



FINANZAS I 3er trimestre CLAVE 127LACO3A3

Materia LACE 09 AULA 1 CAMPUS DEL
VALLE

FORMA DE TRABAJO DURANTE EL TRIMESTRE

PUNTUALIDAD: La clase comprende de las 7:00 hrs. las 09:00 hrs. los martes y jueves de cada semana.
TOLERANCIA 10 MINUTOS

INASISTENCIAS: 3 FALTAS EN EL TRIMESTRE ES EL MÁXIMO PERMITIDO PARA TENER DERECHO A EXAMEN. LOS ASUNTOS DE TRABAJO NO SON EXCUSA PARA JUSTIFICAR FALTAS. AUSENCIAS POR OTRAS RAZONES SERÁN ADMITIDAS, SIEMPRE Y CUANDO SE AMPAREN CON SOPORTE DOCUMENTAL FEHACIENTE (hospitalización, enfermedades graves, cirugía, fallecimiento de familiares cercanos, entre otras).

COMPORTAMIENTO EN EL AULA: Ante todo deberá existir un clima de respeto mutuo, haciendo énfasis entre los propios alumnos. No se permitirá fumar, consumir bocadillos, bebidas, utilización de celulares (excepto cuando se les pida hacerlo para ampliar los temas vistos en clase), entradas y salidas del salón de clase.

DINÁMICA DE CLASE: Se promoverá tanto la participación individual, como grupal para el desarrollo de los temas seleccionados. Los trabajos tanto de investigación y desarrollo, serán considerados como parte de la evaluación final, además del estudio independiente, investigación y lectura obligada de documentos oficiales.

PARÁMETROS PARA LA INTEGRACIÓN DE LA CALIFICACIÓN FINAL

EXAMEN ESCRITO	60%
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN	30%
PARTICIPACIÓN EN CLASE Y ASISTENCIA	10%
FECHA DE EXAMEN PARCIAL	(OCTUBRE 29, 2026)
EXÁMEN FINAL	(DICIEMBRE 03, 2026)

El examen parcial evaluará el contenido de la primera mitad del curso y el examen final evaluará los contenidos tanto de la segunda mitad del curso, más elementos del conocimiento adquirido en el cuatrimestre.

En ambos casos, los resultados de los exámenes serán informados personalmente, con la presencia de todo el grupo,



mediante revisión de los mismos, para en su caso, aclarar dudas y retroalimentar el proceso de evaluación.

Objetivos particulares del docente:

- Resolver cualquier duda de los temas expuestos en clase y cualquier otro que se pueda presentar a nivel individual.
- En cada clase se promoverá la retroalimentación de los temas vistos en clase y se ejemplificarán los conceptos puntuales, inclusive asociándolos con otras materias y al mismo tiempo se promoverá la adquisición de nuevos conocimientos.
- Nos apegaremos totalmente al programa de la asignatura y en la medida de lo posible abarcaremos temas adicionales de manejo de la Dirección de Finanzas
- La forma de trabajo será por participación en clase, exposición y entrega de los temas asignados en forma individual, con calidad profesional.

Objetivos particulares y de grupo del alumnado:

- Cualquier duda o aclaración de los alumnos será atendida de inmediato.
- Como responsabilidades de los alumnos se solicita puntualidad perfecta, es decir, llegar a tiempo y no faltar a clase, excepto por casos fortuitos o de causa mayor documentados, considerando que los contratiempos de trabajo no son excusa para no cumplir con la puntualidad perfecta.
- No debiera existir excusa para no conocer los temas vistos en clase y todos aquellos adquiridos en la licenciatura, en cuyo caso si fuese necesario, se reforzarían los temas donde observara cierta debilidad en conocimientos.

1. *Método del Caso para el análisis de la información e índices financieros*
2. *Elaboración de un esquema sobre la “Estructura de Capital”.*

BIBLIOGRAFÍA Apuntes que serán publicados en la Plataforma de la Universidad.

Apuntes del docente. “**Héctor Marín Ruiz**” al cual se puede acceder por cualquier buscador como Google entre otros. Ahí estarán publicados todos los apuntes que veremos en clase y por separado deberán al menos



consultar la bibliografía sugerida más adelante, para complementar los temas desarrollados, tanto en clase como en la plataforma del docente.

1. Essential on Investments Bodie, Kane & Marcus McGraw Hill

2. Engineering Economics Analysis Newman, Donald Engineering Press

3. Ingeniería Financiera, Morales Castro, SICCO

Se efectuarán dos exámenes consistentes en una Sección de Preguntas a ser relacionadas con las respuestas respectivas, mismas que en su mayoría serán conceptuales, así como una Sección de Casos Prácticos. El valor de cada examen es del 60%, de la calificación total. Los trabajos que se les asignen tendrán como valor máximo un 30% . Dichos trabajos que les serán solicitados puntualmente en el trimestre. Si no fuesen entregados en la fecha acordada, no serán aceptados y se considerarán como no entregados, obteniendo como calificación 0%. La participación en clase tendrá un valor del 10%

El primer trabajo de Investigación será el relativo a la investigación de las fuentes de financiamiento empresariales de para ser presentado el 22 y 27 de octubre del presente año. Este tema podrá ser cambiado.

El segundo trabajo de Investigación será el relativo a la “Ley Sarbanes- Oxley” mismo que deberá ser entregado el 30 del presente mes. Este caso podrá ser cambiado.

Por equipos deberá elaborarse un “Mapa Conceptual” sobre los “Cronología donde analicen los antecedentes de la política de pago de Dividendos” Fecha pendiente de ser asignada



La **rúbrica** de los trabajos a presentar se muestra a continuación:

Formato: El reporte presenta Portada, Índice Resumen, Introducción, Desarrollo del Trabajo, Conclusión (DEL ALUMNADO NO DE LOS ARTICULISTAS) y Referencias.

Resumen: Descripción breve del contenido esencial del reporte de investigación, que incluya el problema que se investigó, el método utilizado, los resultados y las conclusiones.

Introducción y Cuerpo del Trabajo. Deben presentar los planteamientos más relevantes de la literatura técnica consultada, sosteniendo el argumento principal de la investigación.

Discusión y Conclusiones. Las conclusiones y aportaciones presentadas por el alumno se deben basar en la información presentada y en los resultados obtenidos y deben incluir la reflexión sobre los alcances y limitaciones del desarrollo de la investigación.

Fuentes de Información o Referencias. Debe cumplir con el número de fuentes necesarias para desarrollar este trabajo. Las fuentes deben citarse en el apartado de Marco Teórico, con información actualizada y con las referencias debidamente presentadas.

Cada uno de los puntos descritos anteriormente, valen 20% y cada uno de ellos va del 1 a 10, es decir, cada trabajo de investigación vale 10%.



En la portada de su presentación, deberán transcribir el siguiente formato:

CRITERIO	DESEMPEÑO	PUNTUACIÓN
FORMATO E ÍNDICE		
RESUMEN		
INTRODUCCIÓN Y CUERPO DEL TRABAJO		
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES		
FUENTES DE INFORMACIÓN		
PROMEDIO		

Ejemplo

CRITERIO	DESEMPEÑO	PUNTUACIÓN
FORMATO	Bueno	8.0
RESUMEN	Bueno	7.0
INTRODUCCIÓN Y CUERPO DEL TRABAJO	Bueno	8.0
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	Bueno	7.0
FUENTES DE INFORMACIÓN	Excelente	10.0
PROMEDIO		8.00

Es importante llevar a cabo una evaluación continua individual, es decir, por su **participación** en clase a través del trimestre, **siendo por demás evidente que, si faltan a clases o llegan tarde, dicha participación se verá minimizada e inclusive nulificada.**

Está totalmente prohibido estar consumiendo bocadillos, bebidas, estar utilizando el celular o bien distrayéndose en asuntos no relacionados con la clase, o bien entrando y saliendo del salón de clase. La meta es lograr un compromiso altamente ético y profesional.

El examen parcial evaluará el contenido de la primera mitad del curso y el examen final evaluará los contenidos del trimestre.



Los resultados de los exámenes serán informados personalmente, con la presencia de todo el grupo, mediante revisión de los mismos, para en su caso, aclarar dudas y retroalimentar el proceso de evaluación.

1. **FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS- MYERS STUART - MC GRAW HILL –**
2. **ESTRUCTURA FINANCIERA NÚÑEZ LUIS EDIT-PAC**
3. **FINANZAS CORPORATIVAS ROSS -MC GRAW HILL**



En México, el arrendamiento puro se ha convertido en una opción cada vez más popular para **adquirir bienes de alto valor, sin comprometer las finanzas de las empresas.** La combinación de la Inteligencia Artificial y el Arrendamiento Puro en México ofrece una oportunidad única para **optimizar los procesos de adquisición de bienes y mejorar la rentabilidad de los negocios.**

¿Qué es la inteligencia artificial y cómo se aplica en el arrendamiento puro?



La inteligencia artificial (IA) es una tecnología que ha revolucionado la forma en que hacemos negocios en todo el mundo. Esta herramienta permite a las empresas procesar grandes cantidades de datos y obtener información valiosa enfocada para la toma de decisiones.

En cuanto al arrendamiento puro, la IA se ha convertido en una herramienta indispensable para optimizar el proceso de adquisición de bienes de alto valor y mejorar la rentabilidad de los negocios.



Ventajas de la inteligencia artificial en el Arrendamiento Puro

Una de las principales ventajas de la IA en el arrendamiento puro es:

- 1. La capacidad de analizar grandes cantidades de información en tiempo real. Esto permite a las empresas tomar decisiones más informadas y precisas sobre la adquisición de bienes y su financiamiento.**



2. Además, la IA también puede **ayudar a detectar posibles riesgos y oportunidades en el mercado, lo que permite a las empresas anticiparse a las tendencias y tomar medidas preventivas.**
3. Otra ventaja importante de la IA en el arrendamiento puro es la **automatización de procesos**. La IA puede realizar tareas repetitivas y monótonas de forma eficiente y sin errores, lo que ahorra tiempo y recursos a las empresas, permitiendo a los empleados enfocarse en tareas más importantes y estratégicas para el negocio.

Aplicaciones de la inteligencia artificial en el arrendamiento puro en México

En México, la IA se está utilizando cada vez más en el arrendamiento puro para **mejorar la eficiencia y rentabilidad de los negocios.**

1. Una de las **aplicaciones** más comunes es el **análisis de riesgos y la evaluación crediticia**. La IA permite a las empresas evaluar el riesgo de financiamiento y la solvencia crediticia de los clientes de manera más precisa y rápida, lo que reduce el riesgo de tener cuentas incobrables y aumenta la rentabilidad.
2. Otra **aplicación** importante de la IA en el arrendamiento puro en México es la **gestión de inventarios y el mantenimiento predictivo**. La IA puede monitorear en tiempo real el estado de los bienes arrendados y predecir posibles fallas o problemas antes de que ocurran. Esto permite a las empresas anticiparse a los problemas y evitar



costosos paros de producción o pérdidas de ingresos.

Aplicaciones de la inteligencia artificial en el arrendamiento puro en México

¿En qué beneficia la aplicación de la Inteligencia Artificial en el Arrendamiento Puro?

En México, la IA se está utilizando cada vez más las aplicaciones en el arrendamiento puro para:

1 Mejorar la eficiencia y rentabilidad de los negocios.

2 En el análisis de riesgos y la evaluación crediticia. La IA permite a las empresas evaluar el riesgo de financiamiento y la solvencia crediticia de los clientes de manera más precisa y rápida, lo que reduce el riesgo de impagos y aumenta la rentabilidad.

3 Otra aplicación importante de la IA en el arrendamiento puro en México es la gestión de inventarios y el mantenimiento predictivo.

Las ventajas de la IA son:

A) Puede monitorear en tiempo real el estado de los bienes arrendados y

B) Predecir posibles fallas o problemas antes de que ocurran. Esto permite a las empresas anticiparse a los problemas y evitar costosos paros de producción o pérdidas de ingresos.

CASO PRÁCTICO DE REGRESIÓN Y CORRELACIÓN LINEAL



Conclusiones

La inteligencia artificial se ha convertido en una herramienta indispensable en el arrendamiento puro en México.

- a) Esta tecnología permite a las empresas tomar decisiones más informadas**
- b) Optimizar sus procesos y**
- c) Mejorar su rentabilidad.**



ARRENDAMIENTO

DEFINICIÓN DE RENTA

Es el permitir el uso de un bien mediante una retribución económica mediante un importe convenido.- Es el acuerdo entre arrendador y arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo determinado al arrendatario a cambio de un precio pactado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El *leasing* es una modalidad financiera que inicialmente permite el alquiler de un bien tipo equipo o un bien inmueble, dando la opción de los bienes referidos en el contrato.

DURACIÓN Y PROCEDIMIENTO

Su duración puede ser a mediano y largo plazo. El procedimiento consiste en que una empresa arrendadora o leasing adquiera directamente un bien para cederlo en régimen de alquiler a una empresa o arrendatario por un precio determinado. Las rentas pueden ser constantes o ascendentes o descendentes. Por ejemplo, suponiendo que un fabricante arrienda una máquina para fabricar un producto nuevo y complejo, y pasará mas de un año antes de que la producción en firme sea posible.

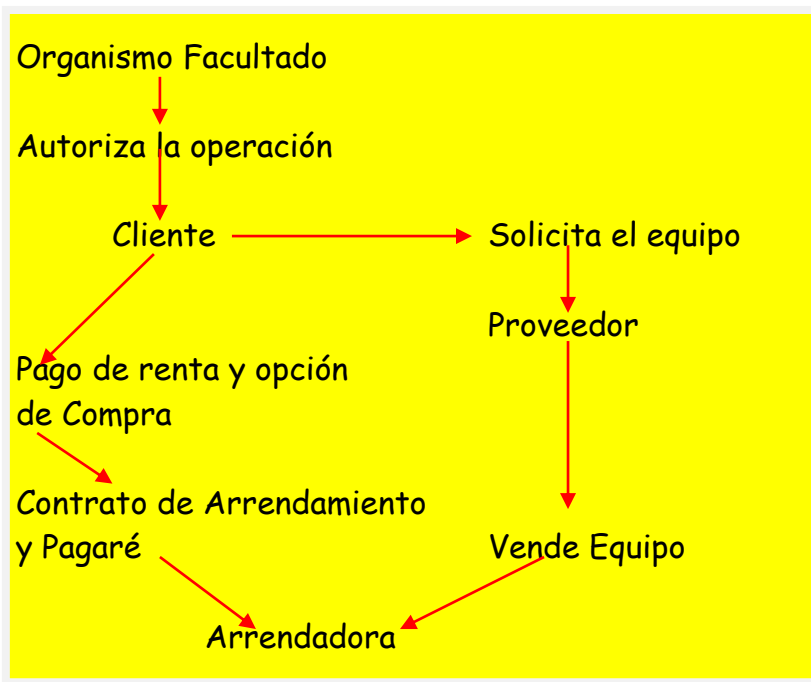


La arrendadora asume los riesgos que pueden afectar a sus clientes, pero que inciden directamente en los intereses de la arrendadora, como, por ejemplo, riesgos de devaluación de moneda, tipo de interés, etc.

MODALIDADES DEL LEASING O ARRENDAMIENTO

- ⌚ *Leasing Operativo*
- ⌚ *Leasing en Divisas*
- ⌚ *Leasing con subarriendo*
- ⌚ *Leasing inmobiliario*
- ⌚ *Leasing Financiero*
- ⌚ *Leasing Puro.*

DIAGRAMA DE ARRENDAMIENTO



Esta modalidad en la práctica tiene un plazo que oscila entre 2 y 3 años y valores residuales (valor del bien al término del contrato) más altos que otras modalidades de leasing.



Siempre debe suscribirse una póliza de seguro sobre los bienes objeto del contrato, siendo la beneficiaria la empresa leasing.

LEASING EN DIVISAS

Se utiliza especialmente en el financiamiento de Maquinaria y Equipo, por su alto costo y por la rapidez en los cambios tecnológicos. Por ello los intereses son altos, encareciendo el costo financiero. En esta modalidad, el cliente paga cuotas de arrendamiento propio al leasing en el tipo de moneda de importación, lo cual asimila el costo financiero al del tipo de interés vigente en el país de origen mas unos 2 puntos adicionales. Se sugiere obtener las divisas para pagar las cuotas de arrendamiento, ya que así saldría mas barato y se evitaría descapitalizar al cliente.

LEASING INMOBILIARIO

El bien es un Inmueble ya construido, parcialmente construido o por construir excluyendo los de tipo vivienda.

LEASING CON SUBARRIENDO

En esta opción el leasing, propietaria del inmueble, autoriza al cliente para que dé en subarriendo a un tercero.



LEASING FINANCIERO

En esta modalidad intervienen:

- a) La arrendadora (leasing).-**
- b) El fabricante**
- c) El cliente que al final tiene 3 opciones:**
 - i. Que se transfiera la propiedad de los bienes mediante el pago de una cantidad, la cual será inferior al valor de mercado;**
 - ii. Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado durante el cual será también inferior al valor de mercado y**
 - iii. El cliente puede participar con la arrendadora en la venta a un tercero en la proporción que les convenga a ambos.**

La más común es la alternativa c.1, ya que se paga un precio simbólico por el bien que va del 1% al 5% pagadero al finalizar el contrato.

ESTA MODALIDAD DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES SIMPLEMENTE UN INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO YA QUE LA FINALIDAD DE LA OPERACIÓN NO ES SOLO OBTENER EL USO O GOCE TEMPORAL, SINO OBTENER LA PROPIEDAD.

Los intereses son 100% deducibles en la parte que resulte calcular el COMPIN de ISR. Para los casos c)2 y c)3 se tendrá el caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante el pago de una cantidad determinada o bien prorrogar el contrato, el valor de esta opción se considerará como un valor adicional, el cual se deducirá en los años que falten para determinar el MOI.



Para efectos de IVA éste se liquidará sobre el monto original de la operación pagadero a la firma del contrato y el IVA de los intereses serán parciales durante el plazo del contrato.

El costo por comisión de apertura que cobran las arrendadoras financieras va del 0.5% al 2% y una renta como depósito.

TRATAMIENTO CONTABLE.- Debido a que el arrendamiento es una forma de financiamiento, los pagos se muestran en el P&L (Edo. de Resultados) como gasto que además es deducible para efectos de ISR. No se muestra como pasivo y no altera la relación de liquidez.

MODALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ARRENDAMIENTO MAESTRO: La arrendadora compra el equipo mediante la formalización de un Contrato Maestro, por el cual se compra y da en arrendamiento los equipos contratados durante un periodo acordado. Ya firmado el contrato, el arrendatario solicita a través de una lista convenio a la arrendadora el equipo que necesita. El arrendatario dispone de una línea de crédito por un plazo previamente estipulado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO NETO.- Es aquel en que el arrendamiento cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, como lo es por ejemplo el arrendamiento de maquinaria.



ARRENDAMIENTO FINANCIERO GLOBAL.- Es todo lo contrario al financiero neto, el arrendador paga todo, pero lo cobra en las rentas al arrendatario como por ejemplo el arrendamiento de computadoras.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO TOTAL. Es aquél que permite al arrendador recuperar con las rentas pactadas en un plazo forzoso, el costo total del bien arrendado, mas los intereses generados por esta inversión de capital.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO FICTICIO.- Es conocido también como Sale and Lease Back o venta y arrendamiento posterior, y consiste en que el propietario de un bien lo vende a una arrendadora y ésta a su vez lo arrienda con opción a compra al término del contrato a un tercero. El dueño original tiene como ventaja que no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero.

ETAPAS DEL LEASING FINANCIERO.-

El Cliente selecciona el bien y al proveedor del mismo

La arrendadora lo compra y paga al proveedor y emite recibos mensuales de arrendamiento al cliente quién normalmente acaba comprando el bien, previo pago del valor residual.



VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO.-

- **Es una operación flexible que no tiene los requisitos que pide un banco.**
- **Se evita caer en la obsolescencia**
- **Si la empresa tiene poca liquidez esta opción es buena fuente de financiamiento.**
- **Los pagos son deducibles, mientras que con la propiedad la LISR solo permite deducir el % autorizado de depreciación que por lo general es menor.**
- **Si se comparan contra los bancos, el tiempo de tramitación es mucho mas corto**
- **Dar mayor financiamiento que un banco ya que da el 100% y no el 50% que da el Banco,**
- **El arrendamiento no aparece como pasivo circulante**
- **Como ventaja para la Arrendadora, ésta hace una operación con garantía real, ya que es la propietaria**
- **Como ventaja para el proveedor del bien, éste cobra en efectivo la venta de su producto y por lo tanto no tiene riesgos comerciales y además reduce su capital que normalmente utiliza en otras operaciones para financiar la venta.**



ELEMENTOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) **PERSONALES** que son Arrendador y Arrendatario
- B) **REALES**.- Son la Cosa o el bien, y el Precio
- C) **FORMALES**.- Contrato Escrito con Fe Pública y Registro Público de Comercio.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

- Carece de un costo predeterminado de interés y puede ser muy alto a la conveniencia de la arrendadora. El arrendatario tiene prohibido hacer mejoras al bien arrendado
- Si se arrienda un bien y éste se convierte en obsoleto, deben continuarse los pagos hasta el término del contrato.

ESTRATEGIA FISCAL-FINANCIERA

La estrategia fiscal y financiera en un plan de arrendamiento financiero, por ejemplo, de un automóvil que consiste en diseñar la forma más eficiente de adquirir y utilizar un vehículo aprovechando los beneficios fiscales permitidos por la Ley ISR, sin perder de vista la liquidez, el flujo de efectivo y los objetivos financieros de la persona o empresa.

Es importante distinguir que esta estrategia siempre debe cumplir con la legislación fiscal vigente. No se trata de evadir impuestos, sino de optimizar la carga fiscal mediante el uso adecuado con conocimiento fiscal de las disposiciones legales.



¿Qué es el arrendamiento financiero?

El arrendamiento financiero es un contrato mediante el cual una institución financiera o arrendadora compra un automóvil y lo entrega al cliente para su uso durante un plazo determinado, a cambio de pagos periódicos llamados rentas.

El arrendatario tiene ciertas opciones viables al finalizar este tipo de contrato, a saber:

- Comprar el vehículo pagando un valor residual.
- Renovar el contrato por otro vehículo.
- Devolver el automóvil.

En términos económicos, el arrendamiento financiero funciona de manera similar a un crédito para adquirir un activo, pero con un tratamiento fiscal distinto.

Objetivos de una estrategia fiscal y financiera

¿Qué es lo que busca una estrategia fiscal-financiera bien diseñada busca:

- Reducir legalmente la carga fiscal.
 - Conservar liquidez.
 - Mejorar el flujo de efectivo.
 - Aprovechar deducciones fiscales.
 - Evitar la descapitalización.
 - Mantener la capacidad de inversión.
 - Renovar periódicamente la flota vehicular.
-



Elementos de la estrategia

1. Evaluación de las necesidades

Antes de contratar un arrendamiento debemos analizar lo siguiente:

- ¿El automóvil será de uso personal o empresarial?
- ¿Este vehículo me generará ingresos?
- ¿Cuántos kilómetros recorrerá en promedio?
- ¿Cuál será la duración del proyecto?
- ¿Cuál es mi capacidad de pago?

Ejemplo:

Un médico necesita trasladarse diariamente entre hospitales y consultorios.

El comprar el automóvil de contado implicaría desembolsar \$900,000 de una sola vez.

Con arrendamiento financiero podría utilizar ese dinero para:

- Ampliar el consultorio,
- Comprar equipo médico,
- Invertir en publicidad,
- Mantener su liquidez o sea tener dinero en efectivo.

2. Análisis del flujo de efectivo

Uno de los mayores beneficios financieros es proteger el flujo de efectivo.

Compra de contado

Precio del automóvil: \$900,000

Salida inmediata de efectivo: \$900,000

Liquidez restante: Muy baja.



Arrendamiento financiero

Enganche: \$90,000 en lugar de pagar 900,000

Renta mensual: \$18,000

La empresa conserva gran parte del efectivo para operar.

3. Beneficio fiscal

Cuando el vehículo se utiliza para actividades empresariales y se cumplen los requisitos fiscales, los pagos del arrendamiento tienen un tratamiento fiscal favorable.

Dependiendo del régimen fiscal y de los límites establecidos por la legislación, pueden existir deducciones relacionadas con:

- las rentas,
- los intereses,
- el IVA acreditable (cuando proceda),
- gastos de mantenimiento,
- seguros,
- combustibles (si cumplen los requisitos fiscales).

Es indispensable revisar los topes de deducción y los requisitos aplicables en el país correspondiente.

Ejemplo

Supongamos una empresa tiene una utilidad anual de:

\$2,500,000

ISR estimado: 30 % = 750,000

Sin deducciones adicionales, el ISR a pagar al SAR sería:

ISR: \$750,000

Ahora supongamos que puede deducir legalmente parte de las rentas del arrendamiento.



Las deducciones reducen la utilidad gravable. Por tanto, el impuesto también disminuye. De ninguna manera No significa que el automóvil nos salga "gratis". Simplemente vamos a pagar menos impuestos porque se puede aplicar un gasto deducible permitido por la ley del ISR.

4. Otra ventaja importante es que cuenta con **liquidez**

La **liquidez representa la capacidad para cumplir obligaciones de pago líquido a corto plazo** (máximo un año).

¿Pero cómo me afectan mis otros gastos en mi liquidez si compro un automóvil al contado?

Obviamente debo pagar:

- A proveedores,
- Pagar nómina,
- Hacer mis inversiones en Activos
- Pagar publicidad,
- Pagar inventarios.
- Etcétera

Como puede observarse, con el arrendamiento financiero se evita inmovilizar grandes cantidades de dinero.

5. Planeación tributaria

La estrategia debe responder preguntas como:

¿**Qué es lo que nos conviene más?**

- a) Comprar.
- b) Arrendar.
- c) Solicitar un Crédito bancario.

La respuesta depende de:



- Nuestra utilidad fiscal, muy diferente a la utilidad contable
- De nuestros ingresos,
- De las deducciones legales existentes,
- Del tipo de actividad económica,
- De nuestro flujo neto de efectivo.

No existe necesariamente una opción universalmente mejor.

6. Costo financiero

Toda estrategia analiza cuánto costará realmente el automóvil.

No sólo se compara:

Precio del vehículo.

También debemos considerar:

- intereses,
- seguros,
- comisiones,
- mantenimiento,
- valor residual, o sea el valor después de haberlo depreciado
- costo del dinero, que ahora es más peligroso por la inflación macroeconómica que se está gestando.

A veces el arrendamiento resulta más caro en términos financieros que comprar de contado, pero ofrece ventajas de liquidez y fiscales que compensan esa diferencia.

7. Renovación tecnológica

Muchas empresas cambian sus vehículos cada tres o cuatro años e igual proporcionan autos a sus ejecutivos como *Fringe Benefit*. Dándoles la oportunidad de comprarlos o renovarlos.



Con el arrendamiento pueden:

- Renovar unidades,
 - Disminuir costos de mantenimiento,
 - Mejorar la imagen corporativa,
 - Reducir riesgos mecánicos.
-

Ejemplo

Una empresa de ingeniería necesita **cinco** camionetas.

Cada camioneta cuesta:

\$700,000

Compra:

$$5 \times \$700,000 = \$3,500,000$$

Entonces la empresa inmoviliza tres millones y medio.

Si se utilizara la figura financiera del Arrendamiento:

Enganche total: 10% = \$350,000

Rentas mensuales:

Distribuidas durante cuatro años o sean 48 meses

Resultado:

La empresa conservaría más de tres millones de pesos para invertir en nuevos proyectos, contratar personal o adquirir maquinaria o utilizarlos en otros proyectos de inversión.



Comparación entre compra y arrendamiento financiero

Concepto	Compra	Arrendamiento Financiero
Desembolso inicial	Alto	Bajo
Liquidez	Disminuye	Se conserva
Propiedad inmediata	Sí	No (hasta ejercer la opción de compra, si existe)
Pagos mensuales	No	Sí
Flexibilidad para renovar	Baja	Alta
Planeación fiscal	Depende de la depreciación y de otras reglas	Puede permitir deducciones y de rentas e intereses, según la legislación

Riesgos

Una **estrategia mal diseñada** puede ocasionar:

- pagar intereses innecesarios;
- contratar un plazo demasiado largo;
- exceder la capacidad de pago;
- perder beneficios fiscales por incumplir requisitos;
- elegir un vehículo cuyo costo supere los límites fiscales aplicables;
- generar problemas de liquidez por rentas elevadas.



Recomendaciones puntuales

Antes de contratar un arrendamiento financiero conviene:

1. Elaborar un flujo neto de efectivo proyectado.
2. Comparar el costo total contra la compra de contado y el crédito bancario.
3. Verificar el tratamiento fiscal aplicable a su régimen.
4. Revisar las condiciones del contrato (tasa, comisiones, seguros, valor residual y penalizaciones).
5. Evaluar el uso que tendrá el vehículo y su impacto en la operación del negocio.

Conclusiones

El arrendamiento financiero es una herramienta que puede formar parte de una estrategia fiscal y financiera sólida cuando el vehículo es utilizado en una actividad productiva y la operación se estructura conforme a la legislación vigente.

Sus principales ventajas suelen ser:

- + la preservación de la liquidez,
- + la posibilidad de distribuir el costo del vehículo a lo largo del tiempo y
- + el aprovechamiento de los beneficios fiscales permitidos por la ley.



Sin embargo, la conveniencia de estas alternativas depende de:

- A. El flujo de efectivo,
 - B. Del costo financiero total,
 - C. Del régimen fiscal y
 - D. De las necesidades específicas de cada contribuyente,
- por lo que es recomendable realizar un análisis financiero y fiscal antes de tomar la decisión.

LEASING PURO

Elementos: Tanto el Arrendador, como el Arrendatario pueden incluir cualquier bien que no sea de consumo inmediato.

El arrendador puede seleccionar al proveedor, fabricante o constructor.

El arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparación de más necesarios para garantizar el buen funcionamiento. *Las partes pueden pactar que, al término del contrato, una vez cumplidas todas las obligaciones por ambas partes, el cliente o la arrendataria pueda comprar los bienes a valor de mercado, de lo contrario la arrendadora puede vender los bienes a un tercero a un valor de mercado o darlos en arrendamiento puro o financiero.* Esto es la gran diferencia contra el arrendamiento financiero. Las rentas son deducibles para ISR.

No constituyen un Pasivo Circulante y no afecta el apalancamiento. Se prefiere el financiero para ejercer la opción de compra.



DIFERENCIAS ENTRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

EN EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) Se entregan bienes de A FIJO para que un 3ro. los use.
- B) Se pactan rentas periódicas que incluyen capital e intereses
- C) Generalmente son bienes sujetos a depreciación
- D) Tiene ventajas fiscales tipificadas en LISR
- E) Es una fuente de financiamiento que no incrementa el P. Circulante
- F) Se pacta la opción de compra y dos opciones mas para el cliente.
- G) Las arrendadoras por lo general son S.A.
- H) Es un contrato irrevocable con posibilidad de prórroga.
- I) El cliente tiene derecho al uso del bien y el arrendador tiene la factura, misma que endosará al cliente al final del contrato cuando decida comprar el bien.

EN EL ARRENDAMIENTO PURO:

- A) Se entrega el A Fijo para que un tercero los use
- B) Se pactan rentas periódicas sin incluir intereses implícitamente



- C) Los bienes pueden estar sujetos a depreciación o no
- D) Ambas partes tienen un tratamiento fiscal común
- E) Evitar comprar activos por lo que es una fuente de financiamiento
- F) No se pactan opciones terminales en ningún momento
- G) No es necesario que la Arrendadora sea una SA
- H) Es un contrato irrevocable, pero con opción a ser prorrogable
- I) El cliente usa el bien, y el Arrendador es el dueño.

EXISTEN OTRAS MODALIDADES DE LEASING

Vendedor Leasing: La arrendadora acuerda con el proveedor para que éste incluya en su oferta el financiamiento de la venta asumiendo parcial o totalmente el riesgo.

Leasing Compensado: El cliente dispone de fondos suficientes para realizar la compra de contado, pero pide el bien en arrendamiento e invierte sus fondos.

Leasing con Apalancamiento Financiero: Los que intervienen son el cliente, la arrendadora y un tercero que cofinancia un % del valor del bien.



Leasing Cosmético.- Simplemente se usa cuando el objetivo de cliente es el de dar imagen de solvencia al no mostrar pasivos en su Balance.

Leasing Internacional.- (Cross Border Leasing) Los clientes por lo general son multinacionales y por lo tanto la arrendadora y el bien que se quiere adquirir están localizados en diferentes países.

Leasing en Grandes Operaciones.- Se da cuando el valor del bien es muy elevado o incluye una instalación industrial completa. Aquí por lo general intervienen varias entidades Leasing.

Para tener una mejor comprensión del tema a continuación se presenta un resumen:

El arrendamiento puro o leasing es una herramienta estratégica para el desarrollo, modernización y competitividad de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Su éxito radica en las ventajas fiscales, financieras y operativas que ofrece y que hacen las veces de un imán natural para compañías de prácticamente todos los ramos, tamaños y sectores.

¿Qué se puede arrendar?

Prácticamente de todo, siempre y cuando, entre en la categoría de tangibles como autos, camiones, equipo médico, maquinaria pesada, hardware, software, equipo de telecomunicaciones y mobiliario de oficina.



En México esta alternativa tiene importantes áreas de oportunidad, toda vez que se requiere fortalecer la cultura del arrendamiento y comprender que el beneficio está en el uso y goce de los bienes, y no en la propiedad de los mismos.

Ventajas financieras

El arrendamiento puro se entiende como el uso o goce temporal de un bien, con la característica de que no es un instrumento para financiar la adquisición de equipo y la arrendadora no contrae obligación alguna de enajenar el bien.

Los beneficios financieros que ofrece son un factor de peso a la hora de decidir entre comprar o rentar.

De entrada, permite conservar intacto el flujo de caja, respetar el capital de trabajo y liberar líneas de crédito, al tiempo que brinda acceso a equipo nuevo, tecnología de punta, disponibilidad inmediata del bien y la opción de renovarlo al término del contrato.

De este modo, el empresario no tiene que desembolsar capital para operar un bien, ni tiene que registrar una deuda que altere su situación financiera.



A lo anterior se suma otra ventaja: La deducibilidad de impuestos. El tope de deducibilidad de autos de combustión interna es de \$175,000 y de autos eléctricos es de \$250,000- Estas cifras son la base del MOI Monto Original de la Inversión, sobre la cual se aplica una depreciación anual del 25% (o sean 4 años) para depreciarlos al 100% para efectos de la LISR.

“El arrendamiento puro se registra 100% como un gasto, por lo tanto, es totalmente deducible. Esto no ocurre con el arrendamiento financiero, ya que los registros contables son diferentes.

Un detalle importante es que, en el arrendamiento puro, no se incrementan los índices de apalancamiento de las empresas, por no ser considerado un pasivo, sino como un gasto, por lo tanto, se muestra en el Balance General una mayor liquidez.



En cuanto al tema operativo, éste se caracteriza por la disponibilidad inmediata de equipo de vanguardia cuyo mantenimiento y garantías corren a cargo de la empresa arrendadora, lo que libera de engorrosas cargas financieras al arrendador.

En la industria de leasing lo que más se renta es equipo de cómputo, vehículos automotores y maquinaria para la industria.

Los clientes asiduos son empresas grandes y corporativos, siendo las Pymes un mercado en crecimiento.

“En nuestra cultura se percibe quizá equivocadamente que tener la propiedad es mejor que disfrutar el uso del equipo, eso hace que el empresario busque adquirir en lugar de rentar.

Sin embargo, en los países desarrollados pasa lo opuesto; allá lo único que si se compra y no se arrienda son los bienes inmobiliarios”.

No obstante, ha habido avances en la cultura financieras de las Pymes y cada vez son más las que deciden rentar, en lugar de comprar.



En todo caso, antes de firmar un contrato de arrendamiento, es importante corroborar:

- **la reputación del prestador del servicio,**
- **su experiencia en el medio y**
- **verificar ciertas cuestiones del contrato, tales como:**

- **si la renta es vencida o anticipada,**
- **los gastos que corren por cuenta del arrendatario,**
- **las garantías del contrato,**
- **el tema del mantenimiento,**
- **sí existe opción de compra al vencimiento del mismo,**
- **el lugar de uso del bien y**
- **las condiciones de uso.**
- **“El cliente debe asegurarse que del beneficio operativo que se le dará al bien;**
- **que sea un equipo que realmente necesita para aumentar su productividad y**
- **que se ajuste a sus necesidades de producción; es decir, que no esté sobrado ni corto”.**



Finalmente, el arrendamiento puro es una alternativa viable para empresas en crecimiento

Ventajas y desventajas

Propiedad: la mayor **desventaja del arrendamiento es que cuando finaliza, no se es dueño del equipo.** Obviamente, esto también puede representar una ventaja, especialmente en el caso de equipos como computadoras, donde la tecnología cambia muy rápidamente. Comentar el caso de GMM

Gasto total: el arrendamiento es casi siempre más caro que la compra, suponiendo que no requiere un préstamo para comprar.

Búsqueda de financiamiento: los contratos generalmente son más liberales que los préstamos. En tanto un banco puede requerir registros comerciales de 2 a 3 años para otorgar un préstamo, muchas empresas arrendadoras evalúan su historial de solvencia crediticia en base a períodos más cortos (por lo general, 6 meses). Esto puede convertirse en una gran ventaja para una empresa que recién comienza.



Flujo de caja: Ésta es la ventaja principal del arrendamiento. Elimina un gran gasto único que puede agotar su flujo de caja, dejando así disponible dinero para otras necesidades cotidianas.

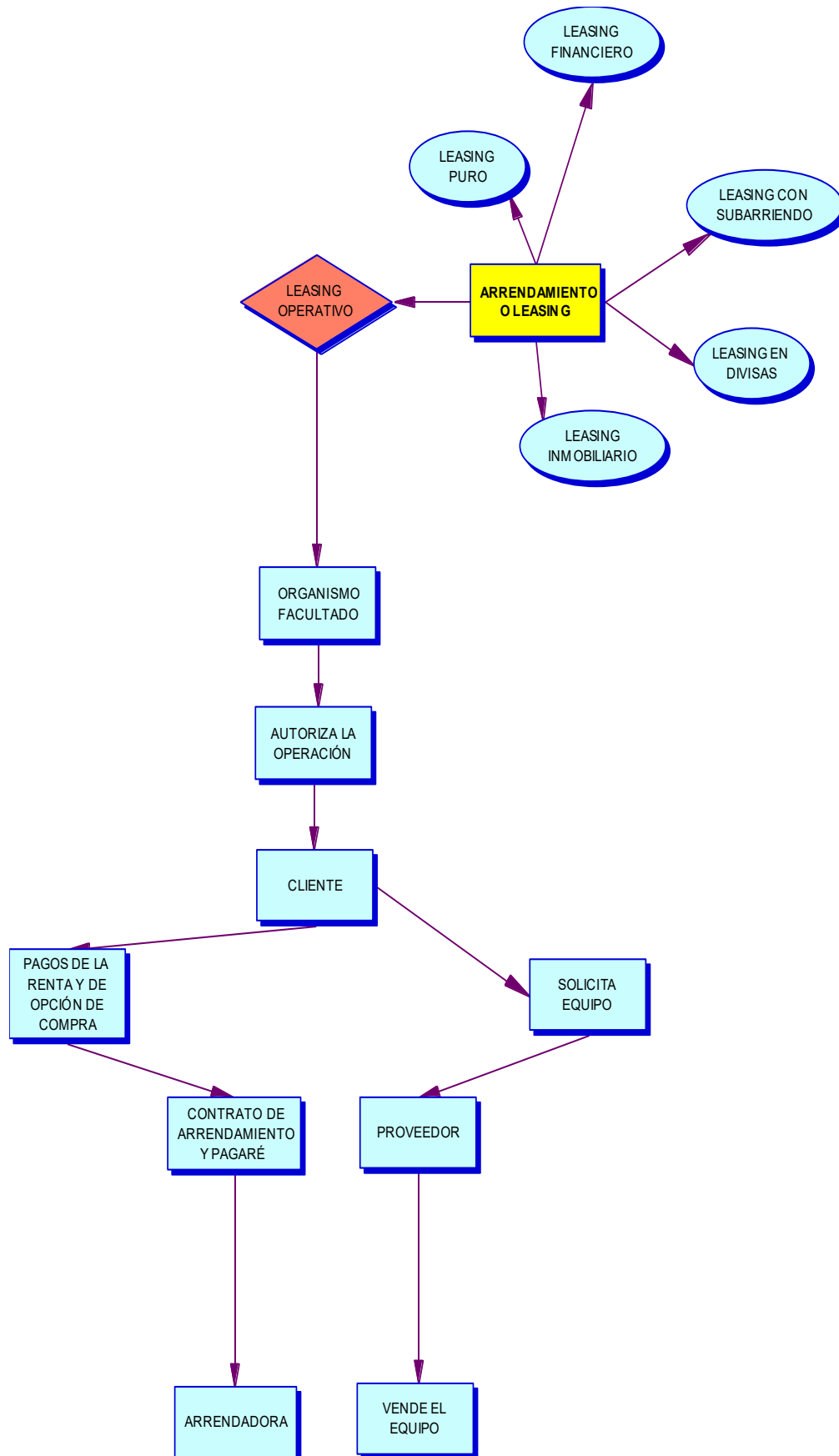
Impuestos: El arrendamiento nos permite rebajar el valor en libros de sus costos por concepto de equipos, vale decir, sus pagos de arrendamiento se pueden deducir como gastos comerciales.

Necesidades tecnológicas: Si compramos en forma definitiva una computadora o equipo de alta tecnología, en 2 o 3 años el equipo será obsoleto.

Entonces, el **arrendamiento permite probar nuevas configuraciones de equipo y actualizar el sistema en forma regular** para permanecer en la cima de la curva tecnológica.



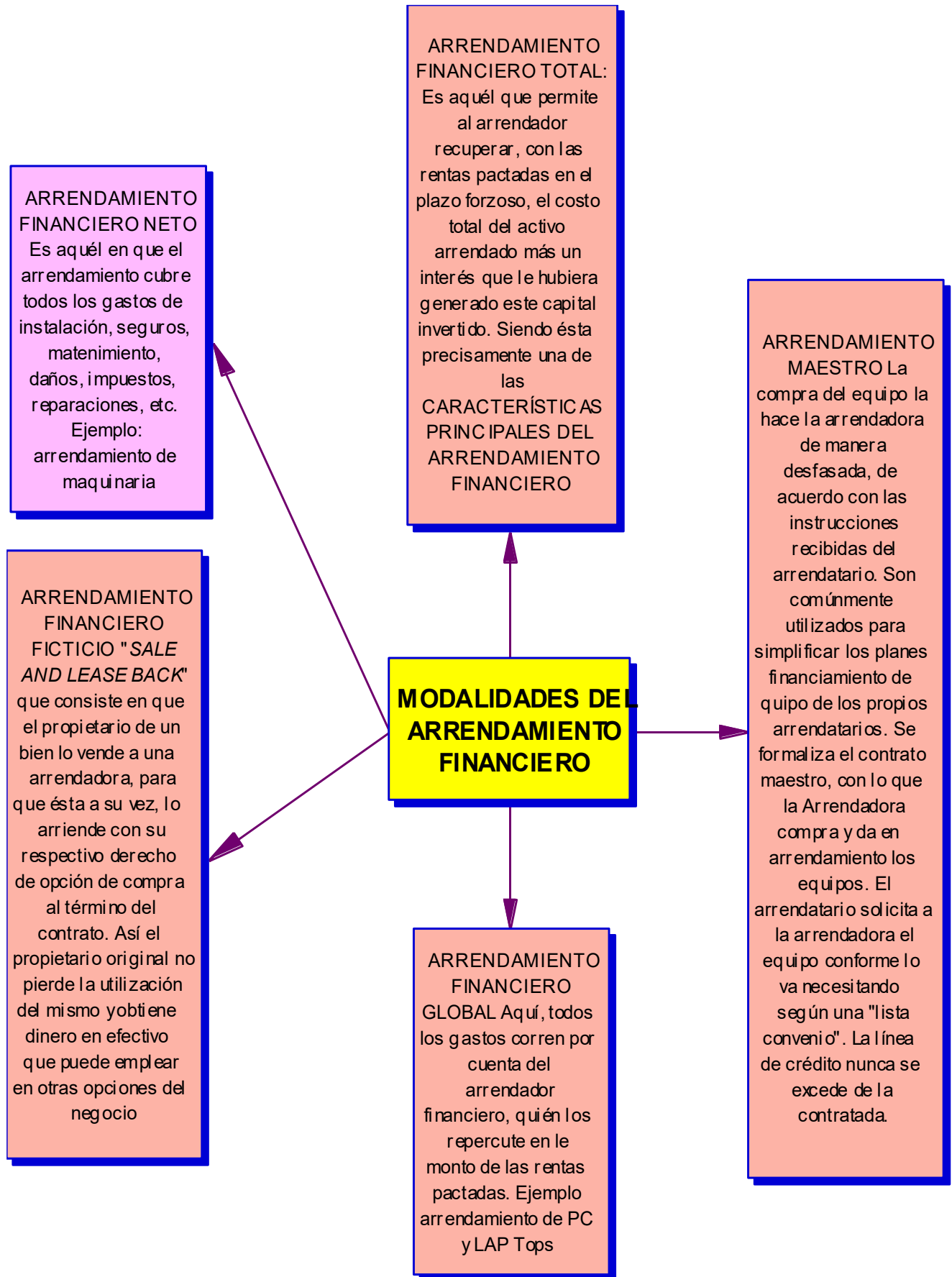
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS





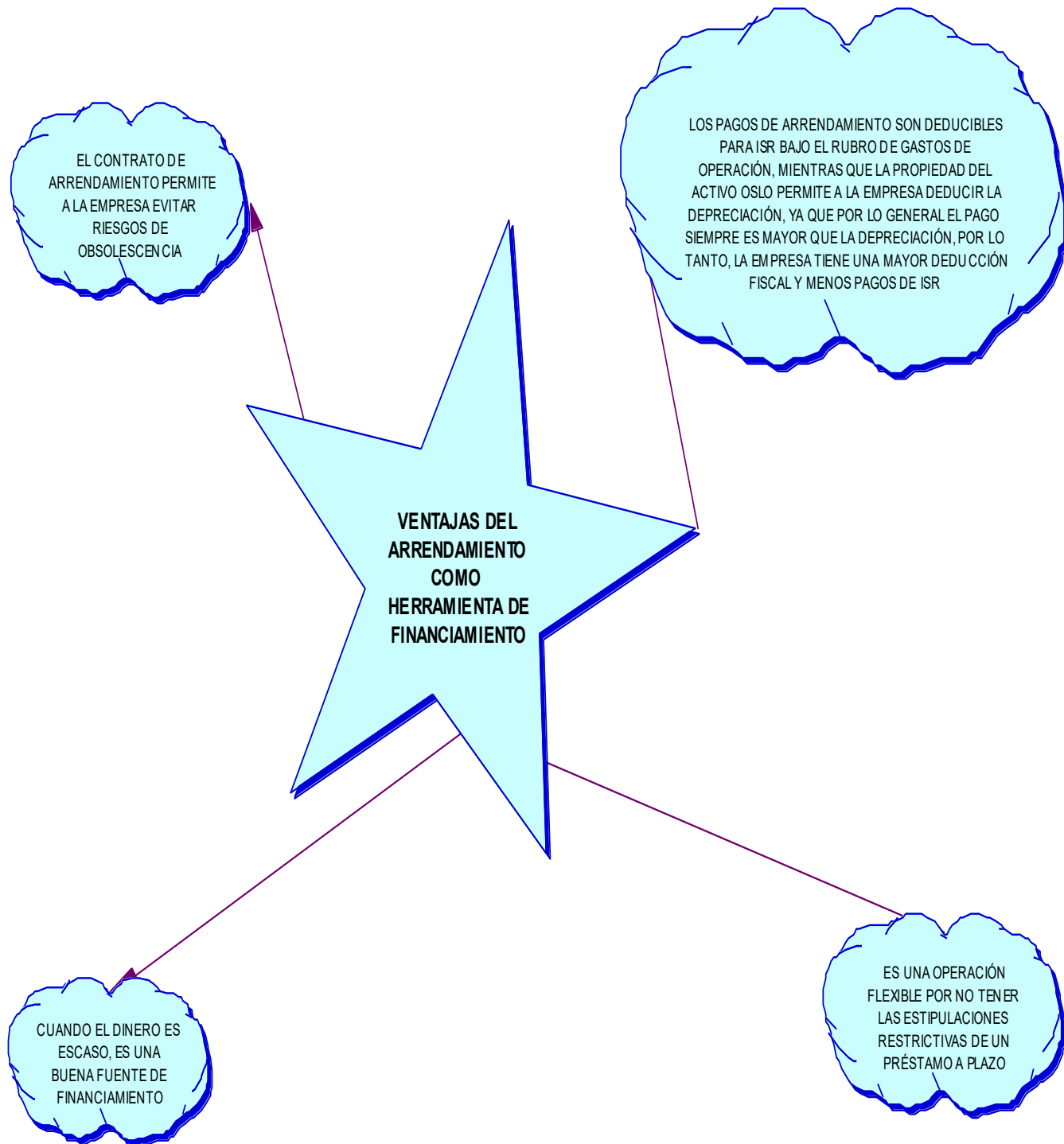
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS







ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS





TEMA 2 Justificación del arrendamiento financiero con razones financieras y flujo de efectivo (cash flow)

Como hemos aprendido, el arrendamiento financiero (leasing financiero) es un contrato mediante el cual una empresa adquiere el derecho de usar un activo (como maquinaria, vehículos, equipos o inmuebles) a cambio de pagos periódicos.

Al finalizar el contrato, normalmente existe la opción de comprar el bien por un valor previamente establecido.

La decisión de utilizar un arrendamiento financiero se justifica desde diferentes perspectivas financieras, principalmente por su impacto en la rentabilidad, el flujo de efectivo, la capacidad de pago, la flexibilidad financiera y los beneficios fiscales.

1. Justificación financiera basada en el Cash Flow (Flujo de efectivo)

El cash flow representa las entradas y salidas de dinero de una empresa durante un período determinado. Es uno de los principales elementos para decidir si conviene adquirir un activo mediante compra directa o mediante arrendamiento financiero.



¿Por qué mejora el flujo de efectivo?

Cuando una empresa compra un activo:

- **Debe realizar un pago inicial elevado.**
- **Disminuye inmediatamente su efectivo disponible.**
- **Reduce su liquidez.**

En cambio, mediante un arrendamiento financiero:

- **No se necesita realizar un gran desembolso inicial.**
- **Los pagos se distribuyen durante varios años.**
- **La empresa conserva efectivo para otras actividades.**

Ejemplo

Compra de maquinaria:

- **Precio: \$2,000,000**
- **Pago inmediato: \$2,000,000**

Arrendamiento financiero:

- **Pago inicial: \$150,000**
- **Mensualidad: \$40,000 durante 60 meses = 2,400,000**

La empresa conserva aproximadamente \$1,850,000 (2,000,000 – 150,000) de liquidez para:

- **comprar inventarios,**
- **pagar proveedores,**
- **invertir,**
- **cubrir emergencias,**
- **financiar crecimiento.**

Por ello, el leasing mejora considerablemente el flujo de efectivo.



2. Justificación mediante Razones Financieras de Rentabilidad

Las razones de rentabilidad muestran la capacidad de la empresa para generar utilidades utilizando sus recursos.

Entre las principales se encuentran:

- **Rentabilidad sobre activos (ROA= Return On Sales)** *Es una razón financiera que mide la eficiencia operativa de una empresa, calculando cuánta ganancia se genera por cada unidad de ingreso monetario que vende. La Fórmula es:*

$$ROA = EBIT / Ventas Netas$$

EBIT = Earnigs Before Income Taxes (O Utilidad de Operación)

- **Rentabilidad sobre capital (ROE) *Return on Equity*** Es la razón financiera para medir la rentabilidad de una empresa. **Se calcula dividiendo la Utilidad Neta entre el Capital Contable,**
- **Margen de utilidad**
- **Rendimiento operativo**

¿Cómo beneficia el arrendamiento financiero?

Cuando la empresa conserva efectivo:

- puede invertir en proyectos más rentables,
- aumenta la productividad,
- genera mayores ventas.

En consecuencia:

- aumenta la utilidad neta,
- mejora el rendimiento sobre el capital,
- incrementa la rentabilidad general.



Ejemplo

Sin arrendamiento:

- **Utilidad anual: \$500,000**
- **Activos: \$5,000,000**

ROA

= Utilidad 500,000 / Activo 5,000,000

= 10%

Con arrendamiento:

Gracias al ahorro de efectivo se generan mayores ventas.

Nueva utilidad: \$650,000

ROA = 650,000 / 5,000,000

ROA = 13%

La rentabilidad aumenta en un 3%

3. Justificación mediante Razones Financieras de Servicio

Las razones financieras de servicio también son conocidas como razones de cobertura.

Miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.

Las más utilizadas son:

- **Cobertura de intereses.**
- **Cobertura del servicio de la deuda.**
- **Cobertura del flujo operativo.**



Beneficio del arrendamiento

Los pagos del leasing suelen ser:

- **fijos,**
- **programados,**
- **fáciles de presupuestar.**

Esto facilita que la empresa:

- **mantenga estabilidad financiera,**
- **pague oportunamente,**
- **evite problemas de liquidez.**

Ejemplo

Flujo operativo mensual

\$300,000

Pago del arrendamiento

\$50,000

Cobertura

Flujo 300,000 / Pago 50,000

= 6 veces

Esto significa que la empresa genera seis veces el dinero necesario para cubrir el pago mensual.

Mientras mayor sea la cobertura, menor será el riesgo financiero.

4. Justificación mediante Razones Financieras de Flexibilidad

Las razones de flexibilidad muestran la capacidad de una empresa para adaptarse a cambios económicos sin afectar su operación.



El arrendamiento financiero proporciona mayor flexibilidad

porque:

- evita inmovilizar grandes cantidades de efectivo;
- facilita renovar equipos al término del contrato;
- permite acceder a tecnología más moderna;
- reduce el riesgo de obsolescencia;
- facilita el crecimiento empresarial.

Ejemplo

Una empresa necesita renovar maquinaria cada cinco años.

Si se compra:

- deberá vender maquinaria usada.
- puede perder valor por depreciación.

Si se arrienda:

- simplemente entrega el equipo.
- obtiene uno nuevo mediante otro contrato.

Esto incrementa su flexibilidad financiera.

5. Justificación mediante Razones Financieras para efectos fiscales

Uno de los mayores beneficios del arrendamiento financiero es su tratamiento fiscal (que obviamente puede variar según la legislación de cada país).

Generalmente:

- los intereses del contrato son **deducibles**;
- en muchos sistemas fiscales parte de las rentas también puede **ser deducibles** conforme a la normativa vigente;
- se reduce la utilidad gravable;



- **disminuye el impuesto a pagar.**

Beneficios fiscales

La empresa puede:

- **disminuir su carga tributaria;** disminuyendo la base gravable
- **mejorar el flujo de efectivo después de impuestos;**
- **optimizar su planeación financiera.**

Ejemplo

Utilidad antes de impuestos (*Utilidad de Operación*):

\$2,000,000

Intereses deducibles del leasing:

\$300,000

Utilidad gravable:

\$1,700,000 = (2'000,000 – 300,000)

El impuesto se calcula sobre la utilidad gravable menor, reduciendo el monto a pagar conforme a la ley aplicable.



Conclusiones

- ✦ **El arrendamiento financiero constituye una alternativa estratégica para las empresas que necesitan utilizar activos sin realizar una inversión inicial elevada.**
- ✦ **Desde el punto de vista financiero, permite preservar el flujo de efectivo (cash flow), mejorar indicadores de rentabilidad, fortalecer las razones de servicio al facilitar el cumplimiento de obligaciones, aumentar la flexibilidad financiera para adaptarse a cambios del mercado y obtener beneficios fiscales conforme a la normativa aplicable.**

Por estas razones, muchas organizaciones consideran al arrendamiento financiero como una herramienta eficaz para financiar activos productivos, mantener liquidez y favorecer un crecimiento sostenible.