

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION



**OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA
ADQUISICION DE VEHICULOS**

Por

SILVIA TREVIÑO GONZALEZ

**Como requisito parcial para obtener el Grado de
MAESTRIA EN CONTADURIA PUBLICA
Con Especialidad en Finanzas**

Noviembre, 2001

TM

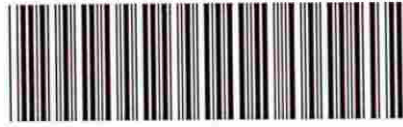
Z7164

.C8

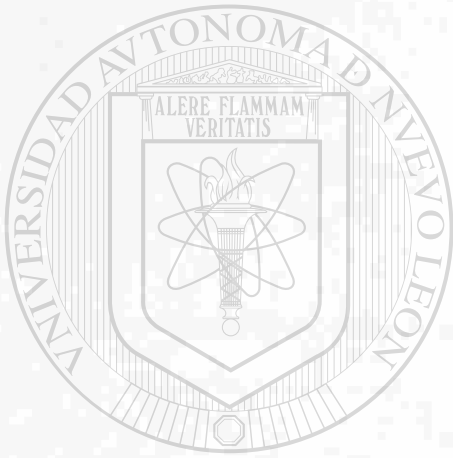
FCPYA

2001

.T74



1020146324



UANL

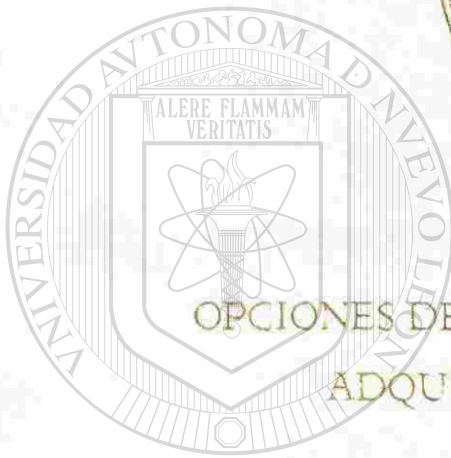
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION



OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA
ADQUISICION DE VEHICULOS

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Por

SILVIA TREVINO GONZALEZ

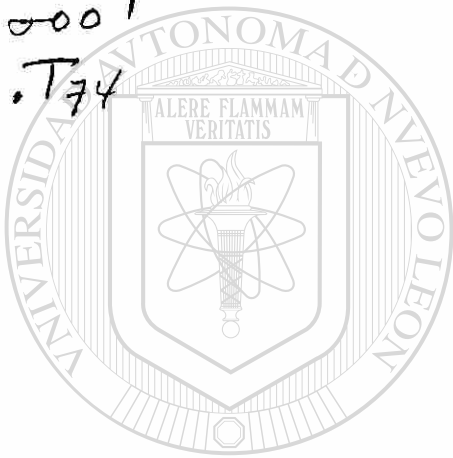
DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS

Como requisito parcial para obtener el Grado de
MAESTRIA EN CONTADURIA PUBLICA
Con Especialidad en Finanzas

Noviembre, 2001

969 729

TH
Z7164
.C8
FCPYA
0001
.T74



UANL



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

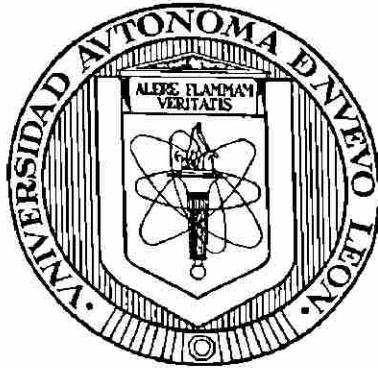
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

FONDO
TESIS

®

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN



**OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE
VEHÍCULOS**

UANL

Por

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

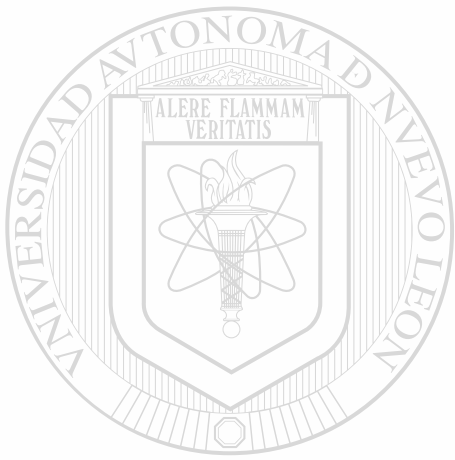
SILVIA TREVIÑO GONZÁLEZ



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**Como requisito parcial para obtener el Grado de
MAESTRÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA
con Especialidad en Finanzas**

Noviembre, 2001



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

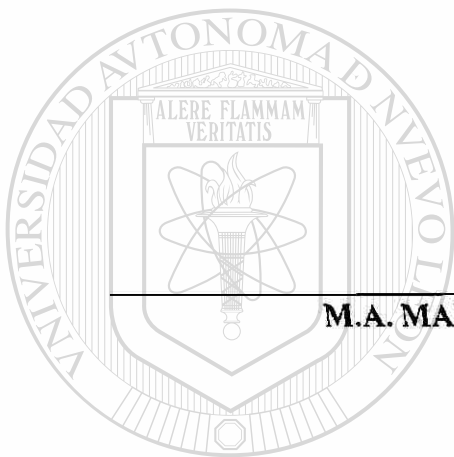


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**FONDO
TESIS**

®

**OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE
VEHÍCULOS**



Aprobación de la Tesis:

M.A. MARÍA DEL SOCORRO GARZA LAZCANO
Presidente:

M.C.A. EUGENIO BUENO PALACIOS
Secretario:

M.A. ALFONSO AMADOR SOTOMAYOR
Vocal:

MAP. FRANCISCO JAVIER JARDINES GARZA
Subdirector de Estudios de Postgrado:

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme permitido estar aquí, ahora y en este camino, del cual he podido aprender, valorar, disfrutar y compartir mi estancia en las aulas y mi desempeño profesional.

A mis padres, porque a través de su ejemplo y apoyo me enseñaron que por medio del estudio y el conocimiento se puede obtener el crecimiento personal y profesional.

A mis hermanos por estar siempre junto a mí y compartir los momentos importantes y trascendentes en nuestras vidas.

A los maestros que a través de su dedicación, trabajo y deseo de compartir sus conocimientos con los demás han contribuido a lograr que nuestros deseos de superación puedan encontrar respuesta en una institución educativa como esta.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

DEDICATORIA

A mis padres, quienes con todo su amor, dedicación, cariño, enseñanza y ejemplo, han compartido conmigo todos y cada uno de los momentos de mi vida, siendo guías, amigos y maestros.

Les dedico este trabajo con todo mi corazón.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

RESUMEN

Silvia Treviño González.

Fecha de Graduación: Noviembre, 2001.

Universidad Autónoma de Nuevo León.

Facultad de Contaduría Pública y Administración.

Título del Estudio: OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE VEHICULOS.

Número de páginas: 112

Candidato para el grado de Maestría en Contaduría Pública con especialidad en Finanzas.

Área de Estudio: Finanzas

Propósito y Método del Estudio: El propósito de este estudio es mostrar la importancia que tiene para las empresas las diversas opciones de financiamiento que ofrece el mercado en la adquisición de vehículos, tomando en consideración las condiciones y circunstancias en las que se encuentra la empresa como elementos determinantes para la selección de la opción óptima, no siendo siempre el resultado elegido la propuesta más económica, ya que la empresa puede no disponer de los flujos de efectivo necesarios para aprovecharla; pero sí buscar aquella que se adecue a las necesidades y posibilidades que la empresa tiene. Se muestra un caso de estudio para ejemplificar los resultados que proporcionan las investigaciones realizadas de las diferentes opciones de financiamiento, como una oportunidad de visualizar las condiciones de una empresa y la selección de su compra óptima.

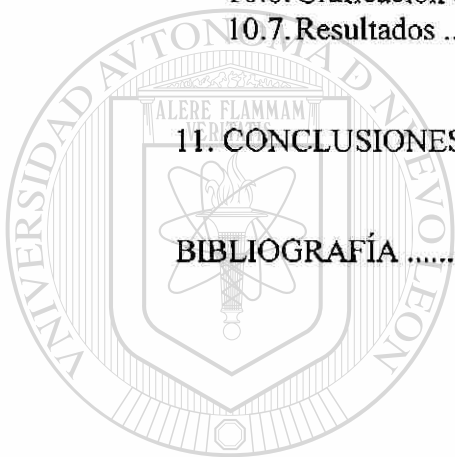
Contribuciones y Conclusiones: Se ha realizado un modelo de análisis para la evaluación de opciones de financiamiento en la adquisición de vehículos, el cual nos va indicando los pasos que debemos seguir para tomar nuestra mejor decisión, iniciando con la selección del vehículo que deseamos, investigando opciones de financiamiento, estudiándolas en forma individual y comparativa, para continuar con la toma de decisiones de acuerdo al flujo de efectivo proyectado de la empresa que nos dará la información necesaria para determinar la disponibilidad de dinero con la que la empresa pueda hacer frente a los compromisos que adquirirá con la opción de compra seleccionada.

FIRMA DEL ASESOR: _____

TABLA DE CONTENIDO

Capítulo	Página
1. INTRODUCCIÓN	1
2. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN	4
3. ANTECEDENTES	6
4. MODELO DE ANÁLISIS	10
4.1. Propósito del Modelo de Análisis	10
4.2. Descripción del Modelo de Análisis	12
5. SELECCIÓN DEL VEHÍCULO OBJETO DE ANÁLISIS	21
6. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	24
6.1. Contado	24
6.2. Crédito Automotriz de Planta.....	29
6.3. Crédito Automotriz Bancario.....	40
6.4. Arrendamiento	56
6.4.1. Financiero	56
6.4.2. Puro	68
7. ANÁLISIS DESDE EL ASPECTO DE FLUJO DE EFECTIVO	74
8. ANÁLISIS DESDE EL ASPECTO FISCAL	81

Capítulo	Página
9. ESTUDIO DE CASO	86
10. METODOLOGÍA	100
10.1. Hipótesis	100
10.2. Diseño utilizado	101
10.3. Sujeto, universo y muestra	102
10.4. Instrumentos de medición aplicados	102
10.5. Procedimiento	104
10.6. Graficación de los Resultados de la Encuesta.....	105
10.7. Resultados	108
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
BIBLIOGRAFÍA	112



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

LISTA DE CUADROS DE ANÁLISIS

Lista	Página
I. Pago de Contado	27
II. Financiamiento Directo de Planta Automotriz	35
III. Financiamiento Bancario Automotriz	46
IV. Financiamiento a través de Arrendamiento Financiero	62
V. Financiamiento a través de Arrendamiento Puro	72
VI. Flujo de Efectivo Proyectado	79
VII. Análisis comparativo de Opciones de Financiamiento 2001	89
VIII. Análisis comparativo de Opciones de Financiamiento 2002	92
IX. Resumen	95

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

LISTA DE FIGURAS

Lista	Página
1. Figura 1 – Modelo de Análisis	11
2. Gráfica 1 - Pregunta Núm. 1	105
3. Gráfica 2 - Pregunta Núm. 2	105
4. Gráfica 3 - Pregunta Núm. 3	106
5. Gráfica 4 - Pregunta Núm. 4	106
6. Gráfica 5 - Pregunta Núm. 5	107
7. Gráfica 6 - Pregunta Núm. 6	107

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN[®]
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN.

El desarrollo del presente estudio nos llevará por un proceso de gran utilidad que nos permitirá analizar diferentes opciones de financiamiento para la adquisición de un vehículo por parte de una empresa, así como también ver los aspectos de flujo de efectivo y análisis fiscal de la inversión en cuestión.

Empezaremos estableciendo los objetivos y la justificación del presente estudio y después mencionaremos los antecedentes correspondientes al tema tratado.

Seguiremos con la descripción de un modelo de análisis, el cual nos irá indicando qué pasos deberán seguirse en el estudio de opciones de financiamiento y en qué consiste cada uno de ellos de una manera más detallada.

Se definirán las características de la empresa que se utilizará como ejemplo y el vehículo que servirá como objeto de estudio, para que podamos observar con mayor objetividad los procesos que se seguirán en el desarrollo del presente estudio.

A continuación se estudiará la opción de comprar de contado o en efectivo, que por lo general es la opción más económica pero tiene un inconveniente muy grande que es disponer del dinero que se requiere para adquirir la unidad.

Afortunadamente, en la actualidad no es la única opción que existe, ya que algunas compañías comercializadoras de vehículos, ofrecen al mercado distintos tipos de financiamiento, los cuales se basan en promociones que la planta productora otorga al consumidor de sus productos, por lo que los podremos estudiar para ver si alguno de estos caminos ofrecidos representa una oportunidad para la empresa.

Las instituciones bancarias también ofrecen créditos automotrices a sus cuenta habientes, como una opción adicional de los distintos instrumentos crediticios y de inversión que están a disposición tanto de las personas morales como de las personas físicas que depositan su confianza en sus ejecutivos y en el respaldo que un banco representa.

Otra fuente de financiamiento es presentada por los créditos automotrices ofrecidos por las arrendadoras, de los cuales pueden ejercerse dos opciones: la de arrendamiento puro y la de arrendamiento financiero, teniendo cada una de ellas sus propias especificaciones.

Después de tomar en consideración las diversas fuentes de financiamiento, debemos agregar un punto de análisis muy importante en la decisión a tomar, y es lo que el flujo de efectivo nos permita hacer con la inversión que necesitamos.

El aspecto fiscal no se puede dejar sin consideración, ya que una parte de la decisión se ve afectada o beneficiada con el análisis fiscal.

Para un mayor entendimiento de lo anterior nos será de utilidad llevar a cabo el análisis de un caso en el cual se verán involucrados distintos elementos para fortalecer la decisión que se deberá tomar considerando las circunstancias y posibilidades que rodean el caso.

Dentro de la metodología de desarrollo de este estudio, realizaremos una hipótesis, mencionaremos el diseño que utilizamos, enunciaremos nuestro universo y la muestra que se estableció para analizar la hipótesis, se aplicará un cuestionario a la muestra seleccionada y obtendremos los resultados que nos proporcionaron los empresarios encuestados, pudiendo observar a través de gráficas las respuestas al cuestionario aplicado.

Una vez estudiado lo anterior podremos emitir conclusiones que sean de gran valor en la toma de decisiones en la adquisición de vehículos, las cuales serán explicativas pero no limitativas, ya que partimos desde el punto de vista que la economía sigue su rumbo y las circunstancias por naturaleza son cambiantes.

CAPÍTULO 2

OBJETIVOS Y JUSTIFICACIONES

Los objetivos del presente estudio son los siguientes:

1. Analizar la importancia de realizar estudios de opciones de financiamiento para la adquisición de vehículos antes de realizar la compra.
2. Proponer un Modelo de Análisis para determinar los pasos a seguir en el estudio mencionado anteriormente.
3. Investigar cuáles son las opciones de financiamiento automotriz disponibles en el mercado.

4. Analizar la información sobre el valor de la inversión y los gastos financieros derivados de cada una de las opciones de financiamiento investigadas.
5. Comparar las obligaciones y requisitos que se deben cumplir en cada opción de financiamiento automotriz analizada para determinar las ventajas y desventajas que nos ofrece cada una de ellas.
6. Analizar cuáles son las circunstancias de la empresa, tanto actuales como proyectadas, a través del Flujo de Efectivo y del aspecto fiscal correspondiente.
7. Determinar cuál opción de financiamiento en la adquisición de vehículos es la más adecuada para la empresa considerando el punto anterior.

8. Comprar el vehículo.

Este estudio nos ayudará a demostrar que es importante analizar las opciones que nos ofrece el mercado en la adquisición de vehículos antes de tomar decisiones, debido a que la opción que en apariencia puede ser la óptima para la empresa, tal vez sea una opción equivocada.

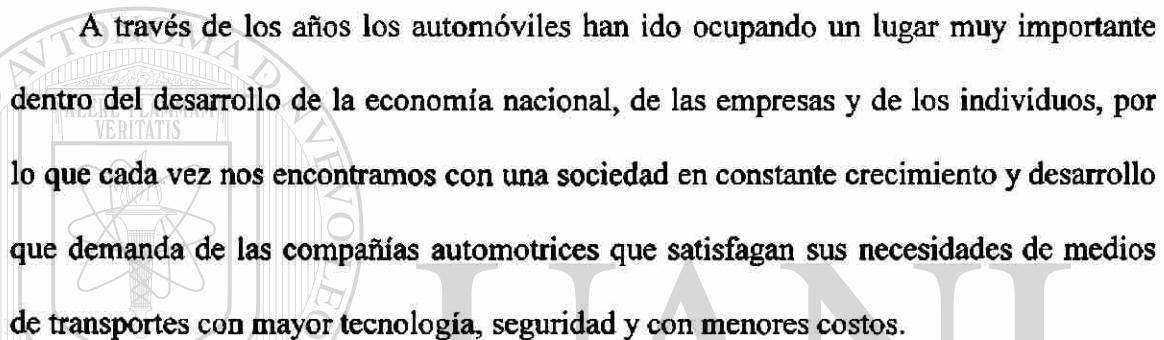
Analizar la información resultante del estudio propuesto nos llevará a dimensionar de una forma más clara y precisa las variaciones en el flujo de efectivo que puede representar cada opción investigada.

Lo más importante es que los empresarios vean como un beneficio la utilización de este estudio en la toma de sus decisiones, para que puedan optimizar sus recursos disponibles.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN[®]
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 3

ANTECEDENTES



A través de los años los automóviles han ido ocupando un lugar muy importante dentro del desarrollo de la economía nacional, de las empresas y de los individuos, por lo que cada vez nos encontramos con una sociedad en constante crecimiento y desarrollo que demanda de las compañías automotrices que satisfagan sus necesidades de medios de transportes con mayor tecnología, seguridad y con menores costos.

Las ciudades en crecimiento tienen el desarrollo vial como uno de sus programas principales de inversión en cuanto a obra pública se refiere, ya que las distancias que se conducen para ir de un lugar a otro cada vez son mayores y los automovilistas necesitan caminos y carreteras con mayor seguridad, fluidez y opciones diversas para llegar al mismo destino.

Se ha observado un incremento en el establecimiento de plantas productoras y ensambladoras de auto partes en nuestro país, así como compañías comercializadoras de vehículos tanto nacionales como de importación, para satisfacer las demandas crecientes de vehículos en nuestra sociedad. De igual manera, se han incrementado las marcas

automotrices que ponen a consideración del mercado sus diversos tipos y estilos de vehículos, desde tamaños pequeños y sencillos, mejor conocidos como vehículos compactos y económicos, hasta los más sofisticados y considerados como vehículos de lujo.

Si tenemos una sociedad demandante de vehículos por un lado y múltiples compañías que ofrecen este producto por el otro, ¿cuál es el puente que separa o acerca la comunicación y el logro de los objetivos que mueven las necesidades y metas de ambas partes? La economía.

El que exista una necesidad de adquirir un vehículo no forzosamente va ir acompañada de los medios económicos para comprarlo, y el que se tenga un almacén lleno de producto terminado no significa que vaya acompañado de una venta garantizada; por tal motivo es importante que el acercamiento que exista entre

compradores y vendedores se realice bajo conceptos y requisitos económicos que satisfagan tanto la oferta como la demanda, de lo contrario se puede llegar a necesidades insatisfechas por medios inaccesibles o inadecuados de alcanzarlas.

A lo largo de la historia de nuestro país como de muchos otros, hemos visto cambios fuertes dentro de la economía nacional, comercial y familiar por lo que podemos decir que la única constante es el cambio. Las reglas económicas cambian y debemos tomar decisiones de acuerdo a lo que en el momento de las transacciones que realicemos esté vigente, procurando al máximo proteger nuestro patrimonio sin dejar de hacer las adquisiciones necesarias para nuestro crecimiento y desarrollo.

En el pasado las opciones de financiamiento a tasa variable eran más atractivas que las de tasa fija, sin embargo, después de la crisis económica vivida en el año de 1995, donde las tasas de intereses tuvieron un crecimiento superior al 100%, y esto provocó un desequilibrio abrumador en la economía de la sociedad, la inseguridad de no saber cuál iba a ser el importe de intereses que debías pagar al mes siguiente ocasionó que se pasara por un período de intranquilidad, toma de decisiones difíciles, ubicación de la realidad de ese momento, y esperar el fortalecimiento de las condiciones económicas para superar este desafortunado momento. Con el paso de los años se tomaron medidas económicas que iban encaminadas a fortalecer nuestra economía nacional, bajaron los intereses, y en la actualidad la población busca mayor seguridad en sus transacciones, por lo que a diferencia de algunos años, se contempla como una opción a considerar fuertemente el financiamiento con intereses de tasa fija, por la seguridad de conocer y medir el compromiso adquirido. Cabe recordar que a mayor seguridad menor riesgo y a

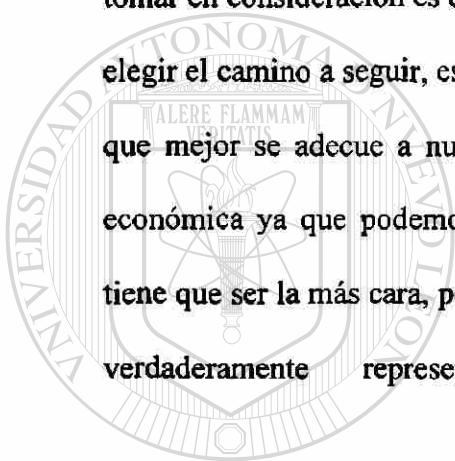
menor seguridad mayor riesgo, la decisión depende de los recursos con los que se cuente y el temperamento del inversionista.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Debido a la experiencia observada en nuestro desempeño profesional, surgió la inquietud de basar esta tesis en una pregunta que con cierta frecuencia nos hacen los empresarios para tomar la decisión adecuada de acuerdo a sus circunstancias, y esta pregunta es: ¿podrías analizar cuál de las opciones en la adquisición de un vehículo es más conveniente para mi empresa, desde el punto de vista de flujo de efectivo y considerando también el aspecto fiscal?

Los empresarios tienen un fuerte apoyo cuando acuden con asesores profesionales, ya que ellos contribuyen con su conocimiento para ayudar a tomar las mejores decisiones de acuerdo a las circunstancias que rodean los casos en específico que se presentan.

Las opciones vigentes en la economía van acompañadas de riesgos y responsabilidades pero también de satisfacciones, y algo muy importante que debemos tomar en consideración es que todo cuesta dinero, esfuerzo, decisión, por lo que antes de elegir el camino a seguir, es conveniente analizar las opciones que tenemos para tomar la que mejor se adecue a nuestras necesidades y posibilidades; no siempre será la más económica ya que podemos no tener los recursos necesarios para accederla, tampoco tiene que ser la más cara, por desconocimientos de opciones intermedias; debe ser la que verdaderamente represente una oportunidad para nuestro desarrollo.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

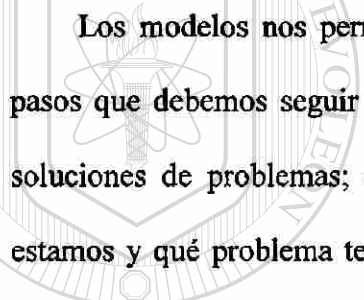


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 4

MODELO DE ANÁLISIS

4.1 Propósito del Modelo de Análisis



Los modelos nos permiten visualizar de una manera más sencilla y práctica los pasos que debemos seguir para establecer nuevos procedimientos, políticas, análisis y soluciones de problemas; donde el punto de partida es aquel que nos indica dónde estamos y qué problema tenemos, y el punto final nos señala hacia dónde queremos y podemos llegar, así como encontrar la solución de nuestro problema.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

A continuación se muestra el modelo que se aplicará en el desarrollo del presente estudio, con el objeto de señalar la secuencia de los pasos a seguir en el análisis de las opciones de financiamiento en la adquisición de vehículos. (Ver figura 1, pág. 11)

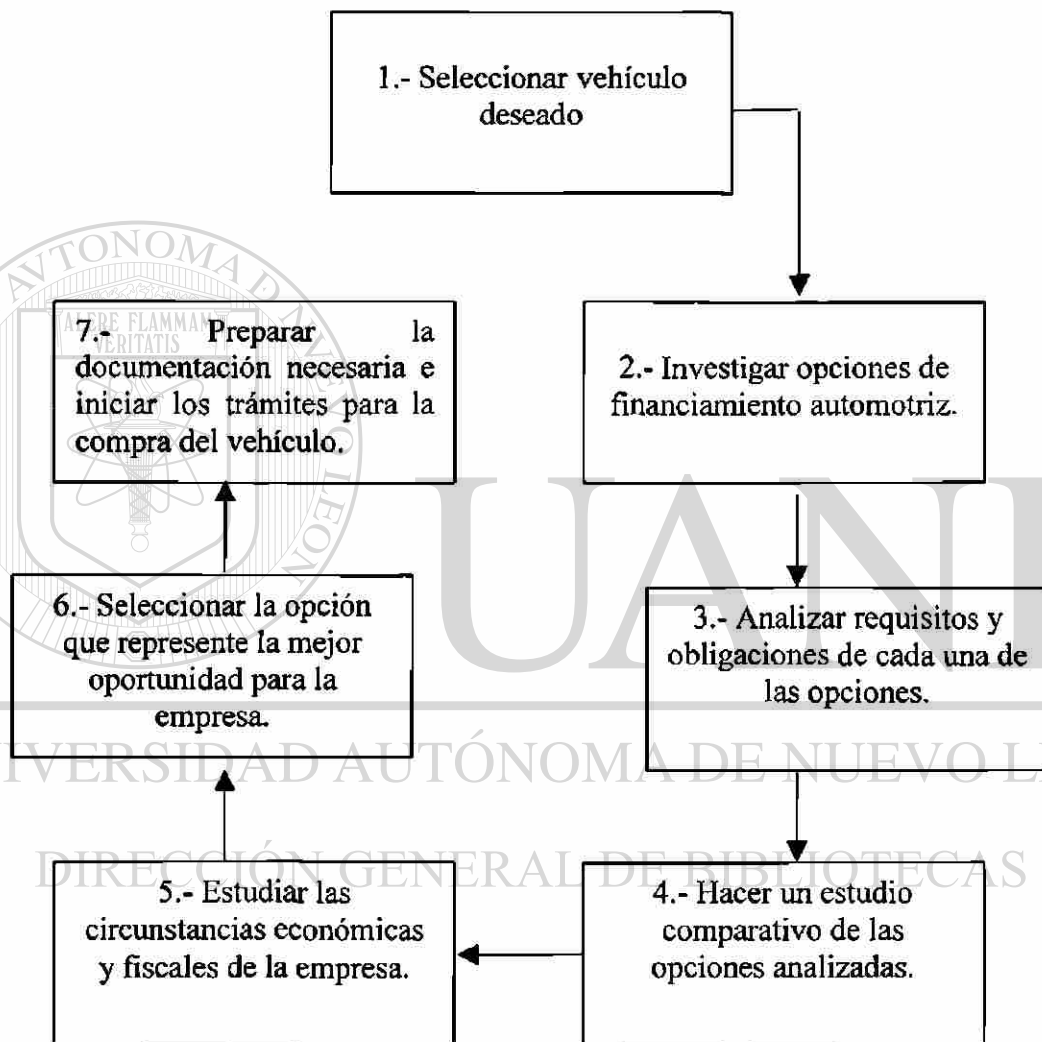


Figura 1 – Modelo de Análisis

4.2 Descripción del Modelo de Análisis

1. Seleccionar vehículo deseado.

Consiste en seleccionar qué marca, tamaño y modelo de vehículo queremos comprar, así como los requisitos fiscales de deducibilidad de la unidad. Actualmente existen en el mercado diferentes marcas con ingeniería y tecnología de punta como la japonesa, americana, francesa, etc y todas satisfacen las necesidades de los compradores.

La elección de una u otra marca es de acuerdo a las características de los vehículos comparadas con los requerimientos de los usuarios, o con los gustos de los mismos. La decisión puede ser por un vehículo marca Chrysler, Ford, Nissan, o cualquier otro, pero la base para decidir es contestarte algunas preguntas como: ¿Para qué quiero comprar un vehículo?, ¿Qué busco en un vehículo: comodidad, rendimiento, imagen, marca, precio, tamaño?, ¿Quiero comprar un vehículo nuevo o usado?, ¿El modelo del vehículo debe ser del año en curso, o puede ser de años anteriores?, ¿Hay diversos centros de servicio

que le den mantenimiento al vehículo seleccionado? ¿Quiero transportar únicamente personas en él o también requiero transportar producto? Esta última pregunta nos lleva a analizar el tamaño del vehículo, si nuestras necesidades demandan un tamaño chico, mediano o grande, así como si se desea tener algunas comodidades como son: la transmisión automática o estándar, con clima o sin él, eléctrico o no.

Hay una pregunta más que es básica para continuar adelante con nuestro modelo y es ¿cuáles requisitos debo cumplir para que sea deducible el vehículo que deseo

comprar?. De acuerdo a la legislación vigente, en el Artículo 46, Fracción II, de la Ley del Impuesto sobre la Renta nos dice lo siguiente:

“Las inversiones en automóviles solo serán deducibles hasta por un monto de \$150,000.00, siempre que sean automóviles utilitarios. (Cantidad actualizada a Septiembre del 2001: \$ 338,202.00).

Automóviles utilitarios.

Para efectos de esta fracción son automóviles utilitarios aquellos vehículos que se destinen exclusivamente al transportes de bienes o prestación de servicios relacionados con la actividad del contribuyente, que no se encuentren asignados a una persona en particular, que permanezcan fuera del horario de labores en un lugar específicamente destinado para tal efecto, debiendo tener todas las unidades un mismo color distintivo y ostentar ambas puertas delanteras el emblema o logotipo del contribuyente, y en caso de

que el contribuyente no cuente con un emblema o logotipo, el total del espacio asignado al mismo, se deberá ocupar con la leyenda automóvil utilitario. El emblema, logotipo o

leyenda que lo sustituya deberá ocupar un espacio mínimo de cuarenta centímetros de largo por cuarenta centímetros de ancho y debajo de dicho espacio deberá inscribirse la leyenda propiedad de: seguido del nombre, denominación o razón social del contribuyente que lo deduzca, con letras cuya altura mínima sea de diez centímetros. El emblema, logotipo o leyendas deberán ser de un color distinto y contrastante del color del automóvil.

Automóviles costosos.

En ningún caso serán deducibles las deducciones en automóviles comprendidos dentro de las categorías “B”, “C” y “D” a que se refiere el artículo 5º. De la Ley de Impuesto Sobre Tenencia o Uso de Vehículos.

Actividad de Arrendamiento.

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable tratándose de contribuyentes cuya actividad preponderante consista en el otorgamiento del uso o goce temporal de automóviles, siempre y cuando los destinen exclusivamente a dicha actividad.”

En el Artículo 5º De la Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículos vigente, en su Capítulo II, referente a los Automóviles, define las Categorías para el cálculo de la Tenencia conforme a lo siguiente:

Categoría	Valor Total del Vehículo en Miles de Pesos
-----------	--

“A”	Hasta de 420
-----	--------------

“B”	De más de 420 a 825
-----	---------------------

“C”	De más de 825 a 1,304
-----	-----------------------

“D”	De más de 1,304 en adelante.
-----	------------------------------

Al ir contestando estas preguntas y analizando los aspectos mencionados anteriormente, podremos llegar a definir cuál es el vehículo que deseamos comprar.

2. Investigar opciones de financiamiento.

Al conocer el precio del vehículo que seleccionamos, debemos contestarnos las siguientes preguntas: ¿Tengo el dinero disponible para pagarlo de contado?, Si lo compro de contado, ¿no me ocasionará un problema de flujo de efectivo para cubrir otros gastos que son necesarios o realizar inversiones que son igualmente importantes para el crecimiento de la empresa?, Si no tengo el dinero suficiente para comprarlo de contado, ¿puedo encontrar otras opciones en el mercado que me permitan hacerlo sin dejar de cumplir con las demás obligaciones que he adquirido con anterioridad? Las respuestas a estas preguntas nos llevarán a investigar las diferentes opciones que existen en el mercado como son: créditos directos de la planta productora de vehículos, créditos bancarios, arrendamiento financiero o arrendamiento puro.

La situación económica del país es un elemento importante y determinante en las opciones de financiamiento que se ofrecen en el mercado, ya que de ella se desprende la

medición del riesgo que se corre al depositar la confianza en la capacidad de pago de los compradores en términos generales. Si el país está viviendo una economía estable, de crecimiento y con disponibilidad de efectivo en el mercado, la posibilidad de cumplimiento de los compradores es una, pero si la economía es recesiva, las circunstancias de la población cambian a restrictivas y disminución de flujos de efectivo, por concepto de pérdidas masivas de empleo, escasez de dinero en el mercado y otros elementos que nos llevan a considerar como lo más importante la subsistencia, y en forma automática se van disminuyendo las opciones de crédito que se ofrecen en el mercado o las que existen se realizan a tasas de intereses muy elevadas. Esta observación es aplicable desde un punto de vista general, sin embargo cada fuente de

financiamiento estudia la viabilidad de otorgar el crédito a cada solicitante en particular, independientemente de la situación económica nacional, pero sin dejar de tomarla en cuenta.

3. - Analizar requisitos y obligaciones de cada una de las opciones.

Para solicitar un crédito se requiere llenar una solicitud que contenga información valiosa para los analistas del crédito y en base a ella determinar si somos sujetos o no de dicho crédito. Cada opción de financiamiento tiene sus propios cuestionarios y requerimientos de documentación comprobatoria de nuestra situación económica, sin embargo, hay algo en que todas coinciden y es que debemos demostrar que somos una empresa cumplida comercialmente hablando, que hacemos frente a nuestros compromisos y obligaciones, así como reunimos los requerimientos para adquirir compromisos de pago.

En cada opción establecen sus reglas de los financiamientos, como el importe que van a financiar, si es el valor de la unidad con el Impuesto al Valor Agregado (IVA) incluido o sin incluir, con seguro financiado o no y dónde se debe adquirir el mismo, el porcentaje de enganche que se debe pagar, la cantidad que representa la apertura del crédito y el número de mensualidades a liquidar. Por lo tanto, debemos tomar en cuenta estos requisitos para evaluar si los podemos cumplir desde el inicio hasta el fin; y si alguna de estas opciones representa algunas ventajas sobre las otras.

4. **Hacer un estudio comparativo de las opciones analizadas.**

En este paso ya contamos con todos los elementos externos de nuestro estudio que nos permitirá comparar los porcentajes de anticipo que representa cada opción, el importe de la apertura de crédito y por lo tanto, los desembolsos económicos iniciales. Se analizará la diferencia en el importe de las mensualidades tomando como base una comparación equitativa de plazos iguales de crédito; y por último se determinará el importe total que representaría la operación completa de financiamiento en cada opción estudiada.

Al hacer este estudio podemos obtener como resultado cuál de las propuestas expuestas es la de menor inversión total y cuál es la de mayor cantidad, ya que el costo de la unidad es el mismo, lo que cambia es la forma de pagarlo y los intereses que se apliquen en cada opción, así que la variación que puede existir al comparar las sumas de todas las variables llegará a ser significativa.

Suele suceder con cierta frecuencia que consideremos innecesario hacer esta comparativa, debido a que el vendedor de una de las opciones nos transmitió toda su confianza en el financiamiento que él nos ofrece, sin embargo, no debemos dejarnos llevar por lo que aparenta ser una excelente opción o la mejor oferta, ya que todos los vendedores deben hacer su trabajo, y éste es vender. Pero nosotros también debemos hacer el nuestro y los números son fríos y si nos apoyamos en ellos nos pueden revelar información que a simple vista no se ve. Quizás descubramos que tenía razón el vendedor de la excelente opción, pero si es así, nuestra decisión se tomará en base a un análisis que la sustenta y no únicamente en las apariencias.

5. Estudiar las circunstancias económicas y fiscales de la empresa.

Es en este paso donde relacionamos los elementos externos, que son las propuestas de financiamiento, con los elementos internos, que es nuestra situación de flujo de efectivo y la aplicación de estrategias fiscales.

Si la empresa tiene un flujo de efectivo abundante para realizar inversiones y comprar un vehículo de contado representa una verdadera oportunidad económica comparada con la adquisición a través de financiamiento, debemos tomar esta opción como la mejor para la empresa. Pero si la situación de la empresa no es tan favorable, entonces debemos ver cuál opción de financiamiento representa la mejor oportunidad de inversión para ella, considerando los requisitos documentales y los compromisos de flujos de efectivo en el plazo del financiamiento propuesto; ya que no debemos preocuparnos tan solo por el anticipo que se requiere, también hay que considerar la posibilidad de generar flujos suficientes para cubrir nuestras obligaciones normales y el pago de la mensualidad correspondiente durante el período que dure el financiamiento automotriz. Para ello podemos preparar una proyección de los ingresos y egresos que la empresa espera realizar en el período comprendido entre el inicio del financiamiento y el término del mismo, sabiendo de antemano, que ésta es sólo una proyección, pero debemos tratar de hacerla con la mayor honestidad posible tomando como base el desempeño de la empresa en los últimos meses y proyectando sus tendencias en el futuro.

Desde el punto de vista fiscal, si la empresa realiza pagos mensuales de impuestos, entonces cualquier mes es bueno para hacer una inversión de este tipo, ya que el Impuesto al Valor Agregado (IVA) lo puede trasladar en los impuestos que deberá pagar en el siguiente mes. Pero si es una empresa que sus impuestos los paga en forma trimestral, y no hay una urgencia de comprar el vehículo en un tiempo determinado, la mejor opción es adquirirlo en el último mes del trimestre en curso, ya que los beneficios del traslado del Impuesto al Valor Agregado (IVA) los verá reflejados inmediatamente en el mes siguiente, que es el mes de pago de impuesto, por lo que financieramente hablando es el mejor momento para realizar una transacción de inversión.

En cuanto al derecho a depreciar el valor del vehículo la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, en el Artículo 44, Fracción VI, nos dice lo siguiente:

Deducciones de bienes tangibles.

“25 % para automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones y remolques.”

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

6. Seleccionar la opción que represente la mejor oportunidad para la empresa.

En este momento tenemos conocimiento del vehículo que deseamos comprar, de las distintas opciones de financiamiento, nuestras circunstancias económicas actuales y proyectadas hacia futuro, así como el mejor momento de invertir fiscalmente hablando; por lo tanto, lo que nos queda por hacer es seleccionar cuál de las distintas alternativas que hemos estudiado y analizado representa el menor costo de acuerdo a nuestras posibilidades de pago.

Es aquí donde tomaremos la decisión que se fundamenta en los resultados de los pasos anteriores, por lo que podemos comprender la importancia de la efectividad de cada procedimiento señalado, ya que si la información no es correcta y veraz, nuestra decisión podría estar equivocada; y las consecuencias de ello podrían no reflejarse de inmediato, sino a través del tiempo.

7. Preparar la documentación necesaria e iniciar los trámites para la compra del vehículo.

Una vez seleccionada la opción más adecuada para la empresa, deberá procederse a preparar toda la papelería requerida, así como el llenado de la solicitud de la fuente de financiamiento escogida, para que el proceso de compra empiece y podamos disponer de la unidad lo más pronto posible.

Como podemos observar, este modelo nos llevará paso a paso por el procedimiento que debemos seguir para seleccionar la mejor opción en la compra de un vehículo, tomando en consideración las circunstancias en las que se encuentra la empresa.

CAPÍTULO 5

SELECCIÓN DEL VEHÍCULO OBJETO DE ANÁLISIS.

El punto de partida para cualquier análisis es determinar lo que vamos a analizar, por lo tanto utilizaremos el vehículo seleccionado por la empresa que se establecerá como ejemplo en los capítulos que revisaremos durante el presente estudio.

Las características de la empresa son las siguientes:

La empresa “Treviño González y Asociados, S.C.” es una promotora de seguros,

cuya actividad comercial es la venta de seguros y fianzas. Su domicilio fiscal está ubicado en Monterrey, N.L.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Debido al crecimiento de sus ventas y a la investigación de mercado realizada en la ciudad de Nuevo Laredo, Tamaulipas, se tomo la decisión de instalar una sucursal en esa ciudad, ya que el resultado del estudio de mercadotecnia reveló que existen prometedoras posibilidades de crecimiento y expansión en ese territorio, por lo que va a ser necesario que la persona asignada como responsable de la remodelación y apertura

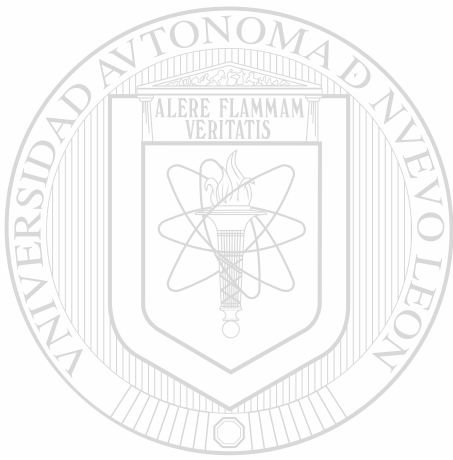
de las oficinas cuente con los medios de transporte necesarios para trasladarse de Monterrey a Nuevo Laredo y viceversa.

El propietario de la promotora ha tenido experiencia con los vehículos marca Chrysler, los cuales desde su óptica personal reúnen los requerimientos de calidad, rendimiento e imagen que él desea, por lo que nos solicitó hacer un estudio de las opciones de financiamiento disponibles para la adquisición de un vehículo tipo Stratus SE, automático y con clima, ya que quiere tener la seguridad de que su personal va a contar con un medio de transporte adecuado para cubrir las expectativas que se han establecido sobre la base de lo mencionado anteriormente, así como la deducibilidad del vehículo.

Considerando las diversas inversiones que deberá realizar la empresa Treviño González y Asociados, S.C. para iniciar las actividades en la sucursal de Nuevo Laredo, podemos determinar que es de gran importancia la decisión que se tome derivada del estudio que presentaremos, ya que los recursos económicos no son ilimitados por lo que el rendimiento de los mismos debemos optimizarlos.

El estudio que nos están solicitando en este mes de Septiembre del año 2001, nos permitirá analizar una situación especial que se da en el mercado de los vehículos; y es que, en este mes se ofrecen los vehículos del año en curso con planes de venta especiales porque lo importante para las agencias automotrices es la venta del inventario de los autos del año que se termina (2001), y se inicia la precampaña de venta de los vehículos del año que está por iniciar, en este caso serían los autos del año 2002. Esta situación nos

permitirá conocer las ventajas y desventajas de adquirir el mismo vehículo pero de años distintos, y analizar las diferencias que puedan estar reflejadas en el costo del financiamiento.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

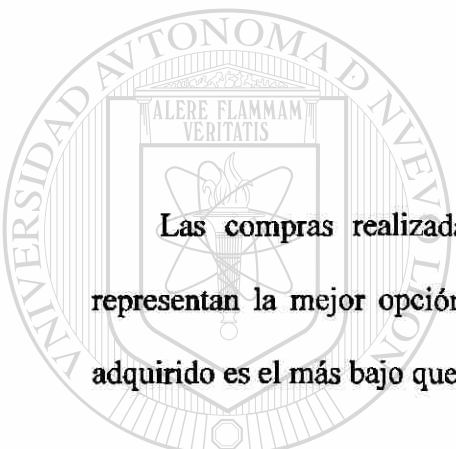


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 6

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ

6.1 Contado



Las compras realizadas de contado o en efectivo, son las que normalmente representan la mejor opción de compra, ya que el valor que se paga por el vehículo adquirido es el más bajo que puede ofrecerse en el mercado.

Si comprar de contado es la opción más económica, ¿por qué buscamos otras opciones para comprar un vehículo?. Porque si bien es cierto que es la opción de menor precio, también es cierto que ese ofrecimiento se hace únicamente por la recuperación inmediata por parte del vendedor del costo de su inversión y su utilidad se ve reflejada rápidamente, sin correr riesgos de convertirse la transacción en una cuenta incobrable, y eso tiene un beneficio para el vendedor, por lo que parte de dicho beneficio lo transfiere al comprador a través de un valor de compra más atractivo. Sin embargo, la liquidez que se requiere para decidirse por esta opción es uno de los problemas a los que comúnmente se enfrentan las empresas, ya que las obligaciones y compromisos adquiridos, en

ocasiones, no permiten que los flujos de efectivo proporcionen sobranes de esa magnitud; y es en ese momento donde es conveniente buscar otras opciones de compra, que a pesar del costo de financiamiento que se tenga que pagar, siga representando una opción atractiva para la empresa.

El precio de los vehículos tiene un plazo de vigencia, por lo que el no tomar la decisión en un período determinado, nos podemos exponer a un cambio de precio.

Los requisitos que nos solicitan para comprar un vehículo de contado son:

1. Decidir cuál es el vehículo que deseamos comprar (en este caso es el Stratus SE)
2. Realizar el pago en la Tesorería de la Agencia a la que le compraremos el auto.
3. Proporcionar los datos necesarios para la factura.
 - 3.1. Nombre de la empresa o Razón Social.
 - 3.2. R.F.C. (Registro Federal del Contribuyente) de la Empresa
 - 3.3. Domicilio Fiscal.

Las ventajas de comprar de contado son:

1. Podemos obtener un mejor precio del vehículo.
2. No adquirimos deuda (pasivo) para la empresa.
3. No pagamos un costo de financiamiento.
4. Nos entregan inmediatamente la factura de nuestra inversión.

Las desventajas de comprar de contado son:

1. Se requiere desembolsar el importe total de la compra, el cual puede representar un desequilibrio en nuestro flujo de efectivo actual y futuro, si estos flujos son muy limitados en la empresa o de difícil proyección (empresas con fluctuaciones considerables de ingresos por períodos).
2. Por aprovechar un precio más atractivo podemos dejar de adquirir otras inversiones que son igual o más importantes y necesarias que lo que estamos comprando.
3. Podemos agotar las reservas de efectivo que disponíamos para casos de emergencia o situaciones de contingencia.

A continuación presentamos el estudio realizado para la adquisición de un vehículo con la opción de compra de contado, considerando como ejemplo el mismo auto pero con dos modelos diferentes, el año 2001 y el 2002. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS I, pág. 27)

Las bases sobre las cuales se desarrolló el presente estudio es la consideración del precio del vehículo y el pago del seguro; ya que estas variables pueden cambiar según la opción de financiamiento que se considere. No se está incluido el pago de tenencia, porque este elemento es el mismo, es decir, que no hay cambio en el importe que debe pagarse independientemente de la opción seleccionada.

CUADRO DE ANÁLISIS I
PAGO DE CONTADO

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		PAGO DE CONTADO	
Datos del Vehículo			
Marca	Chrysler		
Estilo	Stratus SE		
Modelo	2001		
Condiciones de pago	Contado		
	Financiado		No Financiado
Precio			153,359.74
I.V.A.			23,003.96
Total			176,363.70
Seguro			6,835.46
I.V.A.			1,025.32
Total			7,860.78
Sub-Total			184,224.48
ANÁLISIS DE FLUJO			
Pago Contado	\$	184,224.48	
ANÁLISIS FISCAL			
Inversión	\$	153,359.74	
Valor del vehículo			
Gastos			
Seguro	\$	6,835.46	
Suma	\$	6,835.46	
Impuestos			
I.V.A. Vehículo	\$	23,003.96	
I.V.A. Seguro	\$	1,025.32	
Suma	\$	24,029.28	
Importe Total de la Compra	\$	184,224.48	

CUADRO DE ANÁLISIS I (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		PAGO DE CONTADO	
Datos del Vehículo			
Marca	Chrysler		
Estilo	Stratus SE		
Modelo	2002		
Condiciones de pago	Contado		
	Financiado		No Financiado
Precio		\$	153,818.09
I.V.A.		\$	23,072.71
Total		\$	176,890.80
	Seguro	\$	6,857.95
I.V.A.		\$	1,028.69
Total		\$	7,886.64
Sub-Total		\$	184,777.44
ANÁLISIS DE FLUJO			
Pago Contado	\$	184,777.44	
ANÁLISIS FISCAL			
Inversión			
Valor del vehículo	\$	153,818.09	
Gastos			
Seguro	\$	6,857.95	
Suma	\$	6,857.95	
Impuestos			
I.V.A. Vehículo	\$	23,072.71	
I.V.A. Seguro	\$	1,028.69	
Suma	\$	24,101.41	
Importe Total de la Compra	\$	184,777.44	

6.2 Crédito Automotriz de Planta

La planta productora de vehículos ofrece planes de financiamiento de acuerdo a la aceptación de sus modelos y a los movimientos de inventario que se van reflejando con el transcurso del tiempo. Estos planes pueden ofrecer diferentes plazos de pago y tasas de interés. Entre mayor sea la aceptación de sus modelos y su rotación de inventarios sea rápida, es menor la probabilidad de promociones con tasas de interés bajas y plazos amplios, pero si alguno o varios de sus modelos están con una rotación lenta de inventario, o nos encontramos en el período de llegada de los modelos nuevos del año que está por iniciar, podremos encontrar ofrecimientos atractivos tanto de plazos de pago como de tasas de interés bajas o inclusive pueden ofrecer hasta el 0% de interés.

Normalmente la diferencia entre una compra de contado y una a plazos es la oportunidad de conseguir un descuento adicional si se paga el importe total del vehículo en una sola exhibición, es decir, el precio de compra es diferenciado, se maneja el precio de contado para pagos en una sola exhibición y el precio de lista, que es más alto, para compras a crédito, y esa diferencia puede considerarse como un costo de financiamiento, aún y cuando la tasa de interés sea del 0%. Sin embargo, en estos momentos se están ofreciendo los vehículos al mismo precio, independientemente de la opción de compra que se seleccione, por lo que nos resulta más atractivo realizarla a crédito con financiamiento de la planta, que hacer un solo pago por el importe total del vehículo.

Cuando se efectúa la compra de contado el seguro del auto se adquiere en la aseguradora de nuestra preferencia, pero cuando se compra a crédito el seguro se deberá comprar con la aseguradora seleccionada por la planta automotriz.

Los requisitos del financiamiento automotriz de planta son:

1. Llenar una solicitud de crédito para la adquisición del vehículo, que consta de lo siguiente:

- 1.1. Datos de la Empresa.

- 1.1.1. Razón Social.

- 1.1.2. Domicilio completo.

- 1.1.3. Teléfonos.

- 1.1.4. R.F.C.

- 1.1.5. Datos de la Escritura Constitutiva. (Número, fecha, registro público de comercio, número de Notario Público, lugar de Notaría)

- 1.1.6. Objeto Social.

- 1.1.7. Personal autorizado para suscribir títulos de crédito.

- 1.2. Referencias Comerciales.

- 1.2.1. Principales 3 proveedores (Empresa, dirección, teléfono, persona a contactar)

- 1.3. Datos del Aval u Obligado Solidario.

- 1.3.1. Datos Personales. (Apellido paterno, materno y nombre, edad, RFC, estado civil, nombre de la esposa o esposo, en su caso; domicilio completo, teléfono)

1.3.2. Datos de inmueble. (datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, y libertad de gravamen).

1.3.3. Nombre y Firma del Representante Legal y del Aval.

2. Lista de Documentos requerida.

2.1. Comprobante de domicilio, cliente y aval (máximo dos meses de antigüedad)

2.2. Declaración de impuesto anual y parciales del presente ejercicio.

2.3. Acta Constitutiva (con datos de registro)

2.4. Poder del Representante Legal.

2.5. Identificación oficial con foto y firma, representante legal y aval (IFE, Pasaporte, Cédula Profesional)

2.6. Estados de cuenta bancario de los últimos tres meses.

2.7. Título de Propiedad del inmueble ofrecido en garantía (propiedad del aval).

En nuestra investigación, las condiciones de mercado existentes en la actualidad

para este tipo de financiamiento y en relación al auto objeto de nuestro estudio (Stratus SE) es la de hacer un pago de un enganche equivalente al 35% del valor del vehículo con el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) incluido, así como del seguro; más un importe por apertura del crédito; el resto se financiará a un plazo determinado según el modelo del vehículo, a una tasa fija de interés, donde todas las mensualidades serán iguales.

La promoción que se está ofreciendo en el mes de Septiembre, que es el mes base de nuestro estudio es la siguiente:

1. Para vehículos modelo 2001, el plazo del financiamiento es a 18 meses con 0% de intereses.

2. Para vehículos modelo 2002, el plazo del financiamiento puede ser de 18 o 24 meses con 16% de intereses. (Para efectos de este estudio vamos a considerar únicamente el plazo de 18 meses para poder hacer un análisis de las diferentes opciones de financiamiento pero con los mismos plazos de crédito, para que la comparación pueda ser equivalente):

Las ventajas de comprar con financiamiento de planta automotriz son:

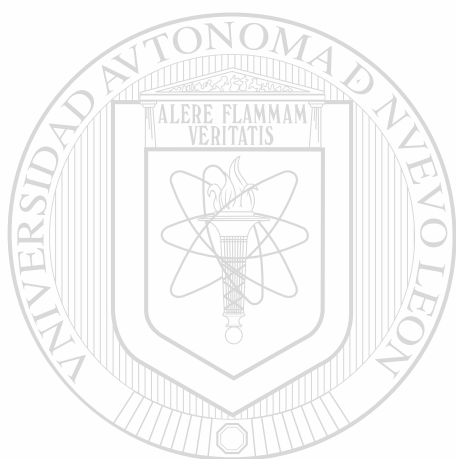
1. En el Departamento de Créditos de la misma Agencia de Autos nos proporcionan toda la información y nos tramitan el crédito.
2. No hay en estos momentos diferencia en el precio si compramos de contado o de crédito, por lo que es más atractivo comprar a crédito.
3. Esta opción nos permite optimizar nuestro flujo de efectivo, ya que los requerimientos económicos que nos solicitan son de un enganche y después mensualidades de una cantidad más moderada pero conocida; por lo que si necesitamos hacer otro tipo de inversiones y nuestro flujo de efectivo no es muy abundante, esta opción nos permitirá hacer combinaciones de inversiones atractivas para nuestra empresa.
4. Al ser autorizado nuestro crédito y dar el enganche nos entregan nuestro vehículo.
5. El seguro del vehículo es tramitado por la misma Agencia de Autos.
6. Se adquiere una deuda (pasivo) pero con un importe determinado por anticipado del valor de la deuda, ya que los intereses son fijos, y esto nos permite no tener variaciones en nuestros pagos derivados de fluctuaciones en las tasas de interés.
7. Al tramitar un crédito y cumplir con el contrato del mismo, estamos dejando antecedentes crediticios favorables para que en próximas compras a crédito que

realicemos en la misma Agencia, la evaluación y trámite de la autorización del crédito sea más rápida y con un monto a financiar mayor.

Las desventajas de comprar con financiamiento de planta automotriz son:

1. La factura de propiedad del vehículo será entregada hasta que se efectúe el último pago del crédito, por lo tanto, no podemos vender el vehículo hasta que terminemos de pagarlo, ya sea en el plazo convenido o liquidar por anticipado las mensualidades que se encuentren pendientes al momento de querer venderlo.
2. Se adquiere una deuda (pasivo) con la agencia de autos, lo cual representa consideraciones mensuales de egresos en nuestro flujo de efectivo.
3. El importe del seguro que nos ofrecen en este tipo de financiamiento, por lo regular, es más caro que si nosotros lo compramos directamente a través de nuestro Agente de Seguros.
4. Se requiere de la entrega de un mayor número de documentos confidenciales de nuestra empresa para que se evalúe nuestra confiabilidad y capacidad de pago para el otorgamiento del crédito, en comparación con la compra de contado.
5. Normalmente existe un diferencial entre el precio de una compra realizada al contado y una efectuada a crédito (precio de contado contra precio de lista) y cuando nos ofrezcan una tasa de interés al 0 %, la diferencia existente en ambos precios la podemos considerar como un costo de financiamiento. (En estos momentos no hay esa diferencia, pero no podemos dejar de mencionarla como una desventaja porque en diferentes épocas ha existido).

A continuación muestro el análisis del estudio efectuado conforme a las bases descritas anteriormente para este tipo de financiamiento. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS II, Pág. 35)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CUADRO DE ANÁLISIS II

FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		
FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ		
Datos del Vehículo	Chrysler	
Marca	Stratus SE	
Estilo	2001	
Modelo		
Condiciones de pago	35 % Anticipo, resto 18 meses sin intereses	
	Financiado No Financiado Total	
Precio	\$ 153,359.74	
I.V.A.	\$ 23,003.96	
Total	<u>\$ 176,363.70</u>	
Seguro	\$ 8,651.99	
I.V.A.	\$ 1,297.80	
Total	<u>\$ 9,949.79</u>	
Sub-Total	<u>\$ 186,313.49</u>	
Enganche	35.00% \$ 65,209.72	
Apertura de Crédito	\$ 2,785.39	
Neto	\$ 121,103.77	\$ 189,098.88
18 Pagos mensuales	\$ 6,727.99	

CUADRO DE ANÁLISIS II (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 65,209.72
Apertura	\$ 2,785.39
Importe Financiado	\$ 121,103.77
Intereses más I.V.A.	\$ -
Total	\$ 189,098.88
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,359.74
Gastos	
Seguro	\$ 8,651.99
Gastos de Apertura	\$ 2,422.08
Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 11,074.07
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,003.96
I.V.A. Seguro	\$ 1,297.80
I.V.A. Apertura	\$ 363.31
I.V.A. Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 24,665.07
Importe Total de la Compra	\$ 189,098.88

CUADRO DE ANÁLISIS II (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ	
Datos del Vehículo		Financiado	No Financiado
Marca	Chrysler		
Estilo	Stratus SE		
Modelo	2002		
Condiciones de pago			
25% Anticipo, resto 18 meses con 16% de interés anual			
Precio		\$ 153,818.09	
I.V.A.		\$ 23,072.71	
Total		<u>\$ 176,890.80</u>	
Seguro		\$ 8,674.13	
I.V.A.		\$ 1,301.12	
Total		<u>\$ 9,975.25</u>	
Sub-Total		<u>\$ 186,866.05</u>	
Enganche		25.00%	\$ 46,716.51
Apertura de Crédito			\$ 3,223.44
Neto		\$ 140,149.54	\$ 49,939.95
18 Pagos mensuales		\$ 8,969.10	\$ 190,089.49

CUADRO DE ANÁLISIS II (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ					
Mes	Neto a Financ.	Capital	Intereses (16%)	I.V.A. (15%)	Intereses + IVA	Pago Mensual	
1	\$ 140,149.54	\$ 6,820.14	\$ 1,868.66	\$ 280.30	\$ 2,148.96	\$ 8,969.10	
2	\$ 133,329.40	\$ 6,924.72	\$ 1,777.73	\$ 266.66	\$ 2,044.38	\$ 8,969.10	
3	\$ 126,404.68	\$ 7,030.89	\$ 1,685.40	\$ 252.81	\$ 1,938.21	\$ 8,969.10	
4	\$ 119,373.79	\$ 7,138.70	\$ 1,591.65	\$ 238.75	\$ 1,830.40	\$ 8,969.10	
5	\$ 112,235.09	\$ 7,248.16	\$ 1,496.47	\$ 224.47	\$ 1,720.94	\$ 8,969.10	
6	\$ 104,986.92	\$ 7,359.30	\$ 1,399.83	\$ 209.97	\$ 1,609.80	\$ 8,969.10	
7	\$ 97,627.62	\$ 7,472.14	\$ 1,301.70	\$ 195.26	\$ 1,496.96	\$ 8,969.10	
8	\$ 90,155.48	\$ 7,586.72	\$ 1,202.07	\$ 180.31	\$ 1,382.38	\$ 8,969.10	
9	\$ 82,568.77	\$ 7,703.05	\$ 1,100.92	\$ 165.14	\$ 1,266.05	\$ 8,969.10	
10	\$ 74,865.72	\$ 7,821.16	\$ 998.21	\$ 149.73	\$ 1,147.94	\$ 8,969.10	
11	\$ 67,044.56	\$ 7,941.08	\$ 893.93	\$ 134.09	\$ 1,028.02	\$ 8,969.10	
12	\$ 59,103.48	\$ 8,062.85	\$ 788.05	\$ 118.21	\$ 906.25	\$ 8,969.10	
13	\$ 51,040.63	\$ 8,186.48	\$ 680.54	\$ 102.08	\$ 782.62	\$ 8,969.10	
14	\$ 42,854.15	\$ 8,312.00	\$ 571.39	\$ 85.71	\$ 657.10	\$ 8,969.10	
15	\$ 34,542.15	\$ 8,439.45	\$ 460.56	\$ 69.08	\$ 529.65	\$ 8,969.10	
16	\$ 26,102.70	\$ 8,568.86	\$ 348.04	\$ 52.21	\$ 400.24	\$ 8,969.10	
17	\$ 17,533.84	\$ 8,700.25	\$ 233.78	\$ 35.07	\$ 268.85	\$ 8,969.10	
18	\$ 8,833.59	\$ 8,833.59	\$ 117.78	\$ 17.67	\$ 135.45	\$ 8,969.10	
	\$ 140,149.54	\$ 140,149.54	\$ 18,516.69	\$ 2,777.50	\$ 21,294.20	\$ 161,443.80	

CUADRO DE ANÁLISIS II (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO DIRECTO DE PLANTA AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 46,716.51
Apertura	\$ 3,223.44
Importe Financiado	\$ 140,149.54
Intereses más I.V.A.	\$ 21,294.20
Total	<u>\$ 211,383.69</u>
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,818.09
Gastos	
Seguro	\$ 8,674.13
Gastos de Apertura	\$ 2,802.99
Financiamiento	\$ 18,516.69
Suma	<u>\$ 29,993.82</u>
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,072.71
I.V.A. Seguro	\$ 1,301.12
I.V.A. Apertura	\$ 420.45
I.V.A. Financiamiento	\$ 2,777.50
Suma	<u>\$ 27,571.79</u>
Importe Total de la Compra	<u>\$ 211,383.69</u>

6.3 Crédito Automotriz Bancario

Los bancos nos proporcionan diferentes servicios crediticios, y uno de ellos es el financiamiento automotriz. Es una opción muy sólida y confiable en la cual podemos realizar nuestra solicitud de financiamiento ante un ejecutivo de cuenta para que nos oriente de los requerimientos necesarios para la tramitación del crédito y los compromisos que adquirimos al ser aprobada nuestra solicitud.

Cada banco tiene sus propias políticas de otorgamiento de créditos, pero hay generalidades que son solicitadas por todos los bancos, ya que el análisis de viabilidad de otorgamiento de un crédito se basa en información comercial y financiera del solicitante.

Uno de los factores de mayor importancia y trascendencia del por qué solicitar un crédito bancario para la compra de un vehículo en lugar de un crédito de planta automotriz, es por la posibilidad de contraer un crédito con el banco para realizar nuestra compra en la agencia de autos bajo el esquema de adquisición de contado, y así obtener un beneficio en el valor del auto; es decir, poder adquirirlo a un valor inferior al precio de lista, ya que la compra se realizaría en una sola exhibición. Sin embargo, bajo las circunstancias actuales del mercado en la compra del auto Stratus SE, la agencia no está otorgando precios diferenciados por la compra de contado con respecto a la de crédito, por lo que el beneficio podría no verse reflejado en una operación como ésta. Sin embargo el banco con el que se efectuó nuestra investigación para la realización de este estudio, tiene un convenio realizado con la compañía que maneja los financiamientos de

la marca Chrysler, por lo que nos ofrecen los mismos plazos y tasas de interés que se establecen en las agencias, solo que el importe a financiar es el 65% del valor del vehículo sin incluir el I.V.A, por lo tanto el enganche que estaría a nuestro cargo sería mayor que si se solicitara un crédito automotriz de planta. Además, nos ofrecen la compra del seguro del auto con financiamiento o sin él, la decisión sería nuestra, pero el proveedor del seguro sería el mismo banco.

Los requisitos del financiamiento automotriz bancario son:

1. Llenar una solicitud de crédito automotriz que proporcione la siguiente información:

1.1. Datos de la Empresa.

1.1.1. Razón Social.

1.1.2. Actividad específica

1.1.3. Domicilio completo.

1.1.4. Teléfonos.

1.1.5. R.F.C.

1.2. Datos de la Operación.

1.2.1. Tasa (fija o variable)

1.2.2. Esquema de pago (tradicional, valor residual al final o en anualidades)

1.2.3. Plazo del Crédito (12, 18, 24 o 36 mensualidades)

1.2.4. Periodicidad del Pago (mensual o quincenal)

1.2.5. Marca del vehículo.

1.2.6. Descripción del vehículo (tipo y modelo)

1.2.7. Destino del vehículo (uso particular o comercial)

- 1.2.8. Valor con I.V.A.
- 1.2.9. Monto a financiar.
- 1.2.10. Seguro (financiado o de contado)
- 1.2.11. Tipo de Aval (familiar, no tiene, no necesita, otro)

1.3. Datos del Aval.

- 1.3.1. Nombre completo
- 1.3.2. R.F.C.
- 1.3.3. Actividad específica.
- 1.3.4. Domicilio
- 1.3.5. Teléfono
- 1.3.6. Relación del solicitante
- 1.3.7. Estado civil
- 1.3.8. Régimen conyugal y nombre del cónyuge
- 1.3.9. Otros avales.

-
- 1.3.10. Monto avalado.

1.4. Referencias Bancarias.

1.5. Referencias Comerciales

1.6. Líneas de crédito con otras instituciones.

1.7. Firmas del solicitante y del aval.

2. Documentación solicitada para realizar el trámite:

2.1. Cliente

- 2.1.1. Copia de identificación oficial con fotografía del apoderado legal.

(Credencial de elector o pasaporte)

2.1.2. Comprobante de domicilio (recibo).

2.1.3. Comprobante de ingresos

2.1.3.1. Declaración fiscal anual del último ejercicio y último trimestre.

2.1.3.2. Copia del R.F.C.

2.1.3.3. Copia de la Escritura Constitutiva de la Sociedad con sus respectivos datos de registro, así como copia de las escrituras de poderes y reformas vigentes.

2.1.3.4. Estados Financieros al cierre del ejercicio anterior con tres meses de antigüedad con relaciones analíticas debidamente firmadas.

2.1.3.5. Cuatro Referencias bancarias con 2 meses de antigüedad.

2.1.3.6. Cuatro Referencias comerciales con 2 meses de antigüedad.

2.2. Aval.

2.2.1. Copia de identificación oficial con fotografía (credencial de elector o pasaporte).

2.2.2. Comprobante de domicilio (recibo)

2.2.3. Si la persona que avala es una persona moral, se requiere de:

2.2.3.1. Copia de la última declaración de I.S.R. o I.V.A.

2.2.3.2. Copias de estados de cuenta de cheques de los últimos dos meses de los bancos con los que opera.

2.2.4. En su caso, Estados Financieros recientes de la persona que funja como aval con 3 meses de antigüedad para personas morales y hasta 6 meses para personas físicas con relaciones analíticas debidamente firmadas.

2.2.5. En su caso, tarjetón predial al corriente en sus pagos.

Las ventajas de comprar con financiamiento automotriz bancario son:

1. La compra del vehículo se realiza como una operación de contado en la agencia automotriz.
2. La factura de la compra la recibimos en el momento de efectuar el pago.
3. El financiamiento bancario nos permite evitar los problemas de liquidez ya que el desembolso fuerte se realizaría al dar el enganche, pero las mensualidades serían con importes más moderados, por lo que nos proporcionaría la oportunidad de combinar diferentes inversiones en caso de ser necesarias.
4. La tasa de interés fija nos ayuda a tener conocimiento por anticipado del valor de los importes mensuales a pagar, lo cual nos daría la seguridad de que nuestros pagos no van a cambiar con las fluctuaciones de intereses.
5. Al adquirir un préstamo bancario y cumplir con él, estamos dejando un antecedente en el banco que nos permitiría ser sujetos de crédito para otras ocasiones futuras.
6. Nos permiten la opción de financiar el seguro del auto o no.

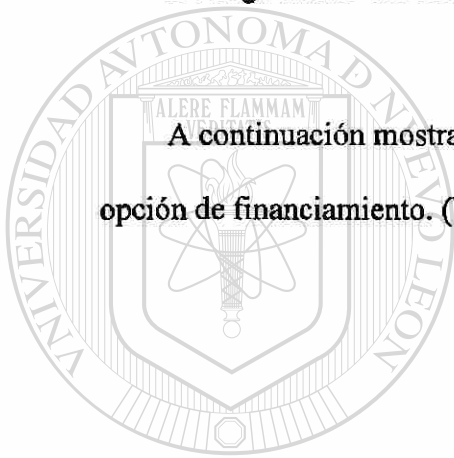
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Las desventajas de comprar con financiamiento automotriz bancario son:

1. La adquisición de una deuda (pasivo) que debemos de tomar en consideración dentro de nuestro flujo de efectivo mensual, ya que es un compromiso a un plazo fijo que podría representar limitantes en el destino del dinero para situaciones diversas.
2. El importe del enganche requerido en esta opción es de mayor cantidad que el de otras opciones, ya que no se financia el I.V.A. del vehículo.

3. Se adquiere una deuda (pasivo) con la agencia de autos, lo cual representa consideraciones mensuales de egresos en nuestro flujo de efectivo.
4. El importe del seguro que nos ofrecen en este tipo de financiamiento, por lo regular, es más caro que si nosotros lo compramos directamente a través de nuestro Agente de Seguros.
5. Se requiere de la entrega de un mayor número de documentos confidenciales de nuestra empresa para que se evalúe nuestra confiabilidad y capacidad de pago para el otorgamiento del crédito, en comparación con la compra de contado.

A continuación mostramos el análisis derivado del estudio que se realizó sobre esta opción de financiamiento. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS III, pág. 46)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



CUADRO DE ANÁLISIS III

FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.																																					
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ																																					
Datos del Vehículo Marca Estilo Modelo	Chrysler Stratus SE 2001																																				
Condiciones de pago	35 % Anticipo del Valor del Vehículo sin considerar I.V.A. 18 Meses sin Intereses Seguro no financiado pero adquirido en el Banco																																				
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: left;">Financiado</th> <th style="width: 50%; text-align: left;">No Financiado</th> <th style="width: 50%; text-align: left;">Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Precio</td> <td style="text-align: right;">\$ 153,359.74</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td style="text-align: right;">\$ 23,003.96</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">\$ 176,363.70</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Seguro</td> <td style="text-align: right;">\$ 9,140.30</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td style="text-align: right;">\$ 1,371.05</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">\$ 10,511.35</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-Total</td> <td style="text-align: right;">\$ 186,875.05</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Enganche</td> <td style="text-align: right;">35.00%</td> <td style="text-align: right;">\$ 87,191.22</td> </tr> <tr> <td>Apertura de Crédito</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 1,149.79</td> </tr> <tr> <td>Neto</td> <td style="text-align: right;">\$ 99,683.83</td> <td style="text-align: right;">\$ 88,341.01</td> </tr> <tr> <td>18 Pagos mensuales</td> <td style="text-align: right;">\$ 5,537.99</td> <td style="text-align: right;">\$ 188,024.84</td> </tr> </tbody> </table>	Financiado	No Financiado	Total	Precio	\$ 153,359.74		I.V.A.	\$ 23,003.96		Total	\$ 176,363.70		Seguro	\$ 9,140.30		I.V.A.	\$ 1,371.05		Total	\$ 10,511.35		Sub-Total	\$ 186,875.05		Enganche	35.00%	\$ 87,191.22	Apertura de Crédito		\$ 1,149.79	Neto	\$ 99,683.83	\$ 88,341.01	18 Pagos mensuales	\$ 5,537.99	\$ 188,024.84
Financiado	No Financiado	Total																																			
Precio	\$ 153,359.74																																				
I.V.A.	\$ 23,003.96																																				
Total	\$ 176,363.70																																				
Seguro	\$ 9,140.30																																				
I.V.A.	\$ 1,371.05																																				
Total	\$ 10,511.35																																				
Sub-Total	\$ 186,875.05																																				
Enganche	35.00%	\$ 87,191.22																																			
Apertura de Crédito		\$ 1,149.79																																			
Neto	\$ 99,683.83	\$ 88,341.01																																			
18 Pagos mensuales	\$ 5,537.99	\$ 188,024.84																																			

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 87,191.22
Apertura	\$ 1,149.79
Importe Financiado	\$ 99,683.83
Intereses más I.V.A.	\$ -
Total	\$ 188,024.84
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,359.74
Gastos	
Seguro	\$ 9,140.30
Gastos de Apertura	\$ 999.82
Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 10,140.12
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,003.96
I.V.A. Seguro	\$ 1,371.05
I.V.A. Apertura	\$ 149.97
I.V.A. Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 24,524.98
Importe Total de la Compra	\$ 188,024.84

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.			
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ			
Datos del Vehículo	Chrysler		
Marca	Stratus SE		
Estilo	2001		
Modelo			
Condiciones de pago	35 % Anticipo del Valor del Vehículo sin considerar I.V.A.		
	18 Meses sin Intereses		
	Seguro financiado y adquirido en el Banco		
	Financiado	No Financiado	Total
Precio	\$ 153,359.74		
I.V.A.	\$ 23,003.96		
Total	\$ 176,363.70		
Seguro	\$ 9,140.30		
I.V.A.	\$ 1,371.05		
Total	\$ 10,511.35		
Sub-Total	\$ 186,875.05		
Enganche	35.00%	\$ 76,679.87	
Apertura de Crédito		\$ 1,228.36	
Neto	\$ 110,195.18	\$ 77,908.23	\$ 188,103.41
18 Pagos mensuales	\$ 6,121.95		

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 76,679.87
Apertura	\$ 1,228.36
Importe Financiado	\$ 110,195.18
Intereses más I.V.A.	\$ -
Total	\$ 188,103.41
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,359.74
Gastos	
Seguro	\$ 9,140.30
Gastos de Apertura	\$ 1,068.14
Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 10,208.44
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,003.96
I.V.A. Seguro	\$ 1,371.05
I.V.A. Apertura	\$ 160.22
I.V.A. Financiamiento	\$ -
Suma	\$ 24,535.23
Importe Total de la Compra	\$ 188,103.41

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
Datos del Vehículo	Chrysler		
Marca	Stratus SE		
Estilo	2002		
Modelo			
Condiciones de pago	25% Anticipo, resto 18 meses con 16% de interés anual		
	Seguro no financiado pero adquirido en el Banco		
	Financiado	No Financiado	Total
Precio	\$ 153,818.09		
I.V.A.	\$ 23,072.71		
Total	\$ 176,890.80		
Seguro	\$ 9,180.33		
I.V.A.	\$ 1,377.05		
Total	\$ 10,557.38		
Sub-Total	\$ 187,448.18		
Enganche	25.00%	\$ 72,084.61	
Apertura de Crédito		\$ 1,326.68	
Neto		\$ 73,411.29	\$ 188,774.86
18 Pagos mensuales		\$ 7,382.87	

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ										
Tabla de Amortización		Neto a Financ.	Capital	Intereses (16%)	I.V.A. (15%)	Int + IVA	Pago Mensual					
Mes												
1	\$	115,363.57	\$	5,613.96	\$	1,538.18	\$	230.73	\$	1,768.91	\$	7,382.87
2	\$	109,749.61	\$	5,700.04	\$	1,463.33	\$	219.50	\$	1,682.83	\$	7,382.87
3	\$	104,049.57	\$	5,787.44	\$	1,387.33	\$	208.10	\$	1,595.43	\$	7,382.87
4	\$	98,262.12	\$	5,876.18	\$	1,310.16	\$	196.52	\$	1,506.69	\$	7,382.87
5	\$	92,385.94	\$	5,966.29	\$	1,231.81	\$	184.77	\$	1,416.58	\$	7,382.87
6	\$	86,419.65	\$	6,057.77	\$	1,152.26	\$	172.84	\$	1,325.10	\$	7,382.87
7	\$	80,361.88	\$	6,150.65	\$	1,071.49	\$	160.72	\$	1,232.22	\$	7,382.87
8	\$	74,211.23	\$	6,244.96	\$	989.48	\$	148.42	\$	1,137.91	\$	7,382.87
9	\$	67,966.26	\$	6,340.72	\$	906.22	\$	135.93	\$	1,042.15	\$	7,382.87
10	\$	61,625.54	\$	6,437.94	\$	821.67	\$	123.25	\$	944.93	\$	7,382.87
11	\$	55,187.60	\$	6,536.66	\$	735.83	\$	110.38	\$	846.21	\$	7,382.87
12	\$	48,650.94	\$	6,636.89	\$	648.68	\$	97.30	\$	745.98	\$	7,382.87
13	\$	42,014.05	\$	6,738.65	\$	560.19	\$	84.03	\$	644.22	\$	7,382.87
14	\$	35,275.40	\$	6,841.98	\$	470.34	\$	70.55	\$	540.89	\$	7,382.87
15	\$	28,433.41	\$	6,946.89	\$	379.11	\$	56.87	\$	435.98	\$	7,382.87
16	\$	21,486.52	\$	7,053.41	\$	286.49	\$	42.97	\$	329.46	\$	7,382.87
17	\$	14,433.11	\$	7,161.56	\$	192.44	\$	28.87	\$	221.31	\$	7,382.87
18	\$	7,271.55	\$	7,271.55	\$	96.95	\$	14.54	\$	111.50	\$	7,382.87
			\$	115,363.57	\$	15,241.97	\$	2,286.30	\$	17,528.27	\$	132,891.66

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 72,084.61
Apertura	\$ 1,326.68
Importe Financiado	\$ 115,363.57
Intereses más I.V.A.	\$ 17,528.27
Total	\$ 206,303.13
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,818.09
Gastos	
Seguro	\$ 9,180.33
Gastos de Apertura	\$ 1,153.63
Financiamiento	\$ 15,241.97
Suma	\$ 25,575.94
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,072.71
I.V.A. Seguro	\$ 1,377.05
I.V.A. Apertura	\$ 173.05
I.V.A. Financiamiento	\$ 2,286.30
Suma	\$ 26,909.10
Importe Total de la Compra	\$ 206,303.13

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
Datos del Vehículo	Chrysler		
Marca	Stratus SE		
Estilo	2002		
Modelo			
Condiciones de pago	25% Anticipo, resto 18 meses con 16% de interés anual		
	Seguro financiado y adquirido en el Banco		
	Financiado	No Financiado	Total
Precio	\$ 153,818.09		
I.V.A.	\$ 23,072.71		
Total	\$ 176,890.80		
Seguro	\$ 9,180.33		
I.V.A.	\$ 1,377.05		
Total	\$ 10,557.38		
Sub-Total	\$ 187,448.18		
Enganche	25.00%	\$ 64,166.58	
Apertura de Crédito		\$ 1,326.68	
Neto	\$ 123,281.60	\$ 65,493.26	\$ 188,774.86
18 Pagos mensuales	\$ 7,889.60		

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ					
Tabla de Amortización	Mes	Neto a Financ.	Capital	Intereses (16%)	I.V.A. (15%)	Int + IVA	Pago Mensual
	1	\$ 123,281.60	\$ 5,999.28	\$ 1,643.75	\$ 246.56	\$ 1,890.32	\$ 7,889.60
	2	\$ 117,282.32	\$ 6,091.27	\$ 1,563.76	\$ 234.56	\$ 1,798.33	\$ 7,889.60
	3	\$ 111,191.05	\$ 6,184.67	\$ 1,482.55	\$ 222.38	\$ 1,704.93	\$ 7,889.60
	4	\$ 105,006.38	\$ 6,279.50	\$ 1,400.09	\$ 210.01	\$ 1,610.10	\$ 7,889.60
	5	\$ 98,726.87	\$ 6,375.79	\$ 1,316.36	\$ 197.45	\$ 1,513.81	\$ 7,889.60
	6	\$ 92,351.09	\$ 6,473.55	\$ 1,231.35	\$ 184.70	\$ 1,416.05	\$ 7,889.60
	7	\$ 85,877.54	\$ 6,572.81	\$ 1,145.03	\$ 171.76	\$ 1,316.79	\$ 7,889.60
	8	\$ 79,304.72	\$ 6,673.59	\$ 1,057.40	\$ 158.61	\$ 1,216.01	\$ 7,889.60
	9	\$ 72,631.13	\$ 6,775.92	\$ 968.42	\$ 145.26	\$ 1,113.68	\$ 7,889.60
	10	\$ 65,855.21	\$ 6,879.82	\$ 878.07	\$ 131.71	\$ 1,009.78	\$ 7,889.60
	11	\$ 58,975.39	\$ 6,985.31	\$ 786.34	\$ 117.95	\$ 904.29	\$ 7,889.60
	12	\$ 51,990.08	\$ 7,092.42	\$ 693.20	\$ 103.98	\$ 797.18	\$ 7,889.60
	13	\$ 44,897.66	\$ 7,201.17	\$ 598.64	\$ 89.80	\$ 688.43	\$ 7,889.60
	14	\$ 37,696.49	\$ 7,311.59	\$ 502.62	\$ 75.39	\$ 578.01	\$ 7,889.60
	15	\$ 30,384.90	\$ 7,423.70	\$ 405.13	\$ 60.77	\$ 465.90	\$ 7,889.60
	16	\$ 22,961.20	\$ 7,537.53	\$ 306.15	\$ 45.92	\$ 352.07	\$ 7,889.60
	17	\$ 15,423.68	\$ 7,653.10	\$ 205.65	\$ 30.85	\$ 236.50	\$ 7,889.60
	18	\$ 7,770.57	\$ 7,770.57	\$ 103.61	\$ 15.54	\$ 119.15	\$ 7,889.60
			\$ 123,281.60	\$ 16,288.10	\$ 2,443.22	\$ 18,731.32	\$ 142,012.80

CUADRO DE ANÁLISIS III (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO BANCARIO AUTOMOTRIZ	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Erganche	\$ 64,166.58
Apertura	\$ 1,326.68
Importe Financiado	\$ 123,281.60
Intereses más I.V.A.	\$ 18,731.32
Total	\$ 207,506.18
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,818.09
Gastos	
Seguro	\$ 9,180.33
Gastos de Apertura	\$ 1,153.63
Financiamiento	\$ 16,288.10
Suma	\$ 26,622.07
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,072.71
I.V.A. Seguro	\$ 1,377.05
I.V.A. Apertura	\$ 173.05
I.V.A. Financiamiento	\$ 2,443.22
Suma	\$ 27,066.02
Importe Total de la Compra	\$ 207,506.18

6.4 Arrendamiento

6.4.1. Financiero

De acuerdo al Artículo 15 del Código Fiscal de la Federación vigente, el arrendamiento financiero se define como sigue:

“Es el contrato por el cual una persona se obliga a otorgar a otra el uso o goce temporal de bienes tangibles a plazo forzoso, obligándose esta última a liquidar, en pagos parciales como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales que establece la Ley de la materia.

En las operaciones de arrendamiento financiero, el contrato respectivo deberá celebrarse por escrito y consignar expresamente el valor del bien objeto de la operación y la tasa de interés pactada o la mecánica para determinarla.”

Al vencimiento del contrato se debe seleccionar alguna de las siguientes opciones terminales:

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que queda 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.

2. A prorrogar el plazo para continuar con su uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo en el contrato, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
3. A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se establezcan en el contrato.

En nuestro estudio las bases sobre las cuales se realizó el análisis del arrendamiento financiero son:

- El importe a financiar es el 100% del vehículo sin I.V.A. incluido.
 - El plazo del crédito será de 18 meses.
 - Los pagos mensuales serán iguales antes de considerar el I.V.A. del financiamiento.
 - La tasa de interés es variable (tasa líder + 9.00)
 - La tasa inicial anual para el cálculo será de 20.25%
-
- El porcentaje de la comisión por apertura será del 3%
 - El porcentaje de opción de compra será del 1%
 - El pago inicial estará compuesto del I.V.A. del vehículo, la comisión de apertura, los gastos de registro y se deberá dejar una renta en depósito por el equivalente a la última mensualidad con I.V.A. incluido.

Los requisitos para la obtención de un arrendamiento financiero son:

1. Llenar una solicitud de crédito proporcionando la siguiente información:
 - 1.1. Datos de la Empresa.

1.1.1. Razón Social.

1.1.2. Actividad específica

1.1.3. Domicilio completo.

1.1.4. Teléfonos.

1.1.5. R.F.C.

1.2. Datos de la Operación.

1.2.1. Tasa

1.2.2. Plazo del crédito

1.2.3. Marca del vehículo.

1.2.4. Descripción del vehículo (tipo y modelo)

1.2.5. Valor del vehículo

1.2.6. Monto a financiar.

1.2.7. Referencias Bancarias.

1.2.8. Referencias Comerciales

1.2.9. Firmas del solicitante y del aval.

2. Documentos requerida.

2.1. Cliente

2.1.1. Comprobante de domicilio (máximo dos meses de antigüedad)

2.1.2. Declaración fiscal anual del último ejercicio y último trimestre.

2.1.3. Copia del R.F.C.

2.1.4. Copia de la Escritura Constitutiva de la Sociedad con sus respectivos datos de registro, así como copia de las escrituras de poderes y reformas vigentes.

2.1.5. Estados Financieros al cierre del ejercicio anterior con tres meses de antigüedad con relación analíticas debidamente firmadas.

2.1.6. Poder del Representante Legal.

2.1.7. Identificación oficial con foto y firma, representante legal y aval (IFE, Pasaporte, Cédula Profesional)

2.1.8. Título de Propiedad del inmueble ofrecido en garantía (propiedad del aval).

2.2. Aval.

2.2.1. Copia de identificación oficial con fotografía (credencial de elector o pasaporte).

2.2.2. Comprobante de domicilio (recibo)

2.2.3. Si la persona que avala es una persona moral, se requiere de:

2.2.3.1. Copia de la última declaración de I.S.R. o I.V.A.

2.2.3.2. Estados Financieros recientes de la persona que funja como

aval con 3 meses de antigüedad para personas morales y hasta 6 meses para personas físicas con relaciones analíticas

debidamente firmadas.

2.2.3.3. En su caso, tarjetón predial al corriente en sus pagos

Las ventajas de comprar por medio del arrendamiento financiero son:

1. El importe del enganche es uno de los más bajos dentro de las opciones de financiamiento, ya que se requiere el pago del I.V.A. del vehículo, las comisiones y gastos de apertura, pero el financiamiento sería sobre el 100% del valor del

vehículo antes de I.V.A., esto nos permite que el desembolso inicial sea pequeño, tomando en consideración el importe de la inversión.

2. Si tenemos otros compromisos adquiridos con anterioridad que afectan nuestro flujo de efectivo o si requerimos hacer inversiones adicionales, esta es una opción que nos permite realizar diversas combinaciones de inversiones sin tener la necesidad de sacrificar la adquisición de un vehículo por falta de flujos considerables dentro de nuestra economía mensual.
3. El vehículo es considerado como activo fijo arrendado, por lo que fiscalmente hablando se puede realizar la depreciación del mismo, como si fuera nuestro.

Desventajas de comprar por medio del arrendamiento financiero son:

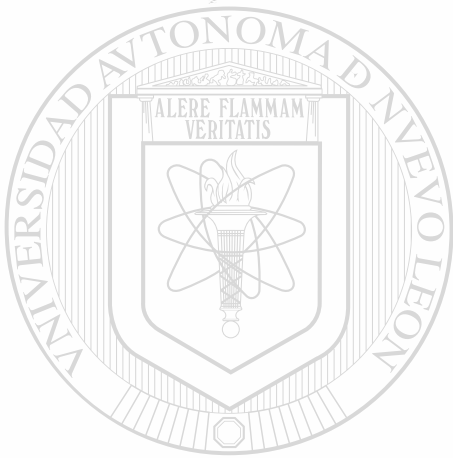
1. El vehículo será facturado a nombre de la empresa en el momento que se ejerza la opción de compra por parte de la misma, por lo tanto, no se puede vender el auto hasta que se termine la operación o se llegue a un acuerdo con la Arrendadora de anticipar las mensualidades y por lo tanto la opción de compra.

2. Al ser un enganche bajo, las mensualidades son más altas que las mostradas en otras opciones de financiamiento, lo cual representa una consideración en nuestro flujo de efectivo mensual de un egreso más elevado.

3. La tasa de interés es variable, por lo que no tenemos la certeza de que las mensualidades sean conforme a las proyectadas en el estudio inicial, y esto puede generar un grado de desconfianza y estrés si la economía cambia y la fluctuación de la tasa es desfavorable para la compañía; en caso contrario, si las tasas de interés bajan se convertiría en una ventaja, ya que las mensualidades disminuyen automáticamente.

4. En esta opción no hay tasas del 0% de interés, por lo que el costo de financiamiento sí representa una diferencia considerable con respecto del valor inicial del vehículo y el valor que al final pagamos por él.

A continuación mostraremos el análisis derivado del estudio realizado sobre el arrendamiento financiero considerando el vehículo que hemos estado estableciendo como ejemplo y siendo el plazo del crédito igual a las demás opciones mostradas en este estudio. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS IV, pág. 62)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CUADRO DE ANÁLISIS IV

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO		
Datos del Vehículo		
Marca	Chrysler	
Estilo	Stratus SE	
Modelo	2001	
Condiciones de pago		
	Anticipo del I.V.A. del vehículo y depósito en garantía	
	18 Meses con el 20.25 % de intereses	
	Seguro no financiado	
		Total
	Financiado	No Financiado
Precio	\$ 153,359.74	\$ 9,374.30
I.V.A.	\$ 23,003.96	\$ 1,406.15
Total	\$ 176,363.70	\$ 10,780.45
Seguro		
I.V.A.		
Total	\$ 176,363.70	
Sub-Total		
Enganche		
I.V.A. Anticipado	\$ 23,003.96	
Comisión	\$ 3,067.19	
I.V.A. sobre Comisión	\$ 460.08	
Gastos de Registro	\$ 350.00	
I.V.A. Gtos de Registro	\$ 52.50	
Renta en Depósito	\$ 9,975.29	
Suma	\$ 36,909.02	
Neto	\$ 153,359.74	\$ 36,909.02
		\$ 190,268.76
18 Pagos mens. s/IVA	\$ 9,950.51	

CUADRO DE ANÁLISIS IV (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Tabla de Amortización

Mes	Neto a Financ.	Capital	Intereses (20.25%)	I.V.A. (15%)	Intereses + IVA	Pago mensual sin I.V.A.	Pago mensual con I.V.A.
1	\$ 153,359.74	\$ 7,362.56	\$ 2,587.95	\$ 388.19	\$ 2,976.14	\$ 9,950.51	\$ 10,338.70
2	\$ 145,997.18	\$ 7,486.81	\$ 2,463.70	\$ 369.56	\$ 2,833.26	\$ 9,950.51	\$ 10,320.07
3	\$ 138,510.37	\$ 7,613.15	\$ 2,337.36	\$ 350.60	\$ 2,687.97	\$ 9,950.51	\$ 10,301.11
4	\$ 130,897.22	\$ 7,741.62	\$ 2,208.89	\$ 331.33	\$ 2,540.22	\$ 9,950.51	\$ 10,281.84
5	\$ 123,155.60	\$ 7,872.26	\$ 2,078.25	\$ 311.74	\$ 2,389.99	\$ 9,950.51	\$ 10,262.25
6	\$ 115,283.34	\$ 8,005.10	\$ 1,945.41	\$ 291.81	\$ 2,237.22	\$ 9,950.51	\$ 10,242.32
7	\$ 107,278.24	\$ 8,140.19	\$ 1,810.32	\$ 271.55	\$ 2,081.87	\$ 9,950.51	\$ 10,222.06
8	\$ 99,138.05	\$ 8,277.56	\$ 1,672.95	\$ 250.94	\$ 1,923.90	\$ 9,950.51	\$ 10,201.45
9	\$ 90,860.49	\$ 8,417.24	\$ 1,533.27	\$ 229.99	\$ 1,763.26	\$ 9,950.51	\$ 10,180.50
10	\$ 82,443.25	\$ 8,559.28	\$ 1,391.23	\$ 208.68	\$ 1,599.91	\$ 9,950.51	\$ 10,159.19
11	\$ 73,883.97	\$ 8,703.72	\$ 1,246.79	\$ 187.02	\$ 1,433.81	\$ 9,950.51	\$ 10,137.53
12	\$ 65,180.26	\$ 8,850.59	\$ 1,099.92	\$ 164.99	\$ 1,264.90	\$ 9,950.51	\$ 10,115.50
13	\$ 56,329.66	\$ 8,999.95	\$ 950.56	\$ 142.58	\$ 1,093.15	\$ 9,950.51	\$ 10,093.09
14	\$ 47,329.72	\$ 9,151.82	\$ 798.69	\$ 119.80	\$ 918.49	\$ 9,950.51	\$ 10,070.31
15	\$ 38,177.89	\$ 9,306.26	\$ 644.25	\$ 96.64	\$ 740.89	\$ 9,950.51	\$ 10,047.15
16	\$ 28,871.64	\$ 9,463.30	\$ 487.21	\$ 73.08	\$ 560.29	\$ 9,950.51	\$ 10,023.59
17	\$ 19,408.34	\$ 9,622.99	\$ 327.52	\$ 49.13	\$ 376.64	\$ 9,950.51	\$ 9,999.64
18	\$ 9,785.34	\$ 9,785.34	\$ 165.13	\$ 24.77	\$ 189.90	\$ 9,950.51	\$ 9,975.28
	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 25,749.40	\$ 3,862.41	\$ 29,611.81	\$ 179,109.18	\$ 182,971.59

CUADRO DE ANÁLISIS IV (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 33,784.41
Apertura	\$ 3,929.77
Importe Financiado	\$ 153,359.74
Renta en Depósito	\$ 9,975.29
Intereses más I.V.A.	\$ 29,611.81
Total	\$ 230,661.02
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,359.74
Gastos	
Seguro	\$ 9,374.30
Gastos de Apertura	\$ 3,417.19
Financiamiento	\$ 25,749.40
Suma	\$ 38,540.89
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,003.96
I.V.A. Seguro	\$ 1,406.15
I.V.A. Apertura	\$ 512.58
I.V.A. Financiamiento	\$ 3,862.41
Suma	\$ 28,785.10
Importe Total Compra	\$ 220,685.73
Activo Diferido	
Renta en Depósito	\$ 9,975.29
Suma	\$ 230,661.02

CUADRO DE ANÁLISIS IV (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.																																																																									
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO																																																																									
Datos del Vehículo																																																																									
Marca	Chrysler																																																																								
Estilo	Stratus SE																																																																								
Modelo	2002																																																																								
Condiciones de pago	Anticipo del I.V.A. del vehículo y depósito en garantía 18 Meses con el 20.25 % de intereses Seguro no financiado																																																																								
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;"></th> <th style="width: 30%; text-align: center;">Financiado</th> <th style="width: 30%; text-align: center;">No Financiado</th> <th style="width: 10%; text-align: center;">Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Precio</td> <td style="text-align: right;">\$ 153,818.09</td> <td style="text-align: right;">\$ 9,424.17</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td style="text-align: right;">\$ 23,072.71</td> <td style="text-align: right;">\$ 1,413.63</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">\$ 176,890.80</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">\$ 10,837.80</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Seguro</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-Total</td> <td style="text-align: right;">\$ 176,890.80</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Enganche</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A. Anticipado</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 23,072.71</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Comisión</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 3,076.36</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A. sobre Comisión</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 461.45</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos de Registro</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 350.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I.V.A. Gtos de Registro</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 52.50</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Renta en Depósito</td> <td></td> <td style="text-align: right;">\$ 10,005.10</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suma</td> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">\$ 37,018.12</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Neto</td> <td style="text-align: right;">\$ 153,818.09</td> <td style="text-align: right;">\$ 47,855.92</td> <td style="text-align: right;">\$ 201,674.01</td> </tr> <tr> <td>18 Pagos mens. s/IVA</td> <td style="text-align: right;">\$ 9,980.25</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Financiado	No Financiado	Total	Precio	\$ 153,818.09	\$ 9,424.17		I.V.A.	\$ 23,072.71	\$ 1,413.63		Total	\$ 176,890.80	\$ 10,837.80		Seguro				I.V.A.				Total				Sub-Total	\$ 176,890.80			Enganche				I.V.A. Anticipado		\$ 23,072.71		Comisión		\$ 3,076.36		I.V.A. sobre Comisión		\$ 461.45		Gastos de Registro		\$ 350.00		I.V.A. Gtos de Registro		\$ 52.50		Renta en Depósito		\$ 10,005.10		Suma		\$ 37,018.12		Neto	\$ 153,818.09	\$ 47,855.92	\$ 201,674.01	18 Pagos mens. s/IVA	\$ 9,980.25		
	Financiado	No Financiado	Total																																																																						
Precio	\$ 153,818.09	\$ 9,424.17																																																																							
I.V.A.	\$ 23,072.71	\$ 1,413.63																																																																							
Total	\$ 176,890.80	\$ 10,837.80																																																																							
Seguro																																																																									
I.V.A.																																																																									
Total																																																																									
Sub-Total	\$ 176,890.80																																																																								
Enganche																																																																									
I.V.A. Anticipado		\$ 23,072.71																																																																							
Comisión		\$ 3,076.36																																																																							
I.V.A. sobre Comisión		\$ 461.45																																																																							
Gastos de Registro		\$ 350.00																																																																							
I.V.A. Gtos de Registro		\$ 52.50																																																																							
Renta en Depósito		\$ 10,005.10																																																																							
Suma		\$ 37,018.12																																																																							
Neto	\$ 153,818.09	\$ 47,855.92	\$ 201,674.01																																																																						
18 Pagos mens. s/IVA	\$ 9,980.25																																																																								

CUADRO DE ANÁLISIS IV (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO						
Tabla de Amortización								
Mes	Neto a Financ.	Capital	Intereses (20.25%)	I.V.A. (15%)	Intereses + IVA	Pago mensual sin I.V.A.	Pago mensual con I.V.A.	
1	\$ 153,818.09	\$ 7,384.57	\$ 2,595.68	\$ 389.35	\$ 2,985.03	\$ 9,980.25	\$ 10,369.60	
2	\$ 146,433.52	\$ 7,509.18	\$ 2,471.07	\$ 370.66	\$ 2,841.73	\$ 9,980.25	\$ 10,350.91	
3	\$ 138,924.34	\$ 7,635.90	\$ 2,344.35	\$ 351.65	\$ 2,696.00	\$ 9,980.25	\$ 10,331.90	
4	\$ 131,288.43	\$ 7,764.76	\$ 2,215.49	\$ 332.32	\$ 2,547.82	\$ 9,980.25	\$ 10,312.57	
5	\$ 123,523.68	\$ 7,895.79	\$ 2,084.46	\$ 312.67	\$ 2,397.13	\$ 9,980.25	\$ 10,292.92	
6	\$ 115,627.89	\$ 8,029.03	\$ 1,951.22	\$ 292.68	\$ 2,243.90	\$ 9,980.25	\$ 10,272.93	
7	\$ 107,598.86	\$ 8,164.52	\$ 1,815.73	\$ 272.36	\$ 2,088.09	\$ 9,980.25	\$ 10,252.61	
8	\$ 99,434.34	\$ 8,302.30	\$ 1,677.95	\$ 251.69	\$ 1,929.65	\$ 9,980.25	\$ 10,231.94	
9	\$ 91,132.04	\$ 8,442.40	\$ 1,537.85	\$ 230.68	\$ 1,768.53	\$ 9,980.25	\$ 10,210.93	
10	\$ 82,689.65	\$ 8,584.86	\$ 1,395.39	\$ 209.31	\$ 1,604.70	\$ 9,980.25	\$ 10,189.56	
11	\$ 74,104.79	\$ 8,729.73	\$ 1,250.52	\$ 187.58	\$ 1,438.10	\$ 9,980.25	\$ 10,167.83	
12	\$ 65,375.05	\$ 8,877.05	\$ 1,103.20	\$ 165.48	\$ 1,268.68	\$ 9,980.25	\$ 10,145.73	
13	\$ 56,498.01	\$ 9,026.85	\$ 953.40	\$ 143.01	\$ 1,096.41	\$ 9,980.25	\$ 10,123.26	
14	\$ 47,471.16	\$ 9,179.17	\$ 801.08	\$ 120.16	\$ 921.24	\$ 9,980.25	\$ 10,100.41	
15	\$ 38,291.99	\$ 9,334.07	\$ 646.18	\$ 96.93	\$ 743.10	\$ 9,980.25	\$ 10,077.18	
16	\$ 28,957.91	\$ 9,491.59	\$ 488.66	\$ 73.30	\$ 561.96	\$ 9,980.25	\$ 10,053.55	
17	\$ 19,466.33	\$ 9,651.76	\$ 328.49	\$ 49.27	\$ 377.77	\$ 9,980.25	\$ 10,029.52	
18	\$ 9,814.57	\$ 9,814.57	\$ 165.62	\$ 24.84	\$ 190.46	\$ 9,980.25	\$ 10,005.09	
	\$ 153,818.09		\$ 25,826.35	\$ 3,673.95	\$ 29,700.31	\$ 179,644.50	\$ 183,518.45	

CUADRO DE ANÁLISIS IV (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Enganche	\$ 33,910.51
Apertura	\$ 3,940.31
Importe Financiado	\$ 153,818.09
Renta en Depósito	\$ 10,005.10
Intereses más I.V.A.	\$ 29,700.31
Total	\$ 231,374.32
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del vehículo	\$ 153,818.09
Gastos	
Seguro	\$ 9,424.17
Gastos de Apertura	\$ 3,426.36
Financiamiento	\$ 25,826.35
Suma	\$ 38,676.89
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	\$ 23,072.71
I.V.A. Seguro	\$ 1,413.63
I.V.A. Apertura	\$ 513.95
I.V.A. Financiamiento	\$ 3,873.95
Suma	\$ 28,874.24
Importe Total Compra	\$ 221,369.22
Activo Diferido	
Renta en Depósito	\$ 10,005.10
Suma	\$ 231,374.32

6.4.2. Puro

El arrendamiento puro es un 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 ese uso o goce, un precio determinado o determinable convenido denominado renta.

Este tipo de arrendamiento es una herramienta de trabajo que te permite utilizar y gozar de los beneficios del vehículo deseado, sin tener que comprarlo, pagando rentas mensuales por un período no mayor de 36 meses.

El arrendamiento puro puede ser solicitado a la misma compañía que proporciona el financiamiento de planta automotriz, por lo que es necesario mencionar que deseamos adquirir el vehículo bajo este esquema financiero.

Este tipo de arrendamiento al igual que el arrendamiento financiero ofrece al término del período la opción de comprarlo, la cual se puede determinar desde el inicio del contrato.

Los plazos que mostramos en nuestro estudio son de 24 y 36 meses, los cuales son los más representativos en este tipo de opciones para la adquisición de un vehículo.

Los requisitos para el arrendamiento puro son:

1. Llenar una solicitud de crédito para la adquisición del vehículo, que consta de lo siguiente:

1.1. Datos de la Empresa.

1.1.1. Razón Social.

1.1.2. Domicilio completo.

1.1.3. Teléfonos.

1.1.4. R.F.C.

1.1.5. Datos de la Escritura Constitutiva. (Número, fecha, registro público de comercio, número de Notario Público, lugar de Notaría)

1.1.6. Objeto Social.

1.1.7. Personal autorizado para suscribir títulos de crédito.

1.2. Referencias Comerciales.

1.2.1. Principales 3 proveedores (Empresa, dirección, teléfono, persona a contactar)

1.3. Datos del Aval u Obligado Solidario.

1.3.1. Datos Personales. (Apellido paterno, materno y nombre, edad, RFC, estado civil, nombre de la esposa o esposo, en su caso; domicilio completo, teléfono)

1.3.2. Datos de inmueble. (datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, y libertad de gravamen).

1.3.3. Nombre y Firma del Representante Legal y del Aval.

2. Lista de Documentos requerida.
 - 2.1. Comprobante de domicilio, cliente y aval (máximo dos meses de antigüedad)
 - 2.2. Declaración de impuesto anual y parciales del presente ejercicio.
 - 2.3. Acta Constitutiva (con datos de registro)
 - 2.4. Poder del Representante Legal.
 - 2.5. Identificación oficial con foto y firma, representante legal y aval (IFE, Pasaporte, Cédula Profesional)
 - 2.6. Estados de cuenta bancario de los últimos tres meses.
 - 2.7. Título de Propiedad del inmueble ofrecido en garantía (propiedad del aval).

Las ventajas del arrendamiento puro son:

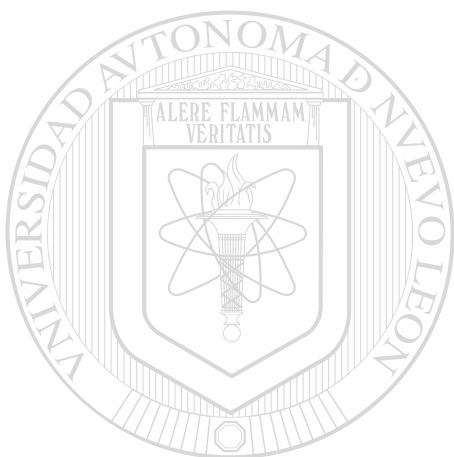
1. El importe que se paga como anticipo para esta opción de financiamiento es muy pequeña, ya que consiste en dejar como depósito en garantía el equivalente a una mensualidad y realizar una renta anticipada por la misma cantidad que una renta mensual, por lo que en resumen, el anticipo sería equivalente al importe de dos rentas mensuales.
2. El importe de la renta se considera como gasto desde el aspecto fiscal, en el rubro del arrendamiento de equipo, por lo que el beneficio de esta opción lo vemos reflejado en el Estado de Resultado de cada mes.

Las desventajas del arrendamiento puro son:

1. El vehículo no es de nosotros, ya que la propiedad del mismo no es transferida a la empresa hasta que se termine de pagar la última mensualidad y se ejerza la opción de compra a favor de la misma.

2. Si el plazo del arrendamiento es amplio, esto puede generar mensualidades bajas, pero un costo total del equipo al final del período más alto que en las otras opciones.
3. No se puede vender ese auto ya que no es de nuestra propiedad.

A continuación mostraremos el resultado del estudio realizado a esta opción de financiamiento. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS V, pág. 72)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CUADRO DE ANÁLISIS V

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO PURO

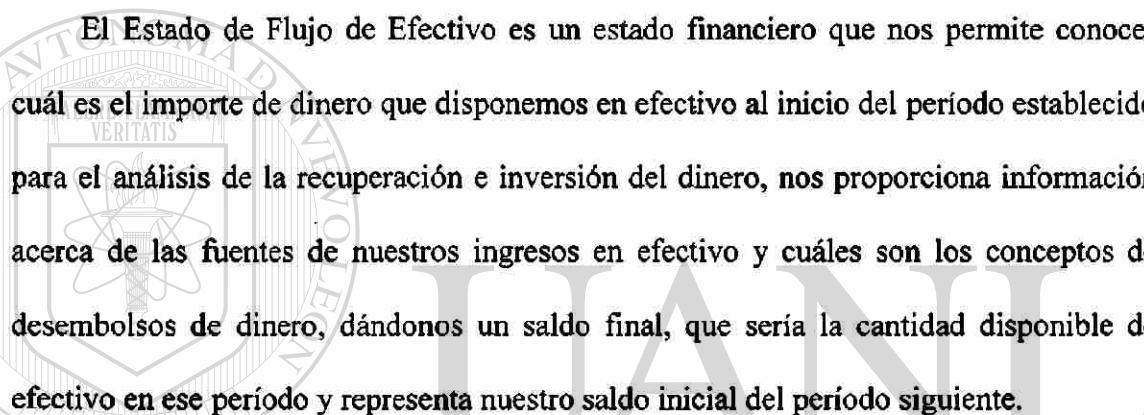
TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO PURO	
Chrysler Stratus SE 2002 Contado		24 Meses	36 Meses
Datos del Vehículo			
Marca			
Estilo			
Modelo			
Condiciones de pago			
Precio	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	
I.V.A.	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	
Total	\$ 176,890.80	\$ 176,890.80	
Seguro			
I.V.A.	\$ 11,420.89	\$ 16,835.24	
Total	\$ 1,713.13	\$ 2,525.29	
	\$ 13,134.02	\$ 19,360.53	
Sub-Total	\$ 190,024.82	\$ 196,251.33	
Depósito en Garantía			
Renta Anticipada	\$ 7,130.74	\$ 5,925.67	
Registro de Contrato	\$ 7,130.74	\$ 5,925.67	
Suma	\$ 1,150.00	\$ 1,150.00	
	\$ 15,411.48	\$ 13,001.34	
Mensualidades			
Plazo Meses	\$ 7,130.74	\$ 5,925.67	
	\$ 24	\$ 36	
	\$ 171,137.76	\$ 213,324.12	
Opción de Compra	\$ 65,625.89	\$ 57,154.33	

CUADRO DE ANÁLISIS V (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.	
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO PURO	
ANÁLISIS DE FLUJO	
Depósito en Garantía	7,130.74 \$ 5,925.67
Renta Anticipada	7,130.74 \$ 5,925.67
Apertura	1,150.00 \$ 1,150.00
Equipo Arrendado	171,137.76 \$ 213,324.12
Seguro	13,134.02 \$ 19,360.53
Opción de Compra	65,625.89 \$ 57,154.33
Suma	265,309.15 \$ 302,840.32
Recuperación de Depósito	7,130.74 \$ 5,925.67
Total	258,178.41 \$ 296,914.65
ANÁLISIS FISCAL	
Inversión	
Valor del Vehículo	57,065.99 \$ 49,699.42
Gastos	
Seguro	11,420.89 \$ 16,835.24
Renta Anticipada	6,200.64 \$ 5,152.76
Gastos de Apertura	1,000.00 \$ 1,000.00
Equipo Arrendado	148,815.44 \$ 185,499.23
Suma	167,436.97 \$ 208,487.23
Impuestos	
I.V.A. Vehículo	8,559.90 \$ 7,454.91
I.V.A. Seguro	1,713.13 \$ 2,525.29
I.V.A. Renta Anticipada	930.10 \$ 772.91
I.V.A. Apertura	150.00 \$ 150.00
I.V.A. Arrendamiento	22,322.32 \$ 27,824.89
Suma	33,675.44 \$ 38,728.00
Importe Total de Compra	258,178.41 \$ 296,914.65
Activo Diferido	
Renta en Depósito	7,130.74 \$ 5,925.67
Suma	265,309.15 \$ 302,840.32

CAPÍTULO 7

ANÁLISIS DESDE EL ASPECTO DE FLUJO DE EFECTIVO



El Estado de Flujo de Efectivo es un estado financiero que nos permite conocer cuál es el importe de dinero que disponemos en efectivo al inicio del período establecido para el análisis de la recuperación e inversión del dinero, nos proporciona información acerca de las fuentes de nuestros ingresos en efectivo y cuáles son los conceptos de desembolsos de dinero, dándonos un saldo final, que sería la cantidad disponible de efectivo en ese período y representa nuestro saldo inicial del período siguiente.

Cuando nosotros nos apoyamos en este estado financiero, podemos realizar inversiones con los flujos positivos, o podemos buscar financiamiento en forma oportuna cuando el saldo es negativo; siendo esta una herramienta de uso continuo en la toma de decisiones de las empresas.

Cuando deseamos hacer una inversión, es importante analizar los resultados que nos muestra este estado financiero para saber si estamos generando los flujos necesarios para disponer del dinero requerido para realizar la inversión de contado. En caso que nuestra capacidad de pago esté limitada, podemos investigar si hay financiamientos

disponibles y cuáles son los requisitos y compromisos que adquiriríamos para llevar a cabo la inversión que deseamos.

Cuando no podemos realizar compras de contado y optamos por financiar nuestras adquisiciones, debemos hacer proyecciones del flujo de efectivo por el período que durará el financiamiento, tomando como base las tendencias y el comportamiento que ha venido manifestando la empresa, así como las variables controlables de crecimiento o decremento del flujo que conocemos con anticipación, con el fin de determinar si bajo las circunstancias actuales de operación y los números reflejados en la proyección, somos una empresa sujeta de crédito.

Si el resultado es positivo, es decir, que la empresa está en condiciones de hacerle frente al enganche y a las mensualidades requeridas en el financiamiento, entonces podemos tomar la decisión de invertir. Pero si el resultado es negativo, es decir, que nuestro flujo nos refleja que no disponemos de los medios económicos suficientes para pagar el enganche o las mensualidades, entonces debemos de considerar que no estamos generando el dinero necesario para cubrir el financiamiento que queremos obtener, y que si nos comprometemos con esta opción de compra y no cambian nuestras circunstancias para mejorar, entonces en lugar de generarnos un beneficio, podemos estar creando un problema que puede traer consecuencias negativas mayores que los beneficios que nos generaría dicha inversión.

Al existir diferentes opciones de financiamiento nos permite revisar cuál de ellas es la más conveniente para la empresa, quizás no sea la más económica, por la cantidad de

dinero que debemos desembolsar y que no tenemos, pero tal vez si encontramos alguna opción que se ajuste a nuestras necesidades, estando dispuestos a pagar el precio de un financiamiento más alto, contra la obtención de mayores beneficios que generará la inversión en cuestión.

Las mejores oportunidades y promociones de financiamiento en la adquisición de vehículos se ofrecen en el mercado en los meses de junio o de septiembre del año en curso. En junio es la mitad del año calendario donde los productores de vehículos estuvieron analizando el movimiento de sus inventarios; por lo que pueden hacer una proyección para los próximos meses y determinar si necesitan ofrecer mejores condiciones de compra al mercado para lograr desplazar el inventario que les queda en existencia en los tres meses siguientes, ya que comúnmente al iniciar el mes de octubre del mismo año se inician las precampañas de venta de los vehículos del siguiente año. Si el inventario no se vendió como ellos esperaban, entonces en el mes de septiembre se ofrecen opciones más atractivas, ya que necesitan terminar de desplazar el inventario de vehículos del año saliente, y disponer en inventario de la cantidad de autos necesarios para cubrir las demandas del nuevo modelo.

Las promociones ofrecidas a los compradores de vehículos son más o menos atractivas dependiendo de la aceptación que tengan los modelos exhibidos en el mercado; a mayor aceptación son menores las facilidades de financiamiento que se ofrecen, pero si el inventario de los modelos se está moviendo más lento de lo proyectado, entonces se incrementan los atractivos en las opciones de financiamiento.

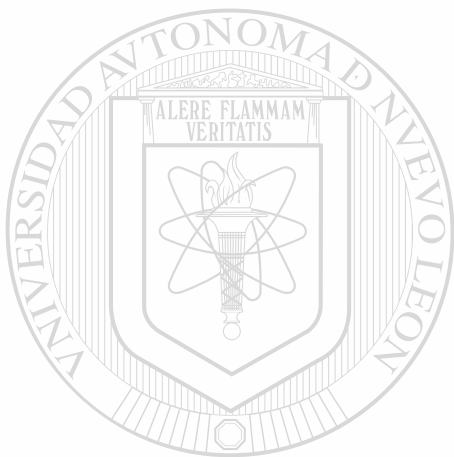
Éste es un buen punto de análisis ya que si no tenemos una necesidad prioritaria en la adquisición de un vehículo, podemos planear la compra en aquellos momentos que se ofrezcan mayores ventajas o beneficios.

Otro factor a considerar es determinar cuál es el mejor momento para realizar una inversión de este tipo desde el punto de vista fiscal combinada con flujo de efectivo. En el caso de las empresas que tributen trimestralmente, es en el mes inmediato anterior al vencimiento del trimestre el mejor momento de invertir, ya que los beneficios de la acreditación del IVA se verían reflejados en el siguiente mes al momento de pagar los impuestos, permitiéndonos esto no afectar tanto nuestro flujo de efectivo; sin embargo, si la inversión se hace en el primer mes del trimestre, el beneficio se vería hasta tres meses después, lo cual de momento representaría una necesidad de flujos de efectivo superiores a los de la opción anterior. En el caso de empresas que tributan mensualmente cualquier mes es buen momento, porque la acreditación del IVA sería en el mes siguiente a la compra.

Estos factores son importantes tomarlos en consideración si se adaptan a las necesidades de la empresa, sin embargo no deben ser limitativos en la toma de decisiones, ya que lo más importante es resolver los problemas aprovechando el máximo de beneficios posibles.

A continuación analizaremos el Estado de Flujo de Efectivo Proyectado de la empresa que representa nuestro estudio caso, para estudiarlo y determinar cuál de las

opciones de financiamiento expuestas con anterioridad representan la opción óptima para ella. (Ver CUADRO DE ANÁLISIS VI, pág. 79)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CUADRO DE ANÁLISIS VI

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.												
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO												
DEL 1 DE SEPTIEMBRE DEL 2001 AL 28 DE FEBRERO DEL 2003												
	2001						2002					
	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mzo	Abr	May	Jun		
Saldo Inicial	\$ 15,000	\$ 15,848	\$ 9,267	\$ 45,976	\$ 79,117	\$ 27,872	\$ 64,557	\$ 92,223	\$ 21,001	\$ 61,761		
Ingresos												
Cobranza	\$ 124,385	\$ 148,117	\$ 161,960	\$ 175,919	\$ 189,996	\$ 195,696	\$ 201,567	\$ 207,614	\$ 213,843	\$ 220,258		
Préstamo	\$ 50,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
Suma	\$ 174,385	\$ 148,117	\$ 161,960	\$ 175,919	\$ 189,996	\$ 195,696	\$ 201,567	\$ 207,614	\$ 213,843	\$ 220,258		
Egresos												
Proveedores	\$ 27,377	\$ 30,623	\$ 31,392	\$ 36,184	\$ 37,999	\$ 39,139	\$ 40,313	\$ 41,523	\$ 42,769	\$ 44,052		
Acreedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000		
Impuestos	\$ -	\$ 32,475	\$ -	\$ -	\$ 86,639	\$ -	\$ 5,675	\$ 110,590	\$ -	\$ -		
Honorarios	\$ 54,754	\$ 61,247	\$ 62,784	\$ 72,368	\$ 75,999	\$ 78,279	\$ 80,627	\$ 83,046	\$ 85,537	\$ 88,103		
Servicios	\$ 16,426	\$ 18,374	\$ 18,835	\$ 21,710	\$ 22,800	\$ 23,484	\$ 24,188	\$ 24,914	\$ 25,661	\$ 26,431		
Diversos	\$ 5,000	\$ 5,250	\$ 5,513	\$ 5,788	\$ 6,078	\$ 6,381	\$ 6,700	\$ 7,036	\$ 7,387	\$ 7,757		
Suma	\$ 103,557	\$ 147,969	\$ 118,524	\$ 136,050	\$ 234,514	\$ 152,283	\$ 162,504	\$ 272,108	\$ 166,354	\$ 171,342		
Adquisición de vehículo	\$ 67,995	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728		
Refrendo y Tenencia	\$ 1,985	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,570	\$ -	\$ -	\$ -		
Flujo de Efectivo	\$ 15,848	\$ 9,267	\$ 45,976	\$ 79,117	\$ 27,872	\$ 64,557	\$ 92,223	\$ 21,001	\$ 61,761	\$ 103,949		

CUADRO DE ANÁLISIS VI (Continúa)

	2003											
	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mzo			
Saldo Inicial	\$ 103,949	\$ 34,455	\$ 79,603	\$ 126,287	\$ 42,492	\$ 97,360	\$ 153,877	\$ 67,788	\$ 127,725			
Ingresos												
Cobranza	\$ 226,866	\$ 233,672	\$ 240,682	\$ 247,902	\$ 255,339	\$ 262,999	\$ 270,889	\$ 279,016	\$ 287,387			
Préstamo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
Suma	\$ 226,866	\$ 233,672	\$ 240,682	\$ 247,902	\$ 255,339	\$ 262,999	\$ 270,889	\$ 279,016	\$ 287,387			
Egresos												
Proveedores	\$ 45,373	\$ 46,734	\$ 48,136	\$ 49,580	\$ 51,068	\$ 52,600	\$ 54,178	\$ 55,803	\$ 57,477			
Acreedores	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
Impuestos	\$ 113,144	\$ -	\$ -	\$ 132,051	\$ -	\$ -	\$ 144,295	\$ -	\$ -			
Honorarios	\$ 90,746	\$ 93,469	\$ 96,273	\$ 99,161	\$ 102,136	\$ 105,200	\$ 108,356	\$ 111,606	\$ 114,955			
Servicios	\$ 27,224	\$ 28,041	\$ 28,882	\$ 29,748	\$ 30,641	\$ 31,560	\$ 32,507	\$ 33,482	\$ 34,486			
Diversos	\$ 8,144	\$ 8,552	\$ 8,979	\$ 9,428	\$ 9,900	\$ 10,395	\$ 10,914	\$ 11,460	\$ 12,033			
Suma	\$ 289,632	\$ 181,795	\$ 187,270	\$ 324,968	\$ 193,744	\$ 199,754	\$ 350,250	\$ 212,352	\$ 218,951			
Adquisición de vehículo	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728	\$ 6,728			
Refrendo y Tenencia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
Flujo de Efectivo	\$ 34,455	\$ 79,603	\$ 126,287	\$ 42,492	\$ 97,360	\$ 153,877	\$ 67,788	\$ 127,725	\$ 184,622			

CAPÍTULO 8

ANÁLISIS DESDE EL ASPECTO FISCAL

Nuestro análisis fiscal se basa en la deducibilidad de la inversión del vehículo adquirido, así como los gastos financieros incurridos a través del financiamiento seleccionado en la compra.

De acuerdo al Artículo 41 relativo a las Inversiones, de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, dice lo siguiente:

Primer párrafo.

Deducción de Inversiones.

“Las inversiones únicamente se podrán deducir mediante la aplicación en cada ejercicio, de los porcentos máximos autorizados por esta Ley al monto original de la inversión, con las limitaciones en deducciones, que en su caso, establezca, esta Ley. Tratándose de ejercicios irregulares, la deducción correspondiente se efectuará en el porcentaje que represente el número de meses completos del ejercicio en los que el bien haya sido utilizado por el contribuyente, respecto de doce meses. Cuando el bien se

comience a utilizar después de iniciado el ejercicio y en el que se termine su deducción, éste se efectuará con las mismas reglas que se aplican para los ejercicios irregulares.

Segundo párrafo.

Monto original de la inversión.

El monto original de la inversión comprende además del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo a excepción del impuesto al valor agregado, así como las erogaciones por concepto de derechos, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compras y honorarios a agentes aduanales.

Quinto párrafo.

Inicio de la deducción.

Las inversiones empezarán a deducirse, a elección del contribuyente, a partir del ejercicio en que se inicie la utilización de los bienes o desde el ejercicio siguiente. El contribuyente podrá no iniciar la deducción de las inversiones para efectos fiscales, a partir de que se inicien los plazos, a que se refiere este párrafo. En este caso podrá hacerlo con posterioridad, perdiendo el derecho a deducir las cantidades correspondientes a los ejercicios transcurridos, calculadas aplicando los porcentajes máximos autorizados por esta Ley.

Séptimo párrafo.

Actualización de la deducción.

Los contribuyentes ajustarán la deducción determinada en los términos de los párrafos primero y sexto de este artículo, multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al período comprendido desde el mes en que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del período en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.”

Lo descrito anteriormente nos indica cuáles son los elementos que se deben considerar dentro del concepto de inversión, para que puedan ser deducibles en los términos señalados en la Ley.

Esto es de gran importancia, ya que las inversiones se deprecian o amortizan por el uso y transcurso del tiempo, y su repercusión en la utilidad de la empresa no es de manera inmediata.

Al momento de realizar la compra se registra como Equipo de Transporte en el Activo Fijo en el Balance General de la empresa. Cada mes se realizará la depreciación correspondiente, viendo disminuido el importe de la inversión en el Activo Fijo y registrando en el concepto de Depreciación de Equipo de Transporte en el Estado de Resultados la misma cantidad, repercutiendo en este momento y por esta cantidad la utilidad de la empresa.

En el Artículo 42, de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente dice en su segundo párrafo:

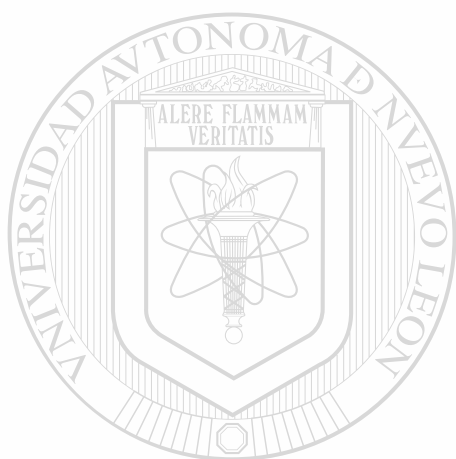
“Activo fijo es el conjunto de bienes tangibles que utilicen los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente y por el transcurso del tiempo. La adquisición o fabricación de estos bienes tendrá siempre como finalidad la utilización de los mismos para el desarrollo de las actividades del contribuyente, y no la de ser enajenados dentro del curso normal de sus operaciones.”

El porcentaje máximo autorizado en la actualidad para depreciar los automóviles es del 25%, según la Fracción VI, del Artículo 42, de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente.

Los vehículos adquiridos de contado o a través de financiamiento de planta automotriz, bancario o arrendamiento financiero, se considerará el importe de la inversión como activo fijo que se depreciará al 25% anual, según lo señalamos en el párrafo anterior, y el costo del financiamiento se deberá registrar dentro del concepto de Gastos Financieros en el Estado de Resultados.

Cuando el vehículo se adquiere a través del arrendamiento puro, las mensualidades son consideradas dentro de la cuenta de Equipo Arrendado en el Estado de Resultados y se considerará como inversión en Activo Fijo la cantidad que se pagará cuando ejerza la opción de compra.

El impuesto al valor agregado (IVA) que se paga tanto en la adquisición del vehículo como en los intereses se acreditará contra el IVA trasladado que tenga la empresa, al momento de realizar el pago de sus impuestos.



UANL

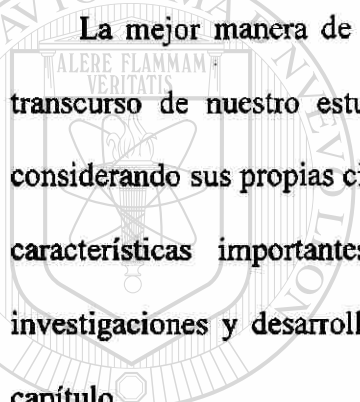
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 9

ESTUDIO DE CASO



La mejor manera de visualizar todos los conceptos y parámetros descritos en el transcurso de nuestro estudio es analizarlos a través de la óptica de una empresa, considerando sus propias circunstancias, para la cual hemos venido describiendo algunas características importantes que nos proporcionaron las bases para realizar las investigaciones y desarrollo de los cuadros de análisis que se han mostrado en cada capítulo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Este caso se muestra a manera de ejemplo para evaluar la aplicación de las [®] diferentes opciones de financiamiento en la adquisición de un vehículo, siendo el nombre de la empresa establecido únicamente para este efecto.

Las fuentes de información contenidas en el presente estudio han sido omitidas por razones de confidencialidad de la información, siendo utilizada dicha información únicamente con aspectos didácticos.

La empresa Treviño González y Asociados, S.C. nos ha solicitado la elaboración de este estudio para conocer cuál es la opción de financiamiento más recomendable para ella en la adquisición de un vehículo Stratus SE, donde nos menciona que requiere este auto para trasladarse a la ciudad de Nuevo Laredo, ya que establecerá una sucursal en esa ubicación, con el objeto de incrementar sus ventas.

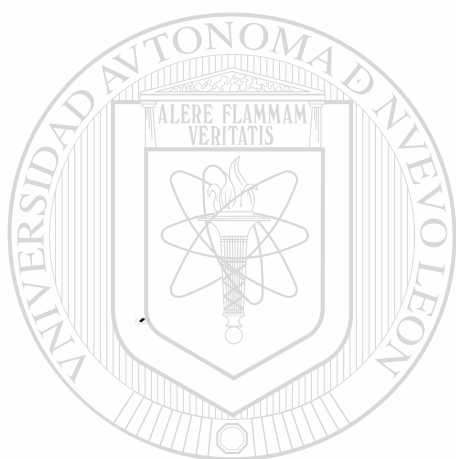
Tomando en consideración dicha solicitud, iniciamos la búsqueda de información acerca del costo del vehículo deseado y de diversas opciones de financiamiento automotriz, con el objeto de proporcionar varias alternativas de adquisición y al compararlas determinar cuál es la que represente la mejor opción de compra para la empresa.

Se elaboraron cuadros de análisis de cada opción propuesta, con la correspondiente literatura que menciona las características más sobresalientes que debemos tomar en cuenta antes de emitir nuestra decisión.

Este estudio se realizó en el mes de Septiembre del año 2001, por lo que se elaboraron estudios tanto para el modelo de este año como para el modelo del año 2002.

De acuerdo al crecimiento esperado y al comportamiento de desarrollo mostrado en los últimos meses de la empresa se realizó un Estado de Flujo de Efectivo Proyectado con la intención de analizar cuál es la situación de la empresa con respecto a la disponibilidad de efectivo y así sugerir cuál de las opciones analizadas es la más conveniente para la empresa.

Con base a lo mencionado anteriormente elaboramos un cuadro comparativo de las opciones de financiamiento para el año 2001 y otro para el 2002, obteniendo como resultado de los dos cuadros anteriores un tercer cuadro de resumen que nos proporciona lo necesario para realizar un análisis objetivo de la información incluida en los cuadros anteriores. (Ver TABLA VII, pág. 89, TABLA VII, pág. 92, TABLA IX, pág. 95)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CUADRO DE ANÁLISIS VII

ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2001

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2001					
Datos del Vehículo		Opciones de Financiamiento Bancario					
Marca	Chrysler	Sin Seguro		Con Seguro		Arrend.	
Estilo	Stratus SE	Financ.		Financ.		Financ.	
Modelo	2001	Planta		Financ.		Financ.	
Contado	Planta	Sin Seguro		Con Seguro		Arrend.	
Precio	\$ 153,359.74	Financ.		Financ.		Financ.	
I.V.A.	\$ 23,003.96	Financ.		Financ.		Financ.	
Total Vehículo (TV)	\$ 176,363.70	Financ.		Financ.		Financ.	
Apertura de Crédito	\$ -	Financ.		Financ.		Financ.	
Seguro	\$ 7,860.78	Financ.		Financ.		Financ.	
Total Asegurado (TA)	\$ 184,224.48	Financ.		Financ.		Financ.	
Dif. Pesos TA Financ. contra. TA Cont.	\$ -	Financ.		Financ.		Financ.	
Dif Percent TA Financ contra TA Cont.	0.00%	Financ.		Financ.		Financ.	
Condiciones del Crédito		18 Meses		18 Meses		18 Meses	
Enganche	35.00%	Financ.		Financ.		Financ.	
Financiamiento	0.00%	Financ.		Financ.		Financ.	
Enganche	\$ 65,209.72	Financ.		Financ.		Financ.	
Apertura de Crédito	\$ 2,785.39	Financ.		Financ.		Financ.	
Suma no Financiada (SNF)	\$ 67,995.11	Financ.		Financ.		Financ.	
Porcentaje Suma no Financiada	35.96%	Financ.		Financ.		Financ.	
Suma Financiada (SF)	\$ 121,103.77	Financ.		Financ.		Financ.	
Porcentaje Suma Financiada	64.04%	Financ.		Financ.		Financ.	
Total Asegurado (TA)	\$ 189,098.88	Financ.		Financ.		Financ.	
Percent. Total Aseg. mismas Opción	100.00%	Financ.		Financ.		Financ.	
		\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74
		\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96
		\$ 176,363.70	\$ 176,363.70	\$ 176,363.70	\$ 176,363.70	\$ 176,363.70	\$ 176,363.70
		\$ -	\$ 1,149.79	\$ 1,228.36	\$ 1,228.36	\$ 3,929.77	\$ 3,929.77
		\$ 7,860.78	\$ 9,949.79	\$ 10,511.35	\$ 10,511.35	\$ 10,780.45	\$ 10,780.45
		\$ 184,224.48	\$ 189,098.88	\$ 188,024.84	\$ 188,103.41	\$ 191,073.92	\$ 191,073.92
		\$ -	\$ 4,874.40	\$ 3,800.36	\$ 3,878.93	\$ 6,849.44	\$ 6,849.44
		0.00%	2.65%	2.06%	2.11%	3.72%	3.72%
		18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses
		35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%
		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		\$ 65,209.72	\$ 87,191.22	\$ 76,679.87	\$ 76,679.87	\$ 33,784.41	\$ 33,784.41
		\$ 2,785.39	\$ 1,149.79	\$ 1,228.36	\$ 1,228.36	\$ 3,929.77	\$ 3,929.77
		\$ 67,995.11	\$ 88,341.01	\$ 77,908.23	\$ 77,908.23	\$ 37,714.18	\$ 37,714.18
		35.96%	46.98%	41.42%	41.42%	19.74%	19.74%
		\$ 121,103.77	\$ 99,683.83	\$ 110,195.18	\$ 110,195.18	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74
		64.04%	53.02%	58.58%	58.58%	80.26%	80.26%
		\$ 189,098.88	\$ 188,024.84	\$ 188,103.41	\$ 188,103.41	\$ 191,073.92	\$ 191,073.92
		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

CUADRO DE ANÁLISIS VII (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.									
ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2001									
Datos del Vehículo									
Marca	Estilo	Modelo							
Chrysler	Stratus SE	2001	Opciones de Financiamiento Bancario						
Contado	Planta	Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Arrend. Financ.					
\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
\$	6,727.99	\$	5,537.99	\$	6,121.95	\$	10,165.09	\$	29,611.81
\$	184,224.48	\$	189,098.88	\$	188,024.84	\$	188,103.41	\$	220,685.73
4.46%	7.22%	6.61%	6.66%	25.13%					
0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	15.50%					
0.00%	2.65%	2.06%	2.11%	19.79%					
ANÁLISIS DE FLUJO									
-	\$	65,209.72	\$	87,191.22	\$	76,679.87	\$	33,784.41	\$
-	\$	2,785.39	\$	1,149.79	\$	1,228.36	\$	3,929.77	\$
-	\$	121,103.77	\$	99,683.83	\$	110,195.18	\$	153,359.74	\$
-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$
-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	29,611.81	\$
\$	184,224.48	\$	189,098.88	\$	188,024.84	\$	188,103.41	\$	220,685.73
Comparación Crédito contra Contado									
-	\$	4,874.40	\$	3,800.36	\$	3,878.93	\$	36,461.25	\$
0.00%	2.65%	2.06%	2.11%	19.79%					

CUADRO DE ANÁLISIS VII (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.											
ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2001											
Datos del Vehículo	Marca	Estilo	Modelo	Contado	Planta	Opciones de Financiamiento Bancario		Arrend. Financ.			
						Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.				
	Chrysler	Stratus SE	2001								
				\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	\$ 153,359.74	
				83.25%	81.10%	81.56%	81.53%	81.53%	69.49%		
				\$ 6,835.46	\$ 8,651.99	\$ 9,140.30	\$ 9,140.30	\$ 9,140.30	\$ 9,374.30		
				-	\$ 2,422.08	\$ 999.82	\$ 1,068.14	\$ 1,068.14	\$ 3,417.19		
				-	-	-	-	-	\$ 25,749.40		
				\$ 6,835.46	\$ 11,074.07	\$ 10,140.12	\$ 10,208.44	\$ 10,208.44	\$ 38,540.89		
				3.71%	5.86%	5.39%	5.43%	5.43%	17.46%		
				\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96	\$ 23,003.96		
				\$ 1,025.32	\$ 1,297.80	\$ 1,371.05	\$ 1,371.05	\$ 1,371.05	\$ 1,406.15		
				-	\$ 363.31	\$ 149.97	\$ 160.22	\$ 160.22	\$ 512.58		
				-	-	-	-	-	\$ 3,862.41		
				\$ 24,029.28	\$ 24,665.07	\$ 24,524.98	\$ 24,535.23	\$ 24,535.23	\$ 28,785.10		
				13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%		
				\$ 184,224.48	\$ 189,098.88	\$ 188,024.84	\$ 188,103.41	\$ 188,103.41	\$ 220,685.73		
				100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%		
				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 9,975.29		
				\$ 184,224.48	\$ 189,098.88	\$ 188,024.84	\$ 188,103.41	\$ 188,103.41	\$ 230,661.02		

CUADRO DE ANÁLISIS VIII

ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2002

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C. ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2002		Opciones de Financiamiento Bancario					
		Contado	Planta	Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Arrend. Financ.	Arrend. Financ.
Datos del Vehículo							
Marca	Chrysler						
Estilo	Stratus SE						
Modelo	2002						
Precio		\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09
I.V.A.		\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71
Total Vehículo (TV)		\$ 176,890.80	\$ 176,890.80	\$ 176,890.80	\$ 176,890.80	\$ 176,890.80	\$ 176,890.80
Apertura de Crédito		\$ -	\$ 3,223.44	\$ 1,326.68	\$ 1,326.68	\$ 3,940.31	\$ 3,940.31
Seguro		\$ 7,886.64	\$ 9,975.25	\$ 10,557.38	\$ 10,557.38	\$ 10,837.80	\$ 10,837.80
Total Asegurado (TA)		\$ 184,777.44	\$ 190,089.49	\$ 188,774.86	\$ 188,774.86	\$ 191,668.91	\$ 191,668.91
Dif. Pesos TA Financ. contra. TA Cont.		\$ -	\$ 5,312.05	\$ 3,997.42	\$ 3,997.42	\$ 6,891.47	\$ 6,891.47
Dif Percent TA Financ contra TA Cont.		0.00%	2.87%	2.16%	2.16%	3.73%	3.73%
Condiciones del Crédito		18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses	18 Meses
Enganche		25.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%	IVA Vehículo
Financiamiento		16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	20.25%
Enganche		\$ 46,716.51	\$ 72,084.61	\$ 64,166.58	\$ 64,166.58	\$ 33,910.51	\$ 33,910.51
Apertura de Crédito		\$ 3,223.44	\$ 1,326.68	\$ 1,326.68	\$ 1,326.68	\$ 3,940.31	\$ 3,940.31
Suma no Financiada (SNF)		\$ 49,939.95	\$ 73,411.29	\$ 65,493.26	\$ 65,493.26	\$ 37,850.82	\$ 37,850.82
Porcentaje Suma no Financiada		26.27%	38.89%	34.69%	34.69%	19.75%	19.75%
Suma Financiada (SF)		\$ 140,149.54	\$ 115,363.57	\$ 123,281.60	\$ 123,281.60	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09
Porcentaje Suma Financiada		73.73%	61.11%	65.31%	65.31%	80.25%	80.25%
Total Asegurado (TA)		\$ 184,777.44	\$ 190,089.49	\$ 188,774.86	\$ 188,774.86	\$ 191,668.91	\$ 191,668.91
Percent. Total Aseg. mismas Opción		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

CUADRO DE ANÁLISIS VIII (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.										
ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2002										
Chrysler										
Stratus SE										
2002										
Datos del Vehículo	Contado	Planta	Opciones de Financiamiento Bancario				Arrend. Financ.	Arrend. Financ.	Arrend. Financ.	Arrend. Financ.
			Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Arrend. Financ.				
Financiamiento	\$	21,294.20	\$	17,528.27	\$	18,731.32	\$	29,700.31	\$	29,700.31
Porcentaje Financ. contra Total Asegurado		11.20%		9.29%		9.92%		15.50%		15.50%
Porcentaje Financ. contra Suma Financ.		15.19%		15.19%		15.19%		19.31%		19.31%
18 Pagos Mensuales	\$	8,969.10	\$	7,382.87	\$	7,889.60	\$	10,195.47	\$	10,195.47
Total Vehículo Financiado (TVF)	\$	184,777.44	\$	211,383.69	\$	206,303.13	\$	207,506.18	\$	221,369.22
Dif. Porcent. TVF contra TV misma Opción		4.46%		19.50%		16.63%		17.31%		25.14%
Dif. Porcent. TVF contra TA misma Opción		0.00%		11.20%		9.29%		9.92%		15.50%
Dif. Porcent. TVF contra TA Contado base 100		0.00%		14.40%		11.65%		12.30%		19.80%
ANÁLISIS DE FLUJO										
Enganche	\$	46,716.51	\$	72,084.61	\$	64,166.58	\$	33,910.51	\$	33,910.51
Apertura	\$	3,223.44	\$	1,326.68	\$	1,326.68	\$	3,940.31	\$	3,940.31
Importe Financiado	\$	140,149.54	\$	115,363.57	\$	123,281.60	\$	153,818.09	\$	153,818.09
Renta en Depósito	\$	-	\$	-	\$	-	\$	10,005.10	\$	10,005.10
Intereses más I.V.A.	\$	21,294.20	\$	17,528.27	\$	18,731.32	\$	29,700.31	\$	29,700.31
Total	\$	184,777.44	\$	211,383.69	\$	206,303.13	\$	207,506.18	\$	231,374.32
Comparación Crédito contra Contado										
Pesos	\$	26,606.25	\$	21,525.69	\$	22,728.74	\$	46,596.88	\$	46,596.88
Porcentaje		14.40%		11.65%		12.30%		25.22%		25.22%

CUADRO DE ANÁLISIS VIII (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.									
ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 2002									
Chrysler									
Stratus SE									
2002									
Datos del Vehículo	Contado	Planta	Opciones de Financiamiento Bancario				Arrend. Financ.		
			Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Arrend. Financ.			
ANÁLISIS FISCAL									
Inversión									
Valor del Vehículo	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09	\$ 153,818.09
Porcentaje	83.25%	72.77%	74.56%	74.13%	74.56%	74.13%	74.13%	69.48%	69.48%
Gasto									
Seguro	\$ 6,857.95	\$ 8,674.13	\$ 9,180.33	\$ 9,180.33	\$ 9,180.33	\$ 9,180.33	\$ 9,180.33	\$ 9,424.17	\$ 9,424.17
Gastos de Apertura	\$ -	\$ 2,802.99	\$ 1,153.63	\$ 1,153.63	\$ 1,153.63	\$ 1,153.63	\$ 1,153.63	\$ 3,426.36	\$ 3,426.36
Financiamiento	\$ -	\$ 18,516.69	\$ 15,241.97	\$ 15,241.97	\$ 16,288.10	\$ 16,288.10	\$ 16,288.10	\$ 25,826.35	\$ 25,826.35
Suma	\$ 6,857.95	\$ 29,993.82	\$ 25,575.94	\$ 25,575.94	\$ 26,622.07	\$ 26,622.07	\$ 26,622.07	\$ 38,676.89	\$ 38,676.89
Porcentaje	3.71%	14.19%	12.40%	12.40%	12.83%	12.83%	12.83%	17.47%	17.47%
Impuestos									
I.V.A. Vehículo	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71	\$ 23,072.71
I.V.A. Seguro	\$ 1,028.69	\$ 1,301.12	\$ 1,377.05	\$ 1,377.05	\$ 1,377.05	\$ 1,377.05	\$ 1,377.05	\$ 1,413.63	\$ 1,413.63
I.V.A. Apertura	\$ -	\$ 420.45	\$ 173.05	\$ 173.05	\$ 173.05	\$ 173.05	\$ 173.05	\$ 513.95	\$ 513.95
I.V.A. Financiamiento	\$ -	\$ 2,777.50	\$ 2,286.30	\$ 2,286.30	\$ 2,443.22	\$ 2,443.22	\$ 2,443.22	\$ 3,873.95	\$ 3,873.95
Suma	\$ 24,101.41	\$ 27,571.79	\$ 26,909.10	\$ 26,909.10	\$ 27,066.02	\$ 27,066.02	\$ 27,066.02	\$ 28,874.24	\$ 28,874.24
Porcentaje	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%
Importa Total de Compra	\$ 184,777.44	\$ 211,383.69	\$ 206,303.13	\$ 206,303.13	\$ 207,506.18	\$ 207,506.18	\$ 207,506.18	\$ 221,369.22	\$ 221,369.22
Porcentaje	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Activo Diferido									
Renta en Depósito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,005.10	\$ 10,005.10
Suma	\$ 184,777.44	\$ 211,383.69	\$ 206,303.13	\$ 206,303.13	\$ 207,506.18	\$ 207,506.18	\$ 207,506.18	\$ 231,374.32	\$ 231,374.32

CUADRO DE ANÁLISIS IX

RESUMEN

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.									
ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO									
	Contado	Planta	Opciones de Financiamiento Sin Seguro Financ.	Con Seguro Financ.	Arrend. Financ.				
R e s u m e n									
Importe Total de Compra									
Modelo 2001	\$ 184,224.48	\$ 189,098.88	\$ 188,024.84	\$ 188,103.41	\$ 220,685.73				
Modelo 2002	\$ 184,777.44	\$ 211,383.69	\$ 206,303.13	\$ 207,506.18	\$ 221,369.22				
Diferencia entre años misma Opción									
Pesos	\$ 552.96	\$ 22,284.81	\$ 18,278.29	\$ 19,402.77	\$ 683.49				
Porcentaje	0.30%	11.78%	9.72%	10.31%	0.31%				
Diferencia mismo año Crédito contra Contado									
Año 2001									
Pesos	-	\$ 4,874.40	\$ 3,800.36	\$ 3,878.93	\$ 36,461.25				
Porcentaje	0.00%	2.65%	2.06%	2.11%	19.79%				
Año 2002									
Pesos	-	\$ 26,606.25	\$ 21,525.69	\$ 22,728.74	\$ 36,591.78				
Porcentaje	0.00%	14.40%	11.65%	12.30%	19.80%				
Diferencia entre Contado y Crédito del 2002 contra Contado del año 2001									
Pesos	\$ 552.96	\$ 27,159.21	\$ 22,078.65	\$ 23,281.70	\$ 37,144.74				
Porcentaje	0.30%	14.74%	11.98%	12.64%	20.16%				

CUADRO DE ANÁLISIS IX (Continúa)

TREVINO GONZALEZ Y ASOCIADOS, S.C.		ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO			
	Contado	Opciones de Financiamiento		Arrend. Financ.	
		Planta	Sin Seguro Financ.		Con Seguro Financ.
Importe de Enganches					
Año 2001	\$ 67,995.11	\$ 88,341.01	\$ 77,908.23	\$ 37,714.18	
Año 2002	\$ 49,939.95	\$ 73,411.29	\$ 65,493.26	\$ 37,850.82	
Diferencia entre años misma Opción					
Pesos	\$ 18,055.16	\$ 14,929.71	\$ 12,414.97	-\$ 136.64	
Porcentaje	-26.55%	-16.90%	-15.94%	0.36%	
Importe de Mensualidades					
Año 2001	\$ 6,727.99	\$ 5,537.99	\$ 6,121.95	\$ 10,165.09	
Año 2002	\$ 8,969.10	\$ 7,382.87	\$ 7,889.60	\$ 10,195.47	
Diferencia entre años misma Opción					
Pesos	-\$ 2,241.11	-\$ 1,844.88	-\$ 1,767.65	-\$ 30.38	
Porcentaje	33.31%	33.31%	28.87%	0.30%	
Resumen Arrendamiento Puro					
Valor del Vehículo Contado		24 Meses	36 Meses		
Seguro		\$ 176,890.80	\$ 176,890.80		
Enganche		\$ 13,134.02	\$ 19,360.53		
Importe de las Mensualidades		\$ 15,411.48	\$ 13,001.34		
Valor del Vehículo al Final de Plazo s/Compra		\$ 7,130.74	\$ 5,925.67		
Opción de Compra		\$ 192,552.52	\$ 239,760.32		
Valor del Vehículo al Final de Plazo c/Compra		\$ 65,625.89	\$ 57,154.33		
		\$ 258,178.41	\$ 296,914.65		
Dif. de Cont contra Compra A. Puro mismo plazo					
Pesos	\$ 81,287.61	\$ 120,023.85			
Porcentaje	45.95%	67.85%			

De acuerdo a los importes mostrados en los cuadros de análisis anteriores podemos emitir las siguientes conclusiones:

En estos momentos el mercado nos está indicando que la compra del vehículo solicitado no ofrece diferencia si se compra de contado o de crédito, es decir, el importe del vehículo es el mismo en ambas opciones, por lo que consideramos interesante analizar las opciones de financiamiento que sean más atractivas para la empresa y así dar mayor protección al flujo de efectivo.

Si se adquiere un vehículo del año 2001, representa menores costos financieros, que si se invierte en uno del año 2002. Se puede adquirir el auto del año 2001, con financiamiento de 18 meses al 0% de intereses, sin embargo el mejor financiamiento del vehículo modelo 2002 es otorgado con el mismo plazo pero con una tasa de interés del 16% anual, lo cual representa un diferencial en el costo de financiamiento considerable,

sólo por el cambio de modelo; lo que nos lleva a concluir que si al cliente no le disgusta adquirir un automóvil nuevo pero del año que está terminando (2001) y desea como prioridad principal resolver el problema del traslado de una ciudad a otra, sería mejor opción, a pesar del tiempo que a transcurrido de enero a la fecha, ya que una parte del valor de venta de un vehículo usado, además del año del modelo, interviene también en la negociación el estado físico del auto y su kilometraje. Así que para usos iguales pero buenos cuidados y mantenimientos, puede no ser determinante el año del vehículo al momento de venderlo.

Dentro de las opciones de financiamiento analizadas podemos observar que en estos momentos el arrendamiento financiero y el arrendamiento puro son las opciones de mayor importe total, por lo que serían de las opciones menos recomendadas si la empresa tiene la oportunidad de dar un mayor enganche, de lo contrario no podríamos descartarlas, ya que siguen siendo una opción de adquisición del vehículo, y automáticamente la solución de un problema de transporte.

Las opciones que representan menor variación entre sí es la adquisición a través del crédito directo de planta automotriz y el crédito bancario. La mayor diferencia que nos muestran es el importe del enganche, ya que en la primera opción se da un enganche del 35 % y el resto se financia, a excepción del pago por apertura de crédito, por lo que el monto total del enganche es menor que en la segunda opción, ya que en esta última el enganche consiste en pagar el IVA del vehículo más el 35 % del costo del vehículo sin IVA, adicionando el pago por apertura, lo que nos lleva a un enganche de mayor cantidad. Sin embargo el importe de las mensualidades también reflejan diferencias, ya que en la primera opción al tener un enganche menor las mensualidades son mayores, que en la segunda opción, donde el enganche es más alto pero las mensualidades son más bajas.

Si analizamos el caso particular de la empresa nos podremos dar cuenta que se hizo un préstamo de \$50,000.00 por parte de los socios, para realizar inversiones iniciales en la sucursal de Nuevo Laredo, y eso refleja un flujo disponible para el enganche suficiente para la opción de financiamiento de planta o bancario, pero no la compra de contado, la cual queda descartada automáticamente. A pesar de que el flujo del mes

inicial nos permite dar el enganche de cualquiera de las dos opciones mencionadas y considerando sólo el modelo del año 2001, ya que el del año 2002 se descartó por representar un valor de compra superior al modelo anterior debido a los gastos financieros del 16% de interés anual, y siendo la política de la empresa evitar al máximo el pago de financiamiento; no podemos fijarnos únicamente en dicho saldo disponible, ya que hay compromisos adquiridos que sus efectos se ven en los siguientes meses como es el caso del pago de los impuestos trimestrales, que representan una salida considerable de dinero, y si queremos dar el enganche más alto de estas dos opciones, entonces tendríamos problemas en el siguiente mes, ya que el flujo no nos permitiría cubrir nuestras obligaciones adquiridas con anterioridad.

Los socios de la empresa Treviño González y Asociados, S.C., aceptaron nuestra sugerencia de adquirir un vehículo Stratus SE, modelo 2001, aprovechando las condiciones de 18 meses sin intereses, por medio de la opción de financiamiento

automotriz de planta. Reunieron los documentos solicitados y su crédito fue aprobado, por lo que actualmente están desarrollando actividades tanto en sus oficinas de

Monterrey, N.L. como en su recién inaugurada sucursal de Nuevo Laredo Tamaulipas.

CAPÍTULO 10

METODOLOGÍA

10.1 Hipótesis

El objetivo del presente estudio es determinar cuál de las fuentes de financiamiento existentes en el mercado es la más recomendable en el caso de la adquisición de vehículos para empresas tomando en consideración sus propias necesidades y requerimientos de flujo de efectivo para cubrir los compromisos y obligaciones adquiridos con anterioridad.

En la actualidad el equipo de transporte es una herramienta elemental y necesaria para algunas empresas, por lo que su adquisición debe ir acompañada de un análisis de las opciones disponibles para llevar a cabo la adquisición de una o más unidades de transporte.

Consideramos que las empresas deben tomar en consideración las oportunidades que se ofrecen y el costo de financiamiento que algunas opciones reflejan en el importe

del equipo de transporte adquirido a crédito; por lo que hemos formulado la siguiente hipótesis:

Estudiar y analizar las diversas opciones de financiamiento que se ofrecen para la adquisición de un vehículo puede llevarnos a tomar mejores decisiones para cuidar e invertir el capital de las empresas de una manera más productiva; por lo tanto y de acuerdo a lo anteriormente expuesto, nuestra hipótesis de investigación sería: *¿Las empresas tomarían sus decisiones de financiamiento para la adquisición de un vehículo, basándose en el resultado del estudio propuesto, o preferirían no invertir tiempo en el análisis y comprar el vehículo de acuerdo a la opción que en apariencia se presenta como la más adecuada?*

10.2 Diseño utilizado

El diseño que se utilizó en la presente metodología fue el sistema experimental. Partimos de la idea de proporcionar un modelo de cuantificación y análisis de las distintas opciones de financiamiento que hay disponibles en el mercado, para posteriormente realizar las investigaciones correspondientes y así obtener conclusiones que sean de utilidad para los empresarios.

10.3 Sujeto, universo y muestra

Este estudio está dirigido a los pequeños y medianos empresarios que se vean en la necesidad de adquirir uno o varios vehículos.

La muestra que se escogió para evaluar la utilidad de la hipótesis planteada fue de 15 empresarios.

10.4 Instrumentos de medición aplicados

El instrumento de medición que se escogió fue el cuestionario por considerar que es una forma muy directa de obtener respuesta a nuestra hipótesis.

Este instrumento es sencillo de aplicar y no genera temor ni angustia en los encuestados si se realiza de una manera amigable y sobre todo se les da una explicación

del objetivo y propósito del mismo.

Normalmente la respuesta que se obtiene al aplicar este instrumento es de cooperación y participación.

A continuación mostramos el cuestionario que se aplicó a la muestra seleccionada.

CUESTIONARIO:

1. ¿Su empresa ha necesitado en alguna ocasión realizar una inversión en equipo de transporte?

Si _____ No _____

2. Si su respuesta es sí, ¿realizó una investigación de mercado para conocer las opciones de financiamiento existentes para el vehículo que adquirió?

Si _____ No _____

3. Si su respuesta fue sí, ¿cuáles fueron las opciones de financiamiento que investigó?

Agencia _____ Bancario _____ Arrend Financ _____ Arrend Puro _____

4. Si su respuesta fue sí, y consideró cuando menos 3 de las 4 opciones señaladas en la pregunta anterior ¿los resultados de la investigación le revelaron una mejor opción para adquirir el vehículo de la opción que usted creía la más viable?

Si _____ No _____

5. Si su respuesta fue no, o consideró solo una o dos opciones de financiamiento para realizar su investigación ¿piensa que hubiera sido de utilidad realizar la

investigación de más de dos fuentes de financiamiento antes de haber efectuado la compra?

Si _____ No _____

6. Si tuviera la oportunidad de tomar la decisión de comprar un vehículo con base en un análisis de su empresa para determinar cuál es la opción más conveniente de acuerdo a sus circunstancias ¿consideraría que sería de utilidad para su empresa los resultados de dicho análisis?

Si _____ No _____

10.5 Procedimiento

El desarrollo de la presente hipótesis se derivó de que en la experiencia profesional los empresarios solicitan asesoría acerca de la adquisición de vehículos. Nos piden nuestra opinión acerca del momento más adecuado para invertir y si la decisión de adquirir un vehículo en determinadas condiciones de compra es la más conveniente para ellos.

El presente estudio se generó a raíz de estas interrogantes de los empresarios y nos dimos a la tarea de buscar solución a dichas inquietudes.

Elaboramos una hipótesis que nos permitiera conocer más a fondo si la propuesta planteada a los empresarios sería de utilidad en la toma de decisiones que deben llevar a cabo con respecto a la adquisición de vehículos.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Determinamos que nuestro diseño es experimental y seleccionamos nuestro universo y la muestra correspondiente.

Desarrollamos un cuestionario que fue aplicado a los empresarios de la muestra, siendo sus respuestas nuestra base para determinar la aprobación de la hipótesis.

10.6 Graficación de los Resultados de la Encuesta

Respuestas de la Encuesta realizada

Pregunta	Respuesta		Total
1	Si	No	
	15	0	15



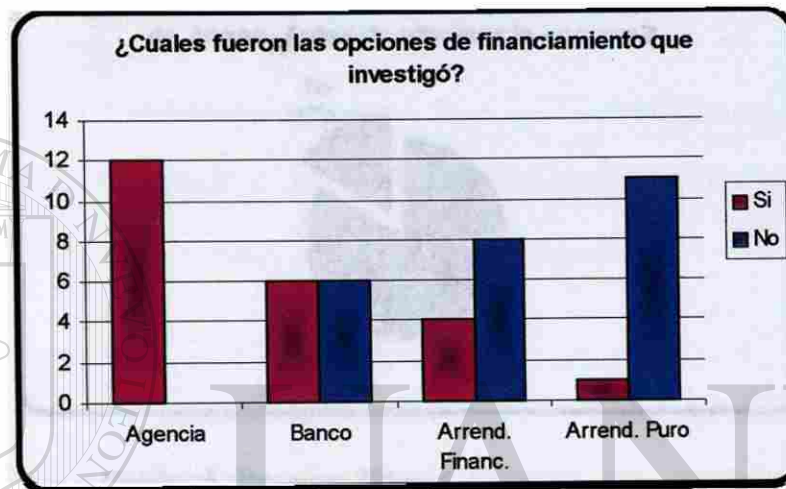
Gráfica 1. Pregunta Núm. 1

Pregunta	Si	No	Total
2	12	3	15



Gráfica 2. Pregunta Núm. 2

Pregunta	Respuesta		
	Si	No	Total
3			
Agencia	12	0	12
Banco	6	6	12
Arrend. Financ.	4	8	12
Arrend. Puro	1	11	12



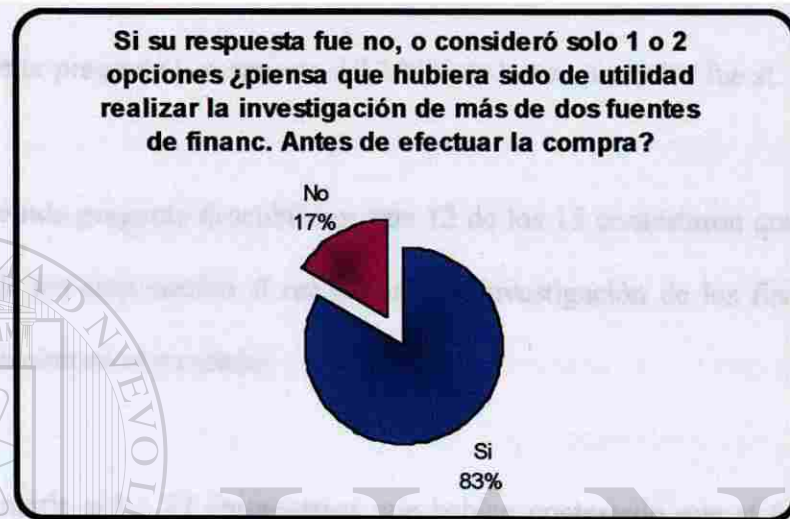
Gráfica 3. Pregunta Núm. 3

4	Si	No	Total
	2	1	3



Gráfica 4. Pregunta Núm. 4

Pregunta	Respuesta		Total
	Si	No	
5	10	2	12



Gráfica 5. Pregunta Núm. 5

Pregunta	Respuesta		Total
	Si	No	
6	14	1	15



Gráfica 6. Pregunta Núm. 6

10.7 Resultados

El cuestionario fue aplicado a una muestra de quince empresarios, de los cuales se obtuvieron las siguientes respuestas:

1. En la primer pregunta la respuesta del 100% de los empresarios fue sí.
2. En la segunda pregunta descubrimos que 12 de los 15 contestaron que sí, es decir, el 80% de los empresarios sí realizaron una investigación de los financiamientos que se ofrecían en el mercado.
3. Al preguntarle a los 12 empresarios que habían contestado que sí (el 80% de la muestra total), ¿cuál de las fuentes de financiamiento mencionadas habían investigado? la respuesta nos reveló lo siguiente:

- 12 investigaron el financiamiento de planta o el mencionado por la agencia automotriz, es decir el 100%
- 6 de los 12 investigaron el financiamiento bancario, lo cual nos indica que únicamente el 50% de los empresarios consideró como opción de financiamiento los créditos que el banco ofrece.
- 4 de los 12 investigaron el financiamiento a través del arrendamiento financiero, lo cual nos indica que solo el 33.33% de los empresarios realiza investigaciones en esta fuente de financiamiento.

- 1 de los 12 consideraron el arrendamiento puro como una opción de financiamiento lo cual nos muestra que el 8.33% de la muestra busca esta forma de crédito.

4. Nuestra cuarta pregunta fue contestada por 3 de 12 empresarios, lo que representa el 25% del 80% de la muestra total, y su respuesta es la siguiente: 2 de los 3 nos comentó que la opción seleccionada fue diferente a la que ellos creían la mejor, esto significa el 66.66%

5. En la quinta pregunta, realizada a los 3 empresarios que contestaron que no hicieron investigación de mercado, y a los 9 que contestaron que sí realizaron investigación pero en 2 opciones o menos, es decir, a 12 empresarios que representan el 80% de la muestra total, nos indicaron lo siguiente:

- 10 de los 12 nos respondieron que sí hubiera sido de utilidad realizar el análisis de las fuentes de financiamiento antes de tomar su decisión, esto representa el 83.33% de la muestra.

- 2 de los 12 contestaron que no, ya que su compra la hicieron de contado, por lo que no tomarían una decisión diferente a la que ya tomaron, ellos representan el 16.66%.

6. Nuestra sexta y última pregunta fue contestada de la siguiente manera:

- 14 de los 15 empresarios, es decir el 93.33%, contestaron que sí sería de utilidad tomar sus decisiones en base a un análisis realizado a su empresa, ya que podrían optimizar sus recursos.
- 1 de los 15 encuestados, es decir el 6.66%, contestó que no requiere de dicho análisis, ya que su sistema es no comprar vehículos si no tiene el dinero suficiente para comprarlo de contado.

Basándonos en los resultados obtenidos de nuestro cuestionario aplicado a una muestra de 15 empresarios podemos concluir que nuestra hipótesis es aprobada, ya que el 93.33% de la muestra considera que es de utilidad realizar un estudio de las opciones de financiamiento para la adquisición de vehículos, tomando en cuenta las circunstancias particulares de cada empresa, así como su flujo de efectivo disponible para la inversión.

Los empresarios consideran que estos estudios son de gran utilidad como herramienta de toma de decisiones para tener una mayor visualización de las diferentes opciones y después seleccionar aquella que represente la mejor oportunidad de inversión para las empresa.

CAPÍTULO 11

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A través del desarrollo de este estudio y de la investigación y análisis del estudio de caso nos hemos dado cuenta que sí hay diversas opciones de financiamiento, pero no todas representan opciones adecuadas a las necesidades de la empresa.

Es importante destacar que el presente análisis se realizó con las condiciones actuales del mercado automotriz y de financiamiento, pero los cambios en ellos son

constantes, por lo que cada vez que se realice un estudio, hay que evaluar las condiciones que prevalecen en esos momentos y adecuar los parámetros de medición y el alcance de los elementos que se tomarán en cuenta para nuestra toma de decisiones.

No es suficiente creer que una opción es la mejor, es necesario fundamentar nuestra decisión basándonos en los resultados obtenidos de un estudio realizado en forma específica para la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

1. Gitman Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Prentice Hall, (México Octava Edición 2000).
2. International Accounting Standards Committee. Norma Internacional de Contabilidad 1999 (México Expedición 1999).
3. Ley del Impuesto Sobre la Renta Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Dic. del 2001 .
4. Ochoa Setzer Guadalupe A. Administración Financiera I. Addison Wesley Lengmon de México, SA de CV (México Tercera Edición Segunda Reimpresión 1998)
5. Sapag Chain Nassir y Sapag Chain Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Mc Grown Hill. (México Segunda Edición Julio de 1990.)
6. Siu Villanueva Carlos. Arrendamiento Financiero, Estudio Contable, Fiscal y Financiero IMCP (México Cuarta Edición 1999)
7. Termes Rafael. Inversión y Coste de Capital, Manual de Finanzas Mc Grown Hill (Madrid Primera Edición 1998.)
8. Weston J. Fred, Copeland Thomas E. Finanzas en Administración. Mc Grown Hill (México Novena Edición Vol. I 1995)
9. Investigación de campo realizada en internet:
 - www.nafinsa.gob.mx
 - www.autoexpressrent.com.mx
 - www.baja.gob.mx

RESUMEN AUTOBIOGRÁFICO

Silvia Treviño González

Candidata para el Grado de

Maestra en Contaduría Pública con Especialidad en Finanzas

Tesis: OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS.

Campo de Estudio: Ciencias Exactas.

Biografía:

Datos Personales: nacida en Monterrey, Nuevo León el 17 de Febrero de 1966, hija de Macedonio Treviño Hartley y María Silvia González Osuna.

Educación: Egresada de la Universidad Autónoma de Nuevo León, grado obtenido Contador Público y Auditor en 1987, segundo lugar de la generación, y tercero en todas las carreras de la facultad durante ese periodo.

Experiencia Profesional: Contadora Pública independiente desde 1990 y Asesora financiera desde 1995. Socia fundadora y Gerente de Su Asesor, S. C. desde 1999.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



