo inicial forzoso sea inferior al del término de depreciación, se tiene que dar alguna de estas condiciones:

- Transferir la propiedad del bien por un monto inferior al del valor del mercado al momento de ejercer la opción.
- Prorrogar el contrato, en cuyo caso los pagos serán inferiores a los fijados en el plazo inicial forzoso.
- Obtener parte del precio por la venta a un tercero del bien objeto del contrato.

Ley del Impuesto Sobre la Renta

La Comisión de Hacienda y Crédito Público encargada de analizar aspectos fiscales, indico que la forma de calcular la cantidad depreciable no es acorde al precio del bien objeto del contrato. Por lo que sugirió la modificación del artículo 48 y la derogación del artículo 49 de la LISR, con el objeto de lograr un tratamiento fiscal neutral.

El artículo 48 de la LISR, fue reformado suprimiendo la mecánica y los cuadros que se utilizaban para calcular el monto original de la inversión (cantidad a depreciar), en la actualidad a la letra dice:

Artículo 48.- Tratándose de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario considerara como monto original de inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

El artículo 50 de la LISR, establece la normatividad aplicables a las opciones que emanan de los contratos de arrendamiento financiero, a la letra dice:

Artículo 50.- Cuando en los contratos de arrendamiento financiero, se haga uso algunas de sus opciones, para la deducción de las inversiones relacionadas con dichos contratos, se observara lo siguiente:

I.- Si se opta por transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, o bien, por prorrogar el contrato por un cierto plazo, el importe de la opción se considerara complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducirá en el porcentaje que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

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

Desde el punto de vista del tercero, si éste es persona física, se sugiere que el precio que cubra por la adquisición del bien sea el del mercado, de no ser así, a nuestro entender, la transacción podría caer dentro de lo estipulado en los artículos 102 y 104, contenidos en el título IV, capítulos IV y V de la LISR respectivamente.

La deducción inmediata de activos fijos es una opción que tiene el arrendatario, esta se encuentra regulada en los artículos 51 y 51 A, en ellos se establecen los porcentajes aplicables por tipo de bien y las reglas a cumplir para poder ejercer esta opción, de entre estas destacan: a) la eliminación de la alternativa cuando se trate de mobiliario y equipo de oficina, automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones, remolques o aviones, b) únicamente los bienes que se utilicen por primera vez en el país, y c) la posibilidad de hacerla efectiva, sólo tratándose de inversiones que se utilicen permanentemente al margen de las áreas metropolitanas y de influencia del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

En los artículos 7A y 7B de la LISR, se contempla la normatividad a seguir.

El artículo 7A, en su tercer párrafo señala que:

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

Cuando los créditos, deudas, operaciones o el importe de los pagos de los contratos de arrendamiento financiero se ajustan mediante la aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, se considerará el ajuste como parte del interés devengado.

El artículo 7B, en las fracciones III y V se establece que:

III.- El componente inflacionario de los créditos o deudas se calculará multiplicando el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de los créditos o deudas, contratados con el sistema financiero o colocados con su intermediación y el saldo promedio mensual de los demás créditos o deudas.

Para los efectos del párrafo anterior, el saldo promedio mensual de los créditos o deudas contratados con el sistema financiero será la suma de los saldos diarios del mes, dividida entre el número de días que comprende dicho mes. El saldo promedio de los demás créditos o deudas será la suma del saldo al inicio del mes y el saldo al final del mismo, dividida entre dos. No se incluirán en el cálculo del saldo promedio, los intereses que se devenguen en el mes.

Para calcular el componente inflacionario, los créditos o deudas en moneda extranjera se valorarán a la paridad existente del primer día del mes.

Para los efectos de esta fracción, se entenderá que el sistema financiero se compone de las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamos, uniones de crédito, empresas de factoraje financiero, casas de bolsa, y casas de cambio, sean residentes en México o en el extranjero.

V.- Para los efectos de la fracción III, se considerarán deudas, entre otras, las derivadas de contratos de arrendamiento financiero, el precio percibido en el caso de operaciones de cobertura cambiaria y las aportaciones para futuros aumentos de capital. También tendrán el tratamiento de deudas, para efectos de este artículo los pasivos y las reservas del activo, pasivo o capital que sean o hayan sido deducibles. Para los efectos de este artículo, se considera que las reservas se crean o incrementan mensualmente y en la proporción que representen los ingresos del mes del total de ingresos en el ejercicio.

En lo referente a la participación de los trabajadores en las utilidades, artículo 14 de la LISR, es importante aclarar que se deberá considerar en la deducción por depreciación el monto original de la inversión sin actualizar.

Otros artículos de interés para el arrendatario con respecto a la LISR, son el 24 y el 46.

El artículo 24, establece los requisitos para las deducciones, señalando que deberán ser estrictamente indispensables para los fines de la actividad del contribuyente.

Por su parte el artículo 46 indica las reglas a cumplir para la deducción de las inversiones.

Para la determinación de la deducción de inversiones, se hace con fundamento en el artículo 41 de la LISR, como sigue:

MONTO ORIGINAL DE LA INVERSIÓN
(DEDUCIBLE)

X (POR) TASA DE DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIÓN HISTÓRICA POR
12 MESES

% (ENTRE) 12 MESES

DEPRECIACIÓN HISTÓRICA
MENSUAL

X (POR) NÚMERO DE MESES COMPLETOS DE
UTILIZACIÓN

DEDUCCIÓN HISTÓRICA DEL
EJERCICIO

X (POR) FACTOR DE ACTUALIZACIÓN

Deducción de inversiones actualizada en el ejercicio de que se trate.

La deducción de inversiones histórica en el
ejercicio se actualiza aplicando el factor de
actualización siguiente:

$$\text{FACTOR} = \frac{\text{I.N.C.P.: del último mes de la primera mitad del periodo de utilización de la inversión en el ejercicio.}}{\text{I.N.C.P.: del mes de adquisición.}}$$

Ley del Impuesto al Valor Agregado

En el artículo 4 de la LIVA; se establece la mecánica a seguir por el contribuyente para acreditar el impuesto al valor agregado que se le hubiese trasladado, así como los requisitos que se deberán cubrir para tener derecho al acreditamiento.

Dentro de lo inscrito en el presente artículo destacan los siguientes puntos.

El acreditamiento consiste en restar el impuesto acreditable, de la cantidad que resulte de aplicar a los valores señalados en esta ley, la tasa que corresponda según sea el caso. Se entiende por impuesto acreditable un monto equivalente al impuesto al valor agregado que hubiera sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que el hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda.

Para los efectos de esta ley, se consideran estrictamente indispensables las erogaciones efectuadas por el contribuyente que sean deducibles para los fines del impuesto sobre la renta, aun cuando no se este obligado al pago de este último impuesto. Tratándose de erogaciones parciales deducibles para fines del impuesto sobre la renta, únicamente será acreditable el impuesto trasladado en la proporción en que dichas erogaciones sean deducibles para fines del citado impuesto sobre la renta.

El artículo 12, párrafo tercero de la LIVA, establece que:

En las enajenaciones a plazos en los términos del CFF, se podrá diferir el impuesto de conformidad con el reglamento de esta ley. Tratándose de arrendamiento financiero, el impuesto que podrá diferirse en los términos del reglamento de esta ley, será el que corresponda al monto de los pagos por concepto de *intereses*.

El gravamen calculado conforme al monto original de la inversión deberá ser pagado a la firma del contrato, puesto que es en la fecha en la cual el arrendador lo trasladara. A partir de ese momento es posible acreditar dicha cantidad, mientras que el correspondiente a los intereses se cubrirá conforme a la exigibilidad de las rentas y en consecuencia a partir de ese momento será acreditable.

Asimismo, el artículo 25 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (RLIVA), que trata de la forma en que se puede diferir este impuesto en las enajenaciones a plazo, dice: tratándose de arrendamiento financiero, se podrá diferir el impuesto que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses conforme estos sean

Ley del Impuesto al Activo

Por los activos fijos objetos de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario deberá cubrir el impuesto correspondiente de acuerdo a la normatividad establecida para los demás activos de la misma naturaleza; en los artículos, 2, fracciones II y III; 3, párrafos segundo y tercero; y 5, párrafos, primero, segundo y tercero, se establece la metodología para calcular las cantidades a cubrir por dicho gravamen.

Es importante destacar que los pasivos provenientes de contratos de arrendamiento financiero no podrán ser deducidos del valor del activo en el ejercicio para efectos del pago del impuesto al activo, puesto que las arrendadoras financieras son parte integrante del Sistema Financiero Mexicano en su carácter de organizaciones auxiliares de crédito.

Ley del Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles

El artículo 2 de la Ley del Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles (LISAI), en cuanto se refiere al arrendamiento financiero establece en su segundo párrafo que:

Tampoco se pagara el impuesto establecido en esta ley en las adquisiciones de inmuebles que hagan los arrendatarios financieros al ejercer la opción de compra en los términos del contrato de arrendamiento financiero.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito

Los artículos 25 y 27 de la LGOAAC, cae dentro de un contexto legal y no propiamente fiscal, sin embargo se ha considerado necesario incluirlos, ya que existe una relación estrecha entre los citados artículos y el artículo 15 del CFF; aun cuando en lo general coinciden en sus textos, se observan diferencias en algunos conceptos, que a nuestro juicio son de forma y no de fondo.

El artículo 25 de la LGOAAC, dice:

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 esta a pagar como contraprestación, que se liquidara en pagos parciales, según 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 vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 27 de esta ley.

Al establecer el plazo forzoso a que hace mención el párrafo anterior, deberán tenerse en cuenta las condiciones de liquidez de la arrendadora financiera, en función de los plazos de los financiamientos que, en su caso haya contratado para adquirir los bienes.

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

El artículo 27 de la LGOAAC dice:

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

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición el cual quedara fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
2. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venia haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato, y
3. A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y los términos que se convengan en el contrato.

A partir del artículo 26, 28, 29, 30, al 38 de la mencionada ley, se establecen todas las características del contrato, requisitos a los que se deben sujetar los mismos, así como las obligaciones de organización y control a las que están supeditadas las arrendadoras financieras.

CASO PRÁCTICO

La compañía "Belmont'S, S. A. de C.V." requiere contratar un equipo de reparto, con un valor de \$287,500.00, se ha considerado llevar a cabo la adquisición mediante arrendamiento financiero, por tal motivo se desea conocer las implicaciones futuras que desde el punto de vista impositivo (impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado e impuesto al activo), se presentaran durante la vigencia del contrato, con el objetivo de analizar las condiciones y consecuencias en caso de firmar el contrato.

Datos:	
Contrato celebrado el:	10 de enero de 1995
Bien objeto del arrendamiento	Equipo de reparto
Valor del bien incluyendo IVA	\$ 287,500.00
IVA sobre costo de adquisición	37,500.00
Valor pactado del bien sin incluir IVA	250,000.00
Plazo del contrato	36 meses
Importe de la renta mensual	11,450.94
Opción de compra al término del contrato	10,000.00

I. Dedución de inversiones en 1995

art. 41 LISR

Monto original de la inversión		\$ 250,000.00
Tasa de depreciación	art.44 F.VI	X 25%
Deducción histórica por 12 meses		62,500.00
Depreciación histórica mensual		5,208.33
Depreciación por 11 meses completos de utilización		57,291.66

Depreciación Histórica del ejercicio		\$ 57,291.66
Factor de Actualización		
Junio 1995'	$\frac{137,2510}{107.1430} = 1.2810$	X 1.2810
Enero 1995		
Depreciación actualizada del ejercicio 1995		\$ 73,390.61

Ahorro en ISR por depreciación		
\$ 73,390.61 X .34%		\$ 24,952.80
Ahorro en Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU), por depreciación (art. 14 LISR)		
\$ 57,291.66 X 10%		5,729.16
Ahorro total por 1995.		\$ 30,681.96

II. Dedución de intereses en 1995

art. 22 f.X LISR.

Tabla de amortización 1995	
Inversión	\$ 250,000.00
Intereses	162,233.84
Total pactado	\$ 412,233.84

Mes	Saldo	Amortización	Interés	Saldo Insoluto
enero	412,233.84	3,950.94	7,500.00	400,782.90
febrero	400,782.90	4,069.47	7,381.47	389,331.96
marzo	389,331.96	4,191.55	7,259.39	377,881.02
abril	377,881.02	4,317.30	7,133.64	366,430.08
mayo	366,430.08	4,446.82	7,004.02	354,979.14
junio	354,979.14	4,580.22	6,870.72	343,528.20
julio	343,528.20	4,717.63	6,733.31	332,077.26
agosto	332,077.26	4,859.16	6,591.78	320,626.32
septiembre	320,626.32	5,004.93	6,446.01	309,175.38
octubre	309,175.38	5,155.08	6,295.86	297,724.44
noviembre	297,724.44	5,309.73	6,141.21	286,273.50
diciembre	286,273.50	5,469.02	5,981.92	274,822.56

	A	B	A X B
Mes	Promedio deuda (saldo diario est.)	Factor de ajuste mensual	Componente inflacionario de deudas
enero	41,609.00	0.0376	1,564.49
febrero	57,494.00	0.0423	2,431.99
marzo	55,767.00	0.0589	3,284.67
abril	54,108.00	0.0796	4,306.99
mayo	52,416.00	0.0418	2,190.98
junio	50,757.00	0.0317	1,608.99
julio	49,066.00	0.0203	996.03
agosto	47,391.00	0.0165	781.95
septiembre	45,732.00	0.0206	942.07
octubre	44,041.00	0.0205	902.84
noviembre	42,382.00	0.0246	1,042.59
diciembre	40,690.00	0.0325	1,322.42
	A	B	A - B
Mes	Interés devengado a cargo	Componente inflacionario de deudas	Interés deducible o (ganancia inflac.)
enero	7,500.00	1,564.49	5,935.51
febrero	7,381.47	2,431.99	4,949.48
marzo	7,259.39	3,284.67	3,974.72
abril	7,133.64	4,306.99	2,826.65
mayo	7,004.12	2,190.98	4,813.14
junio	6,870.72	1,608.99	5,261.73
julio	6,733.31	996.03	5,737.28
agosto	6,591.78	781.95	5,809.83
septiembre	6,446.01	942.07	5,503.94
octubre	6,295.86	902.84	5,393.02
noviembre	6,141.21	1,042.59	5,098.62
diciembre	6,981.92	1,322.42	5,659.50

1.3 Tratamiento financiero

Existen diferentes fuentes de financiamiento y decidir cual será la mas conveniente dependerá del tipo de empresa y equipo de que se trate.

A continuación citaremos los cuatro grupos mas importantes de fuentes de financiamiento que existen:

1. **Crédito tradicional:** Incluye todo tipo de créditos, tales como el crédito de proveedores, crédito bancario en todas sus modalidades, y los otorgados por fondos de fomento (Incorporados a Nacional Financiera).
2. **Aumento de capital social de la empresa**
3. **Arrendamiento financiero.**
4. **Arrendamiento puro.**

Características fiscales y financieras de los cuatro grupos:

Créditos puros

- a) Son otorgados únicamente por instituciones de crédito o por conducto de ellas, o bien por los proveedores de los equipos.
- b) Llevan implícito un costo de financiamiento totalmente cargable a resultados durante la vigencia del crédito, sin que tengan ningún tratamiento fiscal específico, excepto el manejo del componente inflacionario de la empresa impactado por los nuevos activos.
- c) Al considerarse como una adquisición de activo, este es depreciable para efectos fiscales, de acuerdo con las tasas de depreciación especificadas en los artículos 44 y 45 de la LISR.
- d) Normalmente se bloquean las líneas de crédito o parte de ellas, ya que se utiliza una fracción, a veces importante, de la capacidad crediticia de la empresa ante instituciones de crédito, o bien, porque el crédito tiene la característica de ser preferente y grava todos o gran parte de los activos de las empresas.
- e) Generalmente, es casi indispensable tener una situación financiera sana para poder lograr el crédito.
- f) Se mantiene el rendimiento de la inversión de accionistas al utilizar pasivo en lugar de capital propio.

Aumento de capital

- a) El costo del financiamiento (dividendos), no es deducible para efectos fiscales.
- b) Como consecuencia del punto anterior el costo puede ser sumamente elevado.
- c) Solidifica la situación financiera y la estructura de capital de la empresa al reducir la razón de endeudamiento de la misma.
- d) Se evitan cargas financieras al no tener pagos periódicos que se harían en el caso de la contratación de pasivos ya que los dividendos pueden o no decretarse por la asamblea de accionistas, o bien cuando son decretados, los dividendos se pagan una o dos veces por año liberando los recursos de la empresa el resto del ejercicio.
- e) Se disminuye comparativamente, el rendimiento de capital de accionistas al tener la empresa menor palanca financiera.
- f) No se bloquean otras fuentes de financiamiento bancario y si pueden aumentarse estas al mejorar la estructura de capital de la empresa.

Arrendamiento financiero

- a) No necesariamente se bloquean otras fuentes de financiamiento bancario.
- b) Dependiendo del equipo adquirido y de su tasa de depreciación fiscal, el diferimiento de impuestos es más elevado que en cualquier otra alternativa de financiamiento, lo que hace que su costo disminuya.
- c) Se mantiene o incrementa el rendimiento sobre la inversión de accionistas por utilizar pasivo en lugar de capital propio.
- d) Altera en detrimento, la estructura de capital de la empresa, al igual que la contratación de cualquier otro pasivo.

Arrendamiento puro

- a) El costo nominal de esta operación es más elevado que en cualquier otra alternativa de financiamiento.
- b) Se debe estructurar un juego de contratos y convenios paralelos que formalicen:
 - El arrendamiento de un bien, con todo lo que implica la operación.
 - La opción de compra en donde se estipule:
 - Fecha a ejercerse
 - Monto de la opción
 - Adquirente del bien
 - El monto y porcentaje o base de cálculo, plazo y condiciones para que el arrendatario tenga derecho a la "bonificación por pago oportuno" que le otorga el arrendador.
- c) Existe un peligro latente de no deducibilidad de la operación, por las figuras legales creadas para validar el contrato.
- d) Con esta herramienta no se afecta la capacidad crediticia de la empresa, pues no se registran activos o pasivos como resultado de la celebración de estos contratos.
- e) No se gravan los bienes arrendados con el impuesto al activo, equivalente al 1,8% de los mismos.
- f) Las rentas periódicas, que incluyen capital e intereses, son 100% deducibles y no participan en el componente inflacionario.
- g) Eleva el rendimiento sobre la inversión de accionistas, al incorporar activos productivos en su funcionamiento

Cabe hacer mención que el régimen fiscal y el tratamiento contable de cada opción será lo que arrojará las diferencias peculiares de cada caso, lo cual nos dará la opción de elegir la más factible.

De los cuatro grupos mencionados anteriormente, nos enfocaremos al que es materia de nuestro estudio, haciendo el análisis financiero.

Para el análisis financiero del arrendamiento financiero utilizaremos la metodología de la técnica de valor presente para evaluarlo. En este sentido se evalúa el gasto adicional que genera la fuente de financiamiento del proyecto específico, sin involucrar los ingresos netos que pudiera producir. La mecánica de análisis que utilizaremos incorpora única y exclusivamente la depreciación del proyecto nuevo más los intereses, con el objeto de determinar el gasto neto adicional, incorporando la depreciación como único elemento común del proyecto a financiar.

Nota: Se debe hacer mención que el ejemplo analizado en el tratamiento tanto contable como fiscal, será el mismo que se utilice para el tratamiento financiero.

I. Datos generales:

1. Valor de adquisición del equipo	\$ 250,000.00
2. Vida útil probable del equipo	4 años
3. Tasa anual fiscal de depreciación	4 años (25%)
4. Tasa de impuesto sobre la renta y participación a los trabajadores en las utilidades de la empresa	45%
5. El equipo no tiene valor de desecho	0.00
6. Se considera que la empresa tiene un costo ponderado de capital del	36%

Nota cabe hacer mención que los datos generales, también servirán de base para el tratamiento financiero puro

II. Datos específicos para el arrendamiento financiero

1. Tasa de interés anual del contrato	36%
2. Plazo del contrato	3 años
3. Monto total del contrato	\$ 415,000.00
4. Tratamiento fiscal:	
Monto capitalizable:	250,000.00
Monto amortizable en 3 años:	165,000.00
5. Importe de la opción de compra al final del tercer año	\$ 10,000.00
6. En el monto del contrato se incluyen cargos adicionales por instalación y mantenimiento del equipo durante la vigencia del contrato	
7. Monto de la renta mensual	\$ 11,450.94

ANÁLISIS FINANCIERO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Concepto	1	2	3	4	Totales
Amortización por el valor total del contrato menos inversión original.	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 0.00	\$165,000.00
Depreciación fiscal sobre el valor original de la inversión.	62,500.00	62,500.00	62,500.00	62,500.00	250,000.00
Gastos adicionales sujetos a ISR y PTU.	117,500.00	117,500.00	117,500.00	62,500.00	415,000.00
<i>Menos:</i> ISR y PTU ahorrados con el proyecto (45%).	(52,875.00)	(52,875.00)	(52,875.00)	(28,125.00)	(186,750.00)
Gasto adicional después de ISR y PTU.	64,625.00	64,625.00	64,625.00	34,375.00	228,250.00
<i>Menos:</i> Depreciación del proyecto.	(62,500.00)	(62,500.00)	(62,500.00)	(62,500.00)	(250,000.00)
<i>Mas:</i> Pago de la opción de compra.	0.00	0.00	1.50	0.00	1.50
Gasto neto en efectivo adicional del proyecto.	<u>\$ 2,125.00</u>	<u>\$ 2,125.00</u>	<u>\$ 2,126.50</u>	<u>\$(28,125.00)</u>	<u>\$(21,748.50)</u>

VALOR PRESENTE DEL GASTO NETO EN EFECTIVO

Año	Flujos de efectivo	Factor de actualización al 40%	Valor presente
1	\$ 2,125.00	0.735	\$ 1561.88
2	2,125.00	0.541	1,149.63
3	2,126.50	0.398	846.35
4	(28,125.00)	0.347	(9,759.38)
	<u>(21,748.50)</u>		<u>(\$ 201.52)</u>

El valor presente del gasto neto adicional del proyecto del arrendamiento financiero, es de \$6,201.52.

Ahora analizaremos los intereses ahorrados y los impuestos pagados:

VALOR PRESENTE DE LOS IMPUESTOS AHORRADOS

Año	Impuestos ahorrados	Factor de actualización al 40%	Valor presente
1	\$ 52,875.00	0.735	\$ 38,863.12
2	52,875.00	0.541	28,605.37
3	52,875.00	0.398	21,044.25
4	28,125.00	0.347	9,759.37
Valor presente del ahorro de impuestos.			\$ 98,272.11

VALOR PRESENTE DE LOS INTERESES PAGADOS.

Año	Intereses pagados. *	Factor de actualización al 40%	Valor presente
1	\$ 55,000.00	0.735	\$ 40,425.00
2	55,000.00	0.541	29,755.00
3	55,000.00	0.398	21,890.00
4	0.00	0.347	0.00
Valor presente de los intereses pagados.			\$ 92,070.00

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

RESUMEN DE RESULTADOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Valor presente de impuestos / intereses.	Arrendamiento financiero
Impuesto ahorrado a valor presente.	\$ 98,272.11
Intereses pagados a valor presente.	\$ 92,070.00
Gasto neto de intereses menos impuesto.	\$ 6,201.52
Valor presente del gasto adicional en efectivo.	\$ 6,201.52

Conclusiones generales del análisis financiero.

1. Bajo la alternativa de aumento de capital se pagaría la mayor cantidad de impuestos, ya que el régimen fiscal de los dividendos hace que éstos no sean considerados como deducibles para efectos del impuesto sobre la renta. Lo anterior, sin considerar el gravamen al que están sujetos los dividendos una vez decretados y pagados a los accionistas.
2. Bajo la opción del arrendamiento puro se genera el mayor ahorro de impuesto a valor presente durante la vida útil del bien arrendado, ya que el tratamiento de deducibilidad fiscal total de las rentas y el elevado monto total de la operación provocan un mayor cargo a resultados fiscales.
3. Con el aumento de capital el costo del financiamiento (dividendos pagados por el capital preferente) es el más alto, ya que el pago de dichos dividendos preferentes es por tiempo indefinido por ser precisamente, un aumento de capital; además, los dividendos no son deducibles para efectos del impuesto sobre la renta.
4. En cuanto a la carga financiera que afecta directamente al flujo de efectivo de la empresa, es el aumento de capital el que arroja menores obligaciones durante los primeros tres años del proyecto, no sucediendo lo mismo después de ese plazo, ya que los pasivos al ser liquidados al final del tercer año, ya no representan ninguna erogación posterior. Esto sucede por el carácter temporal de los pasivos y por la permanencia, casi ilimitada del aumento de capital.
5. El arrendamiento financiero es la opción que presenta el menor costo financiero a valor presente, y menor valor de gasto neto adicional a valor presente, seguido del crédito bancario, siguiéndole al crédito bancario el aumento de capital, y por último, el costo más elevado de financiamiento.
6. Por contra, el arrendamiento puro es el que mayor carga financiera arroja durante esos tres años, pero si se le da efecto al ahorro de impuestos obtenido durante el mismo periodo, se convierte en la fuente de financiamiento que menor flujo de efectivo presenta en forma anual junto con el crédito bancario, no ocurriendo lo mismo con los pagos mensuales que son mayores, pues los impuestos ahorrados generalmente se obtienen hasta un año después de haberse iniciado la operación de financiamiento.

7. Dado el alto costo nominal y del fuerte impacto que tiene al arrendamiento puro sobre el flujo mensual de efectivo, esta opción de financiamiento se debe analizar a la luz de las empresas con elevados niveles de utilidad, con el objeto de que el ahorro de impuestos generado por el cargo a resultados del total de rentas pactadas, disminuya el impacto del alto costo de la opción. En caso contrario, esta fuente de financiamiento puede ser sumamente costosa.
8. El arrendamiento financiero es la mejor fuente de financiamiento, por las siguientes razones:
 - a) Tiene el menor valor presente del gasto neto adicional generado por el proyecto.
 - b) Es la mejor opción en cuanto a valor presente de los intereses pagados.
 - c) Es la mejor opción en cuanto a la carga financiera que impacta.

Por cada proyecto se deberá de analizar sus posibles fuentes de financiamiento, ya que dependerá de las condiciones de contratación, tasas y plazos; la mejor fuente de financiamiento puede variar en cada caso.

2. Arrendamiento puro

En este contrato el arrendador y el arrendatario formalizan un contrato de tipo civil en donde se determina:

- Uso del bien arrendado.
- Gastos relativos al bien arrendado.

El caso típico de este tipo de contrato es el de arrendamiento de bienes inmuebles y 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, a excepción hecha de las nuevas empresas de arrendamiento puro.

2.1. Tratamiento contable

- El activo se registra en la contabilidad de la arrendadora.
- Quien paga el impuesto al activo es la arrendadora.
- Quien deduce la depreciación es la arrendadora.

El arrendatario no incorpora el bien arrendado en sus libros como un activo fijo.

2.2. Tratamiento fiscal

- El importe de las rentas es un gasto totalmente deducible de impuesto, siempre y cuando la ley lo permita de acuerdo al tipo de equipo.
- No se causa el impuesto al activo (1.08%).

Si el arrendatario desea adquirir el bien objeto del contrato al término del mismo...ES JURÍDICAMENTE VIABLE, sin embargo debiera de ser necesariamente a un valor de mercado, según lo establece el artículo 64 de la LISR, que a la letra dice:

La SHCP, podrá modificar la utilidad o pérdida fiscal mediante la determinación presuntiva del precio en que los contribuyentes adquirieran o enajenen bienes, así como el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas de enajenación, en los siguientes casos:

1. Cuando las operaciones de que se trate se pacten a menos del precio del mercado o el costo de adquisición sea mayor que dicho precio.
2. Cuando la enajenación de los bienes se realice al costo o a menos del costo, salvo que el contribuyente compruebe que la enajenación se hizo al precio de mercado en la fecha de la operación, o que los bienes sufrieron deterioro o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar la enajenación en estas condiciones.
3. Cuando se trate de operaciones de importación o exportación, o en general se trate de pagos al extranjero.

2.3. Tratamiento financiero

III. Datos específicos para el arrendamiento puro:

1. Tasa de interés anual	40%
2. Plazo del contrato	3 años
3. Monto total del contrato	\$ 475,590.00
4. Importe de la opción de compra	76,094.40
5. Importe de la bonificación por pago oportuno	50,000.00
6. Monto de la renta mensual	13,210.83

ANÁLISIS FINANCIERO DEL ARRENDAMIENTO PURO

Concepto	Años				Totales
	1	2	3	4	
Rentas periódicas del proyecto	\$ 158,530.00	\$ 158,530.00	\$ 158,530.00	0.00	\$ 475,590.00
Depreciación del proyecto (1)	0.00	0.00	0.00	\$ 19,023.60	19,023.60
Menos:					
Ingreso fiscal por bonificación de rentas (2)	0.00	0.00	(50,000.00)	0.00	(50,000.00)
Gastos adicionales sujetos a ISR y PTU	158,530.00	158,530.00	108,530.00	19,023.60	444,613.60
Menos:					
ISR y PTU ahorrados con el proyecto (45%)	(71,338.50)	(71,338.50)	(48,838.50)	(8,560.62)	(200,076.12)
Gastos adicionales después de ISR y PTU	87,191.50	87,191.50	59,691.50	10,462.98	244,537.48
Menos:					
Depreciación del proyecto	0.00	0.00	0.00	(19,023.60)	(19,023.60)
Proporción de la renta considerada pago del valor de adquisición	(83,333.33)	(83,333.33)	(83,333.33)	0.00	(250,000.00)
Mas:					
Pago de la opción de compra	0.00	0.00	76,094.40	0.00	76,094.40
Gasto neto en efectivo Adicional del proyecto	<u>\$ 3,858.17</u>	<u>\$ 3,858.17</u>	<u>\$ 52,452.57</u>	<u>(8,560.62)</u>	<u>\$ 51,608.28</u>

El valor presente del gasto neto adicional del proyecto, bajo la opción de Arrendamiento Puro es de \$ 17,443.97.

- (1) Esta cantidad se refiere a la depreciación fiscal que se obtendrá por el monto capitalizable de la opción de compra, en el cuarto año del proyecto.
 (2) El ingreso fiscal por bonificación de rentas se incluye en esta sección para obtener la base sobre la que se calcularán el ISR y PTU ahorrados en el proyecto. Se resta, por ser un ingreso que reducirá el cargo a resultados al momento de recibirla.

I. VALOR PRESENTE DE LOS IMPUESTOS AHORRADOS.

Arrendamiento Puro			
Año	Impuestos Ahorrados	Factor de Actualización	Valor Presente
1	\$ 71,338.50	0.735	\$52,433.79
2	71,338.50	0.541	38,594.12
3	48,838.50	0.398	19,437.72
4	8,560.62	0.976	8,355.16
Valor Presente del ahorro de impuestos			<u>\$ 118,820.79</u>

II. VALOR PRESENTE DE LOS INTERESES PAGADOS.

Arrendamiento Puro			
Año	Intereses Pagados (1)	Factor de Actualización	Valor Presente
1	\$ 75,196.67	0.735	\$ 55,269.55
2	75,196.67	0.541	40,661.39
3	75,196.67	0.398	29,928.27
4	0.00	0.976	0.00
Valor Presente de los Intereses Pagados.			<u>\$ 125,879.21</u>

1) Se considera como intereses la diferencia que existe entre el monto periódico de las rentas menos la proporción de amortización de capital aplicada durante cada periodo (158,530.00 - 83,333.33).

RESUMEN DE RESULTADOS DEL ARRENDAMIENTO PURO.

Valor presente de impuestos / intereses.	Arrendamiento Puro
Impuesto ahorrado a valor presente.	\$ 118,820.79
Intereses pagados a valor presente.	\$ 135,999.76*
Gasto neto de intereses menos impuesto.	\$ 17,443.97
Valor presente del gasto adicional en efectivo.	\$ 17,443.97

* Incluye el valor presente de la opción de compra neta, dado que este importe se considera complemento de intereses.

Ventajas del arrendamiento puro

- Alta recuperación fiscal al considerarse como 100% deducible el importe de los pagos.
- No sacrificar parte de los recursos operativos en la adquisición de bienes de capital necesarios para operar.
- No se considera como parte de los activos que integran la base del impuesto al activo.
- No se sacrifican fuentes de financiamiento alternas necesarias para integrar el capital de trabajo de toda organización.
- Presenta mayor incertidumbre para arrendador y arrendatario al no fijar de antemano el valor de rescate del activo al término del contrato.
- Proporciona mayor liquidez al arrendatario en el período de duración del contrato, ya que los flujos de pagos del arrendamiento pueden excluir una parte del valor del principal.
- Normalmente es más costoso para el arrendatario, ya que si opta por la opción de compra al finalizar el contrato necesariamente deberá de ser al valor del mercado, como ya se había mencionado anteriormente.

CAPÍTULO VI

VIABILIDAD DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL

1. El arrendamiento financiero en la situación económica actual

En México las arrendadoras financieras surgieron en los años sesentas, y a partir de entonces proliferaron y se desarrollaron con relativa rapidez. En términos generales cada empresa de arrendamiento es el resultado de la conversión entre un banco local y un banco extranjero de primera categoría, asociación en la que originalmente el banco local aportaba su nombre y prestigio así como apoyo administrativo, mientras que el socio externo proporcionaba los conocimientos fundamentales para el otorgamiento de crédito bajo la forma de arrendamiento financiero, además de recursos en dólares para la realización de las operaciones que preferentemente se financiaban en dicha moneda.

Bajo este esquema las arrendadoras tenían un doble función; por una parte canalizaban el ahorro externo así la economía, lo cual constituye un vía de acceso al despegue económico, mientras que por otra parte y que las grandes empresas de nuestro país recibían crédito internacional en forma directa, las arrendadoras cumplían una labor muy importante al canalizar ahorro externo hacia la pequeña y mediana empresa que de esta forma también tenían acceso al crédito internacional.

La crisis económica en la que actualmente se debaten las economías latinoamericanas tienen características similares, con algunas excepciones. Es así que en mayor o menor grado toda Latinoamérica acusa un alto grado de endeudamiento externo junto con una imposibilidad absoluta para cumplir con las obligaciones de dichas deudas. Igualmente, es común un elevado índice inflacionario con las consecuencias normales de desempleo, estancamiento económico, etc., pero fundamentalmente nos interesa la inmovilidad que muestra la inversión, ya que afecta directamente a lo que es materia de nuestro estudio, el arrendamiento financiero.

En esta época de crisis en que vivimos, se ha registrado una dramática reducción en el gasto público, lo que en una economía mixta como lo es la mexicana, implica necesariamente una congelación de la inversión privada, sin embargo ello no implica necesariamente una reducción en la actividad de las arrendadoras financieras, en las cuales se presentaron muchos problemas de cartera vencida y un porcentaje de irrecuperable, sobre todo en 1995; pero se ha ido recuperando paulatinamente y se mejoró su recuperación en el primer trimestre de 1996; aunque la inflación sigue imperando, la actitud que han tomado las empresas privadas sobre todo las transnacionales es la de adquirir equipo de transporte y vehículos para sus funcionarios, así como equipo de computo, con el fin de aprovechar los incentivos fiscales acordados por el gobierno para promover la inversión; por lo cual el equipo arrendado giro hacia este tipo de arrendamientos, en lugar de arrendar lo que anteriormente se venía arrendando que era la maquinaria (equipo productivo); esto conlleva a propiciar el mantenimiento de la planta productiva del país y del empleo de muchos mexicanos, ya que arrendando maquinaria, generalmente importada de países extranjeros y muchas veces con el tipo de contrato en dólares, lo cual lejos de ayudar a superar la crisis, llega a perjudicarla un poco más.

Una de las manifestaciones más significativas de la crisis en nuestra actividad esta constituida por el cambio registrado en el destinatario de los recursos que las arrendadoras financieras manejan, en efecto debido a la retracción de la inversión pública y privada, las empresas medianas y pequeñas (tradicionales clientes de arrendamiento hasta antes de la crisis) han dejado de demandar los servicios y solo las grandes empresas transnacionales, continúan invirtiendo confiadas en el soporte que les ofrece su matriz y en los acuerdos internacionales de comercio, suscritos por la mayoría de los países latinoamericanos, incluyendo a México, esto es básicamente lo que permite a las empresas transnacionales (únicas con la capacidad de hacerlo), aprovechar las ventajas comparativas de cada país para integrar productos de origen multinacional al mejor costo posible.

Este cambio es benéfico ya que atrae ahorro externo a la economía del país lo cual incrementa la inversión productiva, mejorando así las ventajas para las empresas medianas y pequeñas de nuestro país, lo que conlleva al acceso de estas al arrendamiento financiero en época de crisis, y así poder elevar los niveles de productividad de las empresas, dando como resultado un mejor nivel de vida para la población. Sin embargo y principalmente ahora, ante una grave carencia de recursos financieros, las empresas transnacionales instaladas en el país buscaron atraer recursos del exterior (de la matriz), sin absorber los fondos que hay en el país, esto viene siendo benéfico para superar la crisis.

En resumen, podemos decir que la crisis económica actual ha tenido efectos reversibles como se percibe en todas las actividades económicas del país, y en el arrendamiento también causo estragos, los cuales se han ido superando sobre todo en el primer trimestre de 1996, su recuperación fue notoria debido a la actitud de las empresas transnacionales lo que llevo a inyectar recursos a las empresas medianas y pequeñas para sanear la economía del país.

2. Viabilidad del arrendamiento financiero en época de crisis económica.

A raíz de la devaluación de diciembre de 1994, las arrendadoras vieron transformarse aceleradamente su situación para sumergirse en una profunda crisis, dando como resultado una cartera vencida considerable, registrándose muy pocos pagos.

Los montos adeudados por los arrendatarios se duplicaron por mas de dos veces, al convertirse en moneda nacional, al mismo tiempo que los equipos arrendados se utilizaban con menor frecuencia, como se vio en el sector automotriz que tuvo que bajar hasta en un 50% su producción, debido al decrecimiento de sus ventas.

Hacia mediados de 1995, las arrendadoras se vieron prácticamente imposibilitadas, no solo de aumentar su fondeo con instituciones nacionales y extranjeras, si no de mantenerla en los niveles en que se encontraba. La relación deuda - capital de las arrendadoras aumentando entre dos y tres veces como consecuencia de la revaluación de los pasivos en dólares. Así las arrendadoras sufrieron un deterioro rápido e importante en su productividad apalancamiento y liquidez.

Al llegar a septiembre de 1995 y volverse a modificar drásticamente la paridad cambiaria, la cobranza prácticamente se estanco.

Las arrendadoras procuraron asegurar su supervivencia ya que al lograrlo dejaban un canal abierto al país para seguir obteniendo financiamiento externo del que en buena medida dependerá el restablecimiento de la economía nacional, por otra parte las arrendadoras constituyen un medio de asegurar el verdadero encauzamiento del ahorro interno y externo, lo cual una vez lográndose, se aprovecharía para la inversión de bienes productivos.

Es nuestro sentir que independientemente de la necesidad de resolución de los problemas mencionados antes, el futuro de las arrendadoras dependerá de tres aspectos básicos, los cuales mencionamos a continuación:

1. La tenencia accionaria de las arrendadoras
2. El fondeo que las mismas logren obtener, y
3. Los estímulos legales y fiscales que se apliquen para lograr la captación de nuevos clientes, y lograr que paguen los clientes morosos.

En el primer trimestre de 1996, las arrendadoras vieron un ligero incremento en su cobranza aumentando notablemente en el segundo trimestre no solo de adeudos vencidos de sus clientes, los cuales buscaron negociar su adeudo para ponerse al corriente, sino también de arrendatarios con posición de liquidez que comenzaron a demandar la aceptación del prepago de sus obligaciones aun no vencidas con algún estímulo, sobre todo las derivadas en dólares.

Por todo lo anterior se espera un auge económico bueno para finales de 1996, así como el ingreso de arrendadoras extranjeras como: The Capital Co., Caterpillar, Tec. e Inform. (IBM), AFL México, por mencionar algunas.

En los momentos en donde la crisis se conjuga con la economía del país, sentimos que se vuelve imprescindible el reconsiderar todo el conjunto de afectaciones legales sobre la operación de arrendamiento, no solo las de tipo cambiario y reglamentario que se han expuesto, sino también las de tipo fiscal.

El que las arrendadoras mexicanas pudieran ofrecer beneficios fiscales aseguraría quizá su supervivencia en los próximos años, período que resultaría ideal para evaluar su flexibilidad y continuidad en una crisis como la de finales de 1994 y a medida que se fuera restableciendo la estabilidad económica del país, podría pensarse en modificar algunos beneficios para adecuarlos al nivel financiero que prevalezca en ese momento.

Prácticamente en todo el país, la operación de arrendamiento se ofrece primordialmente a los clientes como una ventaja fiscal ya que en general, permite depreciaciones aceleradas por la deducibilidad total de los pagos de renta y el libramiento de fondos ajenos de créditos para capital de trabajo, esto se logra no existir la capitalización de los bienes arrendados.

Es necesario y conveniente aprovechar el momento para esclarecer la duda legal que ha venido existiendo con respecto a los aspectos jurídicos del arrendamiento, los bienes arrendados deben definirse claramente como activos propiedad de las arrendadoras, siempre y cuando el arrendamiento sea de tipo financiero. El uso que se permite de ellos al arrendatario debe considerarse un gasto deducible en el período que cubre la renta que se paga.

Por otra parte es conveniente; reestructurar las cargas fiscales e implementar mecanismos jurídicamente viables que de replantearse, podrían aminorar el costo de las arrendadoras y por consiguiente el de los arrendatarios.

Con el propósito de estimular al cliente para que acepte un Arrendamiento Financiero después de una crisis económica como la de 1995 y en donde a la fecha se ha recuperando muy paulatinamente, es necesario que el contrato se efectúe en forma privada, sin la intervención de un notario público lo que reduciría los costos, así como los riesgos de la inflación al optar en el presente por bienes que serán pagados en el futuro a precios actuales, por lo general no se requieren de garantías ya que la propiedad del equipo es de la arrendadora, mientras se este pagando el bien, además el arrendatario no compromete el capital de trabajo ya que la arrendadora hace el desembolso del costo de los bienes.

El arrendamiento financiero en México, se ofrece como una fuente de financiamiento adicional e independiente a las líneas bancarias establecidas, donde hay flexibilidad ante las necesidades del arrendatario respecto a plazos, rentas y opciones terminales, tramites y requisitos simples además de una rápida respuesta.

Existe la posibilidad de negociar directamente entre el arrendatario y el proveedor para tener mejores condiciones de precios ya que el pago es de contado y de ser necesario dar un anticipo al proveedor (la arrendadora), si el activo es sobre pedido o de importación. Tratándose de bienes inmuebles, pueden financiarse adicionalmente el impuesto sobre su adquisición, gastos notariales, avalúos y otros accesorios. Los equipos que el arrendador elija se liquidaran a largo plazo, siendo este menor o igual a su vida útil o fiscal y se puede adecuar a la capacidad de pago del cliente.

Las tasas del arrendamiento financiero son competitivas con relación a otros instrumentos de financiamiento y algunos servicios prestados por banca, dichas tasas se ajustan a los cambios económicos por los que atraviesa el país, siempre y cuando se respete lo establecido en el contrato original.

CONCLUSIONES

Las conclusiones son variadas, y algunas de ellas podrán ser a favor de considerar al arrendamiento financiero como una nueva herramienta de financiamiento, algunas otras seguramente lo rechazarán como tal. La decisión final a la que se llegue al analizar dentro de la empresa a esta herramienta de financiamiento dependerá de la negociación del contrato mismo, a las condiciones de operación de otras fuentes de financiamiento, del criterio y proceso analítico de su dirección financiera, y de las posibilidades y situación económica, crediticia y de solidez de la propia empresa.

Independientemente de la serie de conclusiones obtenidas, sobresalen dos importantes conclusiones que no se pueden perder de vista en ningún momento:

1. El arrendamiento financiero es una fuente adicional de crédito para todo tipo de empresas, cuyo costo se ha convertido en competitivo respecto de otras fuentes de financiamiento.
2. Antes de tomar cualquier decisión, se deberán analizar todas las posibilidades, caminos y opciones disponibles, tanto cuantitativa como cualitativamente, ya que lo es que es adecuado para una empresa o para un proyecto en particular, puede no serlo para otros, y viceversa.

Lo anteriormente es de aplicabilidad general, pero no satisface todas las respuestas de estudio de los proyectos particulares de las empresas en lo individual. Los procesos y elementos de análisis planteados, tampoco son únicos o exclusivos; existen otras rutas de análisis y decisión. Las planteadas son simplemente técnicas de sencilla aplicación que ayudan al análisis y selección de la mejor herramienta de financiamiento disponible en un momento dado.

A continuación se presentan las conclusiones generales que se pueden obtener, acerca de tan importante fuente de financiamiento:

- A) Las arrendadoras profesionales deben estar constituidas como personas morales, con características legales y económicas perfectamente estipuladas en las leyes, para dar la solidez y permanencia que el mercado en el que se desarrollan requiere: darle seguridad al usuario de los fondos y a las personas y empresas "fondadoras", de que sus necesidades y recursos están seguros en la empresa de financiamiento.
- B) El concepto general de arrendamiento financiero es el siguiente:
Es un contrato en el que participan dos partes:
- El arrendador, el cual está obligado a entregar (financiar) un bien, mueble o inmueble, durante un plazo previamente estipulado e irrevocable para ambas partes, al final del cual se deberá trasladar el dominio (propiedad) a la otra parte, llamada arrendatario, aplicando las opciones que para el efecto marcan las leyes correspondientes.
 - El arrendatario, se obliga a pagar las cantidades que por concepto de renta se estipulen en el contrato, así como a elegir una de las opciones marcadas por la ley al final del contrato.
- C) Dentro de las razones que financieramente se consideran positivas para utilizar el arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento, destacan las siguientes:
- Se mantiene o incrementa el capital de trabajo de la empresa, y se mejora su liquidez.
 - Se aumenta el rendimiento sobre la inversión de los accionistas de la empresa.
 - Se mantiene o amplía la capacidad crediticia de la empresa a través de nuevas fuentes de financiamiento.
 - Se puede disminuir el costo integral de la operación, incluyendo el costo de financiamiento, como resultado del régimen fiscal de la operación.
 - Se financia el crédito hasta el 100% del valor del bien.

- Las tasas de interés que presenta el arrendamiento financiero son competitivas comparadas con otras fuentes de financiamiento que son mas costosas.
- D) Respecto de las ventajas fiscales que se 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.
- E) Un aumento de capital es la fuente de financiamiento más cara con que cuentan las empresas, dada la no deducibilidad de los dividendos generados por el capital aportado.
- F) El arrendamiento financiero en la modalidad de "venta y arrendamiento ficticio " es sumamente importante ya que puede generar importantes beneficios fiscales por:
- Diferimiento de impuestos.
 - Fuente generado 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.
- G) 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.
- H) El arrendamiento financiero significa una fuente adicional de financiamiento, lo que representa que sus líneas tradicionales de crédito permanezcan disponibles para cubrir otras necesidades, como el arrendamiento puro.
- I) Las arrendadoras financieras condicionadas en gran medida por la inversión como agregado macroeconómico, se elevaron con el auge económico antes de la crisis de 1995, en la cual hubo recesión en el aspecto arrendamiento, y en la actualidad (1998), resurgió el auge debido a que se ha ido recuperando paulatinamente la economía, con lo cual vuelve a ser un fuente respaldo financiero para las empresas.

BIBLIOGRAFÍA:

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, SUS REPERCUSIONES FISCALES Y FINANCIERAS.

Dr. Luis Jaime Levy
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Edición. 1995.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO, ESTUDIO CONTABLE FISCAL Y FINANCIERO.

L.C. Carlos Siu Villanueva
L.A. Ernestina Huerta Rios
P. Ing. Luis Marquet Venegas
Edición 1994.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C:

MANUAL DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Capacitación de Personal.
Edición Actualizada.
Arrendadora Bancomer, S.A. de C.V.

PANORAMA FISCAL Y FINANCIERO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Edición 1995.
Centro de Estudios Fiscales y Administrativos, A.C.

GUÍA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Edición 1975 - 1995.
Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.