

# boletín técnico



## Intermediación Financiera y Bursatil

NUM. 4 / 2004

### **Boletín Técnico del Arrendamiento**

Por Alberto Figueroa Lorrabaquio

#### ÍNDICE

- 1.- OBJETIVO DEL BOLETIN
- 2.- ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO
- 3.- DEFINICION DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO
- 4.- ASPECTOS FISCALES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO
- 5.- ASPECTOS CONTABLES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO
- 6.- EVOLUCION DEL ARRENDAMIENTO EN MÉXICO



- 7.- SITUACION ACTUAL DEL ARRENDAMIENTO EN MÉXICO
- 8.- FUTURO DEL ARRENDAMIENTO
- 9.- CONCLUSIONES

#### EL ARRENDAMIENTO EN MÉXICO

##### 1.- OBJETIVO DEL BOLETÍN

Es proporcionar a la comunidad financiera:

- (i) Los antecedentes y la evolución del arrendamiento en México.
- (ii) Conocer las alternativas de financiamiento



**Consejo Directivo Nacional 2004**

**C.P. Ignacio Treviño Camelo**  
**Presidente**

**Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera**  
**Presidente Coordinador Area Técnica**

**Lic. Agustín Humann Adame**  
**Secretario CDN y Director General IMEF**

**COMITÉ TÉCNICO NACIONAL INTERMEDIACIÓN  
FINANCIERA Y BURSATIL**

**C.P. Carlos Villagomez Castro**  
**Presidente del Comité**

**MIEMBROS**

C.P. Felipe Avila Hesles

C.P. Luis Contreras Aguirre

Sr. Alfonso Covarrubias Martínez

Lic. Federico Cuevas Olvera

Lic. Efrén del Rosal Calzada

Lic. Manuel Devesa y Alvarez

C.P. Alberto Figueroa Lorrabaquiu

Lic. Roberto B. Guiot Y Troncoso

C.P. Antonio Gutiérrez Barajas

Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera

Lic. Guillermo Nuñez Herrera

Lic. Fernando Obregón González

Lic. Ernesto O´Farrill Santoscoy

C.P. Fernando Ordoñez Sánchez

Ing. Adalberto Palma Gomez

L.C. Fernando Reyna Reynoso

C.P. Jaime Reza Hernández

Sr. John B. Rhoads

Ing. Salvador Rojas Aburto

Lic. José Saenz Viesca

Dr. Alejandro Violante Morlock

C.P. Adam Wiaktor Rynkiewicz

Lic. Pedro Zorrilla Velazco

Lic. Rodolfo Velázquez

Comité Técnico Nacional de Intermediación Financiera y Bursatil

---

de bienes y servicios que ofrece el arrendamiento, bajo sus dos modalidades de arrendamiento financiero y puro.

- (iii) Conocer su registro contable y fiscal.
- (iv) Los retos y oportunidades que tienen a futuro el sector arrendador para consolidar su crecimiento, atendiendo los requerimientos de bienes y servicios de los grandes corporativos pero en especial de las Pequeñas y Medianas Empresas conocidas como PYMES.
- (v) y finalmente, adecuar este producto financiero a la constante evolución tecnológica de los bienes y servicios.

En una economía globalizada, el objetivo principal de las empresas, en todos los sectores de la economía, es ser competitivas ( Precio, Calidad y Servicio ). Por lo que es imperativo para estas, la actualización y renovación de sus bienes de capital, maquinaria y equipo, así como de los servicios de informática y telecomunicaciones, factor determinante para incrementar su productividad y eficientar su administración.

Sin embargo, la falta de recursos financieros para invertir en estos bienes y servicios, es una de las principales limitantes para la mayoría de las empresas, en especial para las PYMES.

El arrendamiento financiero o puro, es una alternativa moderna para que las empresas pue-

dan tener acceso a estos bienes, en vez de adquirirlos con recursos propios o con el tradicional financiamiento bancario.

### El arrendamiento financiero

Permite a las empresas o personas físicas (arrendatario) que mediante un contrato, se use o goce temporalmente de bienes, los cuales se registran contablemente como parte del activo fijo y del pasivo del arrendatario, y éste se obliga al pago de rentas periódicas que cubran el valor del bien, más la carga financiera y los gastos adicionales que contemple el contrato. Al final del periodo del contrato, el arrendatario cuenta con las siguientes opciones terminales:

- 1.- Quedarse con el bien, ejerciendo la opción de compra que se pacto al inicio del contrato y que normalmente es el 1% del monto original de la inversión.
- 2.- Prorrogar el plazo del contrato con rentas inferiores a las originalmente pactadas al inicio del contrato.
- 3.- Participar de la utilidad por la venta del bien a un tercero.

### El arrendamiento puro

Permite a las empresas o personas físicas (arrendatario) que mediante un contrato, se use o goce temporalmente de bienes y servicios, los cuales no son registrados contablemente en el activo fijo ni en el pasivo del arrendatario, obligándose éste

al pago de rentas periódicas (sin especificar carga financiera).

Al final del periodo contratado no existe la opción de compra a precio reducido (menor al valor de mercado) como en el arrendamiento financiero, teniendo el arrendatario las siguientes opciones terminales:

- 1.- Quedarse con el bien, el cual deberá ser enajenado por la arrendadora a valor de mercado.
- 2.- Devolver el bien a la arrendadora.
- 3.- Prorrogar el plazo del contrato, en base al valor comercial del bien, al momento de la terminación del plazo original del contrato.

## 2.-ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO

Los primeros antecedentes del arrendamiento son de la época de la Republica en Roma (520 A.C.), donde se operaban acuerdos llamados "Locatio Conductio" un contrato consensual de buena fe, donde el Locator (Arrendador) se comprometía a proporcionar el uso o goce temporal de un bien no consumible o a ejecutar un trabajo mediante el cobro de una renta a un Conductor (Arrendatario), quien pagaba la renta.

En nuestro continente fue en la década del 50 cuando en Estados Unidos, la Compañía de Ferrocarriles utiliza el primer contrato de arrendamiento (Leasing), para el uso temporal de equipo industrial. Posterior-

mente, la Telefónica Bell Telephone Company lo utiliza para arrendar aparatos telefónicos a los usuarios de sus contratos de servicios.

Fue en 1952 cuando se constituyó la primera compañía de Leasing independiente, la cual originó que en 1961, los Bancos Comerciales obtuvieran la autorización del gobierno estadounidense para operar como arrendadoras. De ahí se extendió a los países industrializados de Europa, como Inglaterra, Alemania, Italia y España, entre otros.

En México el arrendamiento empezó a principios de los años setenta, las primeras arrendadoras estaban asociadas con financieras nacionales e internacionales, especializadas en flotillas de equipo de transporte, las cuales al no existir una legislación fiscal específica, tenían amplias ventajas fiscales, lo que impulsó el crecimiento de estas empresas.

Desde 1973, la empresa pionera en arrendamiento puro fue Volkswagen Financial Services.

El arrendamiento financiero tuvo su primer reconocimiento legislativo en 1974, varias reformas a las disposiciones fiscales, entre ellas la del criterio 13 - que permitía la deducibilidad fiscal tanto al arrendador como al arrendatario-, le dieron las características fiscales definitivas con las que ahora se le conoce. Por el contrario, el arrendamiento puro continuó sin normas fiscales.

En 1975, se constituyó la AMAF, Asociación de Arrendadoras Financieras, A.C., con el propósito de promover el arrendamiento en todos los sectores de la economía y representar los intereses del sector arrendador ante las autoridades financieras y foros nacionales e internacionales.

De las siete arrendadoras que crearon de esta Asociación, cinco estaban asociadas con los bancos: Atlántico, Banamex, Bancomer, Comermex e Internacional, y dos eran independientes, Imexa (Impulsora Mexicana de Arrendamiento) e Interamericana de Arrendamientos.

Fue hasta 1981 cuando en el Código Fiscal se reconoció la denominación de arrendamiento financiero y señalo las características aplicables a las leyes fiscales.

En 1982, en el Código Fiscal de la Federación, por adición a la Ley de Instituciones de Crédito, el contrato de arrendamiento financiero se convirtió legislativamente en un contrato propio del derecho mercantil y del derecho bancario, quedando sujeta la autorización para operar como arrendadora financiera a la SHCP y Banco de México, y supervisada su operación por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las empresas de Arrendamiento Puro no requerían ningún permiso especial y hasta la fecha no cuentan con regímenes fiscales delimitados para operar.

De 1975 a 1982 el Arrendamiento Financiero experimentó un período de auge, siendo un factor determinante para la modernización de los sectores industrial, comercial y de servicios a nivel nacional, y en especial para las PYMES.

En Septiembre de 1982 con la Nacionalización de la Banca y la devaluación del peso frente al dólar, el sector entra en crisis, sobre todo para las Arrendadoras Internacionales que tenían la mayoría de su cartera (las cuentas por cobrar) en pesos y su pasivo (fondeo) en dólares americanos.

La AMAF, con el apoyo de las autoridades financieras, crearon un Programa Especial de Cobertura Cambiaria para el sector Arrendador, mediante el cual lograron salir parcialmente de esta crisis.

En 1992 se crea la AMEAP, Asociación Mexicana de Empresas de Arrendamiento Puro, A.C. con la finalidad de unificar acciones encaminadas a ganar mercado y a difundir el arrendamiento puro de los bienes productivos en contraposición del concepto de propiedad, fortaleciéndose así el sector arrendador, ante la demanda de bienes de capital que requerían las empresas en esta etapa de crecimiento de la economía nacional.

Sin embargo, en 1994, como resultado del llamado "error de diciembre", nuevamente el sistema financiero fue afectado severamente, situación que tra-



### 3.- DEFINICIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

#### ARRENDAMIENTO FINANCIERO

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), en su artículo 25 define al arrendamiento financiero como una operación, que a través de un contrato de arrendamiento financiero, una arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, y que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios, así como adoptar al vencimiento del contrato, alguna de las opciones terminales a que se refiera el artículo 27 de esta Ley.

Al establecer la Ley un plazo forzoso, se deberá tener en cuenta la vida útil del bien, para determinar el plazo del arrendamiento.

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, a solicitud de los contratantes, sin perjuicio de ha-

cerlo en otros registros que las leyes determinen.

Por otro lado, el artículo 27 de la LGOAAC, indica que 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:

- I.- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;
- II.- Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato y
- III.- Participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

#### ARRENDAMIENTO PURO

Respecto al arrendamiento puro, las arrendadoras financieras pueden considerarlo como una operación análoga, que mediante reglas de carácter general, la SHCP ha autorizado, entre otros, los siguientes términos:

jo como consecuencia que de 62 Arrendadoras Financieras quedarán sólo 29. De las 33 que desaparecieron, la mayoría quebraron y, otras fueron fusionadas por sus grupos financieros bancarios, quedando el arrendamiento como un producto más de la recién creada Banca universal.

Estas situaciones dieron la pauta para que el sector arrendador iniciara un proceso de especialización de bienes a financiar, y por sectores económicos y geográficos.

Por su parte, las arrendadoras puras encuentran en este periodo una importante oportunidad para consolidar su participación en el mercado de arrendamiento puro, teniendo la misma tendencia a la especialización en los productos y servicios.

Actualmente la AMEAP cuenta con 40 asociadas.

La DÉCIMA TERCERA de las reglas básicas de operación, de las arrendadoras financieras, establece que éstas podrán practicar como operación conexas el arrendamiento puro, dentro de los siguientes lineamientos:

- 1.- Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo determinado al arrendatario, el cual se obliga a pagar periódicamente por este uso o goce, un precio determinado o determinable convenido, denominado renta, sin que en ningún caso se convengan las opciones terminales que señala el artículo 27 de la LGOAAC.
- 2.- Son susceptibles de arrendamiento puro todos los bienes que no sean de consumo inmediato, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales
- 3.- El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos y condiciones que contenga el pedido u orden de compra, en los cuales deberán identificarse y describirse los bienes que adquiera la arrendadora financiera.
- 4.- Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones y demás, que sean

necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto de arrendamiento puro.

- 5.- Los contratos de arrendamiento puro en los que se prevea alguna opción terminal de las contenidas en el artículo 27 de la Ley de la materia, se considerarán como de arrendamiento financiero.

Las partes podrán pactar que, al término del contrato de arrendamiento puro y una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones del mismo, que la arrendataria adquiera los bienes a su valor de mercado.

Si esta no adquiere los bienes objeto de arrendamiento la arrendadora podrá vender los

bienes a un tercero, al valor de mercado que tengan en el momento de la operación o darlos en arrendamiento puro o financiero sin que esto se considere para efectos legales como una opción terminal.

- 6.- Los contratos de arrendamiento puro que celebren las arrendadoras financieras no podrán tener un término menor de seis meses.

#### **4.-ASPECTOS FISCALES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO (ENFOQUE ARRENDATARIO)**

##### **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

El artículo 14 del Código Fiscal de la Federación, establece que el arrendamiento financiero se considera enajenación, por lo que para efectos fiscales aplica lo siguiente:

- En materia de la LISR, el arrendatario deducirá los bienes de acuerdo a los porcentajes de depreciación que establece la propia Ley, no les da algún tratamiento especial. Las implicaciones fiscales de este tipo de bienes son iguales a las que le corresponden a los bienes que se adquieren a través de un crédito refaccionario, o a una adquisición con recursos propios.
- Respecto a los intereses derivados del arrendamiento financiero, éstos se deducirán conforme se devenguen, igual como sucede con los intereses de otros financiamientos.

En materia del Impuesto al Valor Agregado, el IVA de los intereses de arrendamiento financiero, se calcula bajo el



esquema del llamado "interés real". Para determinar este impuesto el artículo 18ª de la Ley del IVA, establece:

Se considerará como valor, para los efectos del cálculo del impuesto, el valor real de los intereses devengados cuando éstos deriven de créditos otorgados por las instituciones del sistema financiero a que se refiere el artículo 7º.-B, fracción III, último párrafo de la LISR (artículo 8º último párrafo de la LISR vigente para el 2002); en créditos otorgados a través de contratos de apertura de crédito o cuenta corriente en los que el acreditado o cuenta correntista pueda disponer del crédito mediante el uso de tarjetas expedidas por el acreedor; de enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Federación por las que se generen intereses, y de operaciones de arrendamiento financiero, cuando se opte por diferir el impuesto que corresponda a los intereses hasta el mes en que sean exigibles.

En el caso de las operaciones a que se refiere este artículo, las comisiones que se cobren al deudor, acreditado, cuenta correntista o arrendatario, por la disposición de dinero en efectivo o por cualquier otro concepto y las penas convencionales, excepto los intereses moratorios, no se considerarán como parte de los intereses devengados.

El valor real de los intereses devengados, se determinará conforme a lo siguiente:

I. Cuando la operación esté denominada en moneda nacional o extranjera, el valor real de los intereses se calculará aplicando a la base sobre la cual se calcularon los intereses devengados, la tasa real de interés, de conformidad con lo siguiente:

a) La tasa real de interés se calculará restando, a la tasa de interés que corresponda al período de que se trate, la inflación del mismo período. La inflación se calculará dividiendo el valor de la unidad de inversión determinado por el Banco de México para el último día del período, entre el valor de la unidad de inversión para el día inmediato anterior al primer día del período, y restando del cociente la unidad.

b) Cuando la operación de crédito este pactada en moneda extranjera, la ganancia cambiaria devengada en el período (de que se trate, expresada como proporción del saldo promedio del principal en el mismo período) se sumará a la tasa de interés correspondiente al mismo período.

Para expresar la ganancia cambiaria devengada en el período de que se trate (como proporción del saldo promedio del principal en el mismo período), se dividirá aquélla en moneda nacional, entre dicho saldo promedio convertido a moneda na-

cional al tipo de cambio que el Banco de México publique en el Diario Oficial de la Federación para el último día del período de acusación de los intereses.

En el caso de que el Banco de México no publique dicho tipo de cambio, se aplicará el último tipo de cambio publicado por dicha institución antes de esa fecha. El saldo promedio del principal será la suma de los saldos diarios del principal en el período, dividida entre el número de días comprendidos en el mismo período de causación.

Cuando en el período de causación de los intereses, el resultado de sumar la tasa de interés que corresponda al período y la ganancia cambiaria devengada en el mismo período (expresada en los términos del párrafo anterior), sea igual o menor a la inflación del período, no se causará el impuesto. En caso de que la tasa de interés que corresponda al período, esté expresada en por ciento, se deberá dividir entre cien antes de efectuar las sumas y restas, mencionadas anteriormente.

II. Cuando las operaciones de que se trate se encuentren denominadas en unidades de inversión, el valor real de los intereses serán los intereses devengados en el período, sin considerar el ajuste que corresponda al principal, por el hecho de estar denominados en las citadas unidades.

Tratándose de las operaciones a que se refiere este artículo, en

las que los períodos de causación de los intereses sean mensuales o menores a un mes, y en dichos períodos no se encuentre fijado por el Banco de México el valor de la unidad de inversión para el último día del período de causación de los intereses, los contribuyentes considerarán el valor de la unidad de inversión determinado por el Banco de México, para los días correspondientes al período inmediato anterior, e igual en duración, al de causación de los intereses.

A partir del ejercicio 2002, hubo un cambio fundamental en el momento de la causación de este impuesto:

El IVA del monto original de la inversión se causa en el momento en que se cobra la amortización del capital de cada una de las rentas.

Por el otro, y tratándose de los intereses, el IVA se causará en el momento en que dichos intereses se devenguen.

En el caso del Impuesto al Activo, como el arrendatario es el propietario fiscal de los bienes, estos sí computarán para determinar este impuesto.

## ARRENDAMIENTO PURO

En materia del arrendamiento puro, para efectos de LISR, la renta se considera como un gasto y se deduce conforme estas se devengan, en el arrendamiento puro de automóviles la deducción máxima es de \$ 165.00 diarios.

En materia del IVA, el esquema es muy sencillo, al momento en que se paga cada renta, se causa el 15% de este impuesto.

En el caso del Impuesto al Activo, los bienes no son propiedad del arrendatario, por lo tanto, no formarán parte de la base de este impuesto.

## 5.-ASPECTOS CONTABLES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

### (ENFOQUE ARRENDATARIO)

### ARRENDAMIENTO FINANCIERO

De acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, en el Boletín D-5 Arrendamientos, se establece que el arrendamiento financiero es capitalizable si transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado, y se registra como un activo fijo de la arrendataria.

Para determinar que la operación de que se trate sea o no arrendamiento financiero, se deberá atender a la situación financiera de la operación, más que a la definición jurídica del contrato. Es decir, en caso de que existan signos evidentes de que:

- (i) Al arrendatario se le transfiere la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento.
- (ii) El contrato tiene una opción de compra a precio re-

ducido (debajo de valor de mercado)

- (iii) El valor presente de los pagos mínimos represente prácticamente el valor del bien.
- (iv) El plazo del contrato sea sustancialmente igual al de la vida útil del bien arrendado.

Aunque el contrato sea "denominado" como un contrato de arrendamiento puro, para efectos contables será un arrendamiento financiero si sus características son las arriba mencionadas. A este tipo de operaciones se le conoce como arrendamiento "sintético".

Para la presentación en los estados financieros debe revelarse:

- El activo y su depreciación acumulada deberá clasificarse de manera consistente con la de activos similares.
- El pasivo neto del arrendamiento deberá presentarse por su clasificación en pasivo a corto plazo y largo plazo en las mismas consideraciones de los demás pasivos.
- En el estado de resultados el total de rentas incurridas en el periodo a que se refiere.
- Los aspectos relevantes de los contratos de arrendamiento, como restricciones impuestas por los contratos de arrendamiento, limitaciones en el pago de dividendos, contratación de deuda u otros arrendamientos.

## ARRENDAMIENTO PURO

En el mismo Boletín D-5 Arrendamientos, se clasifica como arrendamiento operativo si los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador.

En el arrendamiento puro, la renta devengada se registra contablemente como un pasivo y cuando se paga, ésta deberá cargarse a resultados de una manera sistemática como un gasto durante el periodo del arrendamiento.

Para la presentación en los estados financieros debe revelarse:

- Si el contrato es por un periodo inicial no cancelable a más de un año, y si fuera el caso, deberá informarse sobre los pagos mínimos futuros durante los años siguientes.
- Las rentas cargadas a resultados por el periodo del estado de resultados.
- Los aspectos relevantes de los contratos de arrendamiento similares a las del arrendamiento financiero.

## 6.-EVOLUCIÓN DEL ARRENDAMIENTO EN MEXICO

Como una respuesta para atender la demanda de clientes que requerían de financiamiento de productos y servicios de fabricantes o distribuidores, se de-

sarrolló el producto de:

### PROGRAMA DE VENDEDORES (VENDOR PROGRAM)

El cual tiene como objetivo principal incrementar las ventas del fabricante o distribuidor, para lo cual hace una alianza formal con una Arrendadora para ofrecer a sus clientes en arrendamiento financiero o puro sus productos y servicios, con la ventaja para la arrendadora de que al conocer el fabricante o distribuidor su mercado y la ca-



lidad crediticia de sus clientes, éste le ayuda a referenciar a los clientes que pasen los parámetros de crédito de la arrendadora, así como ofrecer empaquetado los bienes y servicios en condiciones crediticias adecuadas a las necesidades de cada uno de los clientes, además de establecer acuerdos en esta asociación como:

- **Precios especiales** por volumen de compra de los bienes para la arrendadora, lo que permite al cliente tener la ventaja de que se le traslade este beneficio vía menor pago de renta.
- Contar con un recurso de garantía por parte del fabricante o distribuidor de la recompra de los equipos, en caso de que el cliente llegara a caer en cartera vencida y la arrendadora tuviera que

recuperar el equipo.

- La Arrendadora puede empaquetar en el financiamiento del producto, (normalmente hasta en un 25%) los gastos de instalación y de servicios de mantenimiento en el arrendamiento.
- El plazo del Arrendamiento se adecua a la vida útil o fiscal del bien.
- Capacitar a los promotores en los aspectos básicos del arrendamiento financiero y puro así como en las políticas de crédito de la arrendadora, para que puedan precalificar a los clientes potenciales para ofrecer o no el financiamiento.

### Este producto tiene ventajas para todos:

- Para la empresa fabricante o distribuidor, es una venta de contado al recibir el pago por parte de la arrendadora.
- Para el cliente, el obtener el mejor precio del producto y poderlo pagar a través del arrendamiento financiero o puro en un plazo determinado de acuerdo a su flujo de efectivo.
- Para la arrendadora se vuelve un cliente cautivo al cual puede ofrecerle arrendamiento para otros productos.

Otro producto que se desarrolló para ayudar a recuperar el capital de trabajo a empresas, que ya habían adquirido bienes pagándolos de contado o con un préstamo bancario a corto pla-

zo, fue el de COMPRA DE ACTIVOS ( SALE & LEASE BACK)., donde la empresa vende el equipo que previamente ya había adquirido y que tiene registrado como activo fijo a una arrendadora, para que a través del contrato de Arrendamiento puro o financiero, recupere su capital de trabajo y mantenga el uso o goce del bien por el periodo determinado en el contrato.

Para que el equipo sea aceptado existen requisitos que las arrendadoras establecen, estos dependen del bien de que se trate y las condiciones físicas en que se encuentre, este contrato tiene las siguientes características:

- La venta del bien se hace a valor de mercado a través de un avalúo el cual es la base del contrato de arrendamiento.
- Si el contrato es financiero, el bien fiscalmente reinicia su depreciación de acuerdo a los plazos establecidos en la LISR.
- Como desventaja, la utilidad fiscal generada por la venta del activo fijo es gravable para efectos del LISR, la cual se compensa en empresas que tienen pérdidas fiscales amortizables de años anteriores.

A partir de 1990, con la nueva legislación financiera se desarrollaron gran variedad de opciones de arrendamiento.

A nivel Internacional, para efectos de consolidación de empresas transnacionales, se aplican los principios contables

USGAAP (United States General Accepted Accountig Principles), para el reconocimiento de ingresos del arrendamiento regulados por el FASB 13 ( Financial Accepted Standard Bulletin), los cuales en México han sido estudiados, por lo que la Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP ( Instituto Mexicano de Contadores Públicos) en su Boletín D-5 Arrendamientos estableció las normas sobre el tratamiento contable y reglas de presentación de las operaciones para los dos grandes grupos de arrendamiento, las cuales se comentaron en el punto 5 anterior de este Boletín y que en resumen son:

- 1.- Las de Arrendamiento Financiero como capitalizables, que son realizadas por Arrendadoras Financieras reguladas por la LGOAAC.
- 2.- Las de Arrendamiento Puro como operativo que son realizadas tanto por las Arrendadoras Financieras reguladas, como por las Arrendadoras Puras que su operación se encuentra definidas en distintas Leyes.

## **7. - SITUACIÓN ACTUAL DEL ARRENDAMIENTO EN MEXICO**

El arrendamiento tiene como finalidad promover la modernización y equipamiento de la planta productiva, buscando adaptarse a las necesidades de financiamiento de bienes y servicios de las empresas que con-

forman los diferentes sectores económicos y geográficos del país, siendo su vocación principal la de apoyar a la pequeña y mediana empresa, pero sin dejar de atender a los grandes corporativos nacionales e Internacionales.

Las arrendadoras han encontrado su nicho de mercado en el financiamiento de bienes de capital a empresas que no han sido atendidas por otros intermediarios financieros.

La especialización de los bienes a financiar por parte de las arrendadoras, ha sido un factor determinante para incrementar el mercado del arrendamiento, y para poder asesorar a los arrendatarios en la adquisición de los bienes, de acuerdo a sus necesidades, considerando el valor de adquisición, el plazo del arrendamiento en función de la vida útil del bien, y tratándose de arrendamiento puro, el valor residual del bien al término del contrato, para adaptarlos a la capacidad de pago de la empresa, depende de sus flujos.

Por su rápida evolución tecnológica, los cambios más importantes se han dado en los productos y servicios de los sectores de IT ( Informática y Tecnología), y de Telecomunicaciones e Impresión.

El costo de una solución incluye:

- (i) hardware
- (ii) licencias de software (bien intangible difícil de valorar)
- (iii) Servicios de capacitación,

mantenimiento y de aseguramiento de calidad, más gastos de instalación (imposibles de recuperar).

La tendencia en una solución tecnológica, es que las licencias de Software y los servicios son cada día más impactantes en el monto de la inversión, por lo que su financiamiento requiere de especialistas en la materia.

Actualmente, más del 50% de los bienes otorgados en arrendamiento, es equipo de transporte de carga, pasajeros y automóviles, y un 26% son de soluciones de IT .

Por lo anterior, los propios fabricantes de IT han creado sus propios brazos financieros como IBM y HPCompaq, o se han asociado con arrendadoras especializadas a través de programas de vendedores para equipo de telecomunicaciones e impresión.

Por otra parte, la especialización de las arrendadoras en el mercado de bienes y servicios, ha hecho que estas analicen a las empresas en los diferentes sectores de la economía, indicando en cuáles de ellos poner especial cuidado para el otorgamiento de crédito (siendo textil y construcción de los mas vigilados)

En general, se establecen políticas de crédito más estrictas, poniendo especial énfasis en promover proyectos de empresas exportadoras, generadoras de ingresos en dólares y de flujos de efectivo.

Por otra parte, da inicio una pro-

funda revisión de procesos legales para agilizar y garantizar la recuperación de los bienes en caso de incumplimiento de pago, mejorar los procesos administrativos y de control de los activos.

Desde el punto de vista de los ejecutivos de empresa, que han tomado arrendamiento, se observa que están cada día más capacitados técnicamente y son más analíticos. Entienden el arrendamiento en función a sus necesidades fiscales y financieras, además de planear el plazo en función de la vida útil de los bienes y de sus valores residuales, siendo una tendencia a tomar el arrendamiento puro, para los bienes y servicios que tienen una vida útil directamente relacionada con la evolución de tecnología, tales como soluciones de IT, telecomunicaciones e impresión.

En este caso, las empresas identifican más como un gasto por un servicio, que como una inversión a largo plazo.

## **8.--FUTURO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y DEL ARRENDAMIENTO PURO.**

Sin duda el arrendamiento es el producto financiero ideal para tener acceso a bienes y servicios que conduzcan a modernizar e incrementar la productividad de las empresas.

El reto será adecuar el producto a innovaciones tecnológicas y obtener los recursos financie-

ros suficientes para fondar la demanda de bienes productivos, requeridos por los diferentes sectores de la economía, para ser competitivos, principalmente las PYMES.

La incorporación de las PYMES al proceso de modernización, requiere de mayor apoyo en la inversión en IT, indispensable para incrementar su productividad y mejorar su administración y control, requisitos indispensables para que puedan ser sujetas de crédito, lo cual se puede lograr si se les proporcionan soluciones específicas de tecnología, a las necesidades y naturaleza de cada uno de los negocios, así como a precios accesibles.

Siendo la tendencia en las soluciones de TI, que las licencias de Software y los servicios son más importantes que el hardware, en el monto de la inversión total, el valor residual de éste último se reduce en plazos de tiempo más cortos, a razón de la evolución tecnológica

Ante esta situación, el reto es poder ofrecer financiamiento de software y servicios a las empresas, pero en especial a las PYMES, como una herramienta indispensable para eficientar sus procesos y generar ahorros, además de que la inversión sea AUTOFINANCIABLE.

La oportunidad de penetrar en este mercado es para las empresas de software, las cuales, en asociación con grupos financieros, ofrezcan en arrendamiento puro (ya que el

arrendamiento financiero no se puede financiar intangibles) licencias de Software, servicios, capacitación y gastos de instalación, y de esta manera atender el 95% de las empresas en México, es decir, el mercado de las PYMES.

La creación de estos nuevos inversionistas ayudará a proporcionar control administrativo y a eficientar la operación de las PYMES, elementos indispensables para que puedan ser tomadas en cuenta como sujetos de crédito y a incrementar los recursos financieros que para este fin no ha promovido la Banca privada, de Desarrollo y los Fondos y Fideicomisos del Gobierno Federal.

La infraestructura del sector de las arrendadoras permite pronosticar que en los próximos años se podría crecer de 30,000 a cerca de 100,000 usuarios.

La especialización de las arrendadoras en los sectores productivos que atienden, como del tipo de bienes que se ofrecen en arrendamiento, será un punto clave para lograr la eficiencia y productividad de las

empresas.

El desarrollo de los mercados secundarios, mejorará la oferta de bienes y servicios que proporciona el sector Arrendador.

Las asociaciones entre arrendadoras con fabricantes y distribuidores de los bienes de capital, que son objeto de arrendamiento, será un elemento más que contribuirá al crecimiento del sector.

Por último, las modificaciones a la normatividad que actualmente regula a este tipo de operaciones, para tener instituciones financieras de objeto múltiple, será clave para generar confianza de nuevos inversionistas nacionales o extranjeros y promover eficientemente el equipamiento de bienes de capital para los sectores industriales de comercio y de servicios.

## 9. CONCLUSIONES.

El arrendamiento financiero y el arrendamiento puro, son dos alternativas financieras que tienen un enorme futuro, fundamental para modernizar la plataforma productiva y servi-

cios de las empresas e incorporarlas al proceso global de competitividad principalmente para las PYMES.

La tendencia a la especialización de equipos y servicio ha hecho que el sector arrendador se encuentre más fuerte, mejor estructurado y capacitado, para atender la demanda de estos bienes por parte de las empresas que conforman los diferentes sectores de la economía.

La adecuación del arrendamiento a la evolución tecnológica de los bienes y servicios permitirá cubrir las necesidades futuras de modernización de las empresas.

Será fundamental una adecuación del marco normativo que regule a los intermediarios financieros de objeto múltiple, que permita eficientar la captación de recursos nacionales vía la Banca de Fomento, Banca privada y por la emisión de papel bursátil, así como de nuevos inversionistas nacionales e internacionales, con la creación de nuevas empresas como fuentes de financiamiento.

Estimado Socio; Cualquier comentario, observación o sugerencia a este Boletín, favor de hacerlo llegar directamente al autor.

**C.P. Alberto Figueroa Lorrabaquio**

**afigueroa@mx.elcamino.com**



*Este Boletín fue publicado gracias al patrocinio de:*

**Deloitte.**

Marzo 2004