

844
2es.



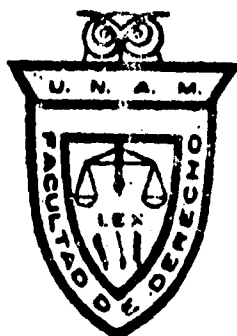
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

**“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO
COMO OPCION DE DESARROLLO”**

FALLA DE ORIGEN

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
Carlos Francisco Sánchez Valencia



México, D. F.

FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA AUXILIAR DE
EXAMENES PROFESIONALES

1995



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA

No. L/66/95

COORDINADOR DE LOS SERVICIOS
ESCOLARES DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E.

El pasante de la licenciatura de Derecho SANCHEZ VALENCIA
CARLOS FRANCISCO, solicita inscripción en este H. Seminario
y registro el tema intitulado:

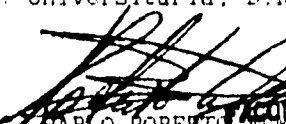
" EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO OPCION DE DESARROLLO ",
designándose como asesor de la tesis al Lic. VICTORIANO
TREVINO.

Al haber llegado a su fin dicho trabajo, después de haberlo
su asesor, le envío con la respectiva carta de terminación,
considerando que reúne los requisitos que establece el
Reglamento de Exámenes Profesionales.

Apoyado en este dictamen en mi carácter de Director de este H.
Seminario, tengo a bien autorizar su IMPRESION para ser
presentado ante el Jurado que para efectos de Examen
Profesional se designa por esta Facultad de Derecho.

Reciba usted en respuesta de lo anterior y en conformidad con
las disposiciones correspondientes.

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARA EN CASTELLANO"
Cd. Universitaria, D.F. a los 15 de Junio de 1995.


LIC. PABLO ROBERTO ALONSO ALANIZ,
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE SOCIOLOGIA.
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

PRAA/edm

FALLA DE ORIGEN

Victor Lara Treviño
Abogado

Ciudad Universitaria a 9 de Junio de 1995.

SR. LICENCIADO PABLO ROBERTO ALMAZAN ALANIZ.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA.

Estimado Maestro:

El alumno **CARLOS FRANCISCO SANCHEZ VALENCIA**, ha elaborado en este H. Seminario a su digno cargo, un trabajo de tesis intitulado "**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO OPCION PARA EL DESARROLLO**" bajo la asesoría del suscrito.

La monografía en cuestión de la cual me permito acompañar el ejemplar que me entregó el interesado, ha sido revisada en su totalidad y en su oportunidad se le han hecho las modificaciones que consideré necesarias a efecto de que satisficiera los subtemas del capitulado que le fué autorizado.

Además la investigación en cuestión se encuentra apoyada en una amplia bibliografía sobre el tema, tanto jurídica como sociológica, reuniéndose los requisitos que exige el reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado.

Por lo anteriormente expuesto, someto a su digna consideración el referido trabajo, para que, de no existir inconveniente alguno de su parte, tenga a bien autorizar que dicha monografía se imprima y sea presentada en el Examen Profesional correspondiente.

Aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo, reiterándole mi más alta y distinguida consideración.

ATENTAMENTE.
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

LIC. VICTOR LARA TREVIÑO.
PROFESOR DE ASIGNATURA
ADSCRITO A ESE H. SEMINARIO.

A MI FAMILIA
CON UN CARIÑO QUE NO PUEDEN EXPRESAR LAS PALABRAS
Quienes con su ejemplo de esfuerzo e integridad, han constituido siempre mi mayor
orgullo y compromiso

A MI MADRE:
Ma. EDDA S. VALENCIA
MONTALVAN DE SANCHEZ
Por el eterno apoyo y comprensión con
que ha guiado siempre mis pasos

A MI PADRE
CARLOS SANCHEZ CIFUENTES
Ejemplo de grandeza de alma

A MI TÍO
NAHUM N. VALENCIA
MONTALVAN
Quien siempre ha sido un ejemplo y
apoyo

A MIS HERMANAS
MARIA ERNESTINA Y
EDDA SANDRA
Por su motivación
constante y haber sido siempre mis
mejores amigas, cómplices y compañeras

A ARLETTE RAMOS ALATORRE
Por todo lo que significa en mi vida

A MIS TÍOS Y PRIMOS QUE
SIEMPRE ME HAN APOYADO

In memoriam
A MIS ABUELOS

A MIS MAESTROS

**Dentro y fuera de las aulas, por compartir sin envidias la experiencia de la profesión
de abogado**

LIC. DON IGNACIO LARRINAGA CASTILLO
LIC. DON EDUARDO GARCÍA VILLEGAS
LIC. DOÑA OLGA SANCHEZ CORDERO
LIC. DON HECTOR FLORES SILVA

Especialmente al
LIC. DON VÍCTOR LARA TREVIÑO
Por la paciente y desinteresada dirección de este trabajo

A MIS AMIGOS

**Hermanos de mi espíritu, ejemplo de honestidad e integridad, por su apoyo
desinteresado**

HECTOR ADAYA FIGUEROA
FERNANDO PEREZ ARREDONDO
JAVIER JIMÉNEZ GUTIÉRREZ
FERMIN FERNANDEZ MORENO

**A LA FACULTAD DE DERECHO
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO,
Por el incomparable Honor y Orgullo de ser Universitario**

INDICE

| | |
|--|----------|
| Introducción..... | 1 |
| | |
| I. Nociones históricas | |
| I.1. Antecedentes generales..... | 4 |
| I.2. Antecedentes en México..... | 8 |
| | |
| II. Marco teórico conceptual | |
| II.1.. La Sociología y el Derecho..... | 14 |
| II.2. Sociología Jurídica..... | 15 |
| II.3. Repercusión social del desconocimiento sobre las opciones financieras..... | 16 |
| II.4. Repercusión social de la mala aplicación del arrendamiento financiero..... | 18 |
| | |
| III. Naturaleza jurídica. | |
| III.1. Clasificación..... | 21 |
| III.2. Características..... | 29 |
| III.3. Elementos..... | 34 |
| III.4. Tipos De Arrendamiento Financiero..... | 46 |
| | |
| IV. El sistema financiero mexicano | |
| IV.1. Generalidades..... | 60 |
| IV.2. Las Organizaciones Auxiliares del Crédito..... | 61 |

| | |
|--|-----------|
| IV.3. Las Arrendadoras Financieras..... | 69 |
|--|-----------|

V. Regulación fiscal.

| | |
|---|-----------|
| V.1. Comentario..... | 71 |
| V.2. Impuesto al Valor Agregado..... | 73 |
| V.3. Impuesto Sobre la Renta..... | 74 |
| V.4. Impuestos locales por Transmisión de Dominio..... | 83 |
| V.5. Beneficios fiscales..... | 85 |

VI. El Arrendamiento Financiero Como Opción De Desarrollo.

| | |
|--|------------|
| VI.1. Problemática actual..... | 87 |
| VI.2. Ventajas del arrendamiento financiero en relación con otros medios de financiamiento..... | 88 |
| VI.3. Importancia del Arrendamiento Financiero en la vida económica nacional..... | 91 |
| VI.4. El arrendamiento financiero como instrumento para desarrollar la industria..... | 92 |
| VI.5. El arrendamiento financiero como medio de impulso a la micro y mediana empresa..... | 96 |
| VI.6. El arrendamiento financiero en las empresas familiares..... | 98 |
| VI.7. El desarrollo de la producción agrícola mediante arrendamiento financiero..... | 100 |

| | |
|--------------------------|------------|
| Conclusiones..... | 103 |
|--------------------------|------------|

| | |
|-------------------------|------------|
| BIBIOGRAFIA..... | 109 |
|-------------------------|------------|

INTRODUCCIÓN

Dentro de la costumbre común de los estudiantes de nuestra facultad, de adquirir experiencia en la práctica profesional desempeñando labores para empresas o bajo la tutela de abogados experimentados, antes de concluir mis estudios profesionales, comencé a laborar en el departamento jurídico de una Arrendadora Financiera. De mi quehacer cotidiano surgieron varias inquietudes respecto a la aplicación incorrecta del Arrendamiento Financiero y las repercusiones que surgían, tanto por desconocimiento de la institución como por mala fe de las partes que intervenían en el contrato.

Todos los días al conocer las relaciones establecidas por la empresa con sus múltiples clientes, los cuales se ubicaban dentro de todos los estratos sociales y en muchas de las actividades económicas del país, encontraba que prácticamente existían dos tipos de operaciones.

En muchos de los casos, el desconocimiento de los alcances del contrato, por parte de quienes contrataban el Arrendamiento Financiero, se traducía en un daño grave a su patrimonio y una mal recuerdo de una ilusión de hacer crecer sus negocios.

Sin embargo en algunos otros, en que se utilizó correctamente la institución, la Arrendadora obtuvo pingües ganancias, los arrendatarios

impulsaron favorablemente sus negocios y los productores de los bienes que se comercializaron por este medio aumentaron sus ventas.

El reiterado encuentro con estos dos supuestos tan diferentes, aumento las dudas que ya tenia y dio origen a la hipótesis de que si el Arrendamiento Financiero se aplicaba en forma adecuada, se podría beneficiar a grandes sectores de la sociedad, poniendo a su alcance los recursos necesarios para su desarrollo, con un riesgo menor para la institución financiera y cuando se planteaba adecuadamente con un costo menor de los recursos financieros.

Procediendo a estudiar la institución para poder estar en aptitud de comprenderla mejor, comprendí que el constante desarrollo de la actividad mercantil y la continua búsqueda por parte de los comerciantes de opciones de negocios y nichos de mercado, ha dado siempre como resultado una constante creación de nuevas figuras de relaciones comerciales, que por razones lógicas deben ser reguladas por el Derecho.

En el caso particular del Arrendamiento Financiero en nuestro país, el cual originalmente se implemento como una operación atípica para nuestro Sistema Jurídico, copiada del Derecho Norteamericano; ha habido unas veces por desconocimiento otras por apatía, una indebida aplicación de la institución, tanto por las Arrendadoras Financieras, como por las personas que recurren a ellas, pues estimo que en la mayoría de los casos nunca se llego a considerar la gama de posibilidades de negocios rentables para las arrendadoras y los beneficios prácticos para los arrendatarios, así como una opción para fomentar el desarrollo de las industrias proveedoras de los bienes que pueden ser parte de su objeto, mediante la comercialización de sus productos.

Comúnmente en la práctica, en un afán desmedido de lucro, se ha cometido el error de desatender los posibles beneficios sociales de la aplicación

razonada de las nuevas instituciones comerciales, siendo el Arrendamiento Financiero, una en las que más a ocurrido.

Considerando que la función del Abogado, siempre ha tenido intrínsecamente ligada la obligación ética y moral de auxiliar en su campo de estudio, al desarrollo de la sociedad en que se desenvuelve, en este trabajo, se pretende plantear la posible aplicación del Arrendamiento Financiero, como instrumento masivo para auxiliar el desarrollo de las diversas actividades económicas de nuestro país enfocado desde un punto de vista jurídico-económico.

En razón de todo lo anteriormente expuesto presento como Tesis Profesional el presente trabajo, que sin mayor presunción, busca señalar una aplicación benéfica para nuestro país, de una institución jurídica, que en la mayoría de los casos ha sido desaprovechada y tratada injustamente.

I NOCIONES HISTÓRICAS

I.1 ANTECEDENTES GENERALES

La idea de concebir el arrendamiento financiero como institución jurídica, no fue obra de la casualidad ni del ocio de los economistas o abogados, sino producto de la necesidad regular un nuevo instrumento financiero tendiente a satisfacer las exigencias de actualización de la infraestructura de las empresas sin descapitalizarse, manteniendo sus recursos invertido en capital de trabajo, generando una mayor producción sin perder liquidez.

La dificultad en los Estados Unidos de Norteamérica durante las décadas de la Post Guerra, de contar con un crédito bancario, el mercado de capitales a mediano plazo restringido e inaccesible, una economía muy próspera con un porcentaje de beneficio sustancial pero con empresas obligadas a una renovación acelerada de sus bienes y equipos, el aumento de la competencia y el de los costos de capital, la velocidad del progreso científico derivada de la propia contienda bélica, en fin, la innovación tecnológica, fueron entre otras, las causas determinantes del origen del arrendamiento financiero en los Estados

Unidos¹, móviles todos ellos que hicieron del contrato una opción más deseable que la compraventa.

Es práctica común el que para el desarrollo de temas jurídicos, buscar situar los antecedentes de las instituciones estudiadas en el Código de Hammurabi o en el derecho romano; Quienes han estudiado el arrendamiento financiero no han escapado a estas pretensiones. Gutiérrez Viguera² expresa que Babilonia y Egipto existieron figuras parecidas al contrato que ahora se estudia, en siglo XIX, las grandes compañías ferrocarrileras Norteamericanas recurrieron a esa figura para adquirir gran parte de su material rodante, y que la Bell Telephone System puso en explotación sus teléfonos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica, acontecimiento que permitió el crecimiento de la industria con un volumen significativo de equipos financiados; sin embargo, se reconoce generalmente que los antecedentes del arrendamiento financiero como lo conocemos hoy en día deben fijarse en 1952 con la creación en San Francisco, Estados Unidos, de la United Leasing Corporation.

Otro autor Hawkland³, sitúa el origen del arrendamiento financiero a finales de 1864 cuando en los Estados Unidos Gordon Mackey inventó una extraordinaria máquina de coser suelas de zapatos y decidió lanzarla ampliamente en el mercado sobre la base un arrendamiento.

Al parecer en el mismo país, en los años de 1940-1950, existieron otros contratos de leasing. A finales de la Segunda Guerra mundial, en 1945, la United States Shoes machinery Corporation alquiló sus maquinas a los comerciantes de zapatos, la Corporación quedaba como propietaria y el arrendatario podía

¹ León Tovar, H. Soya, "El Arrendamiento Financiero", México, De: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1989, p 21.

² Gutiérrez Viguera, Manuel, "El Leasing como Institución Financiera", Madrid, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, 1977, p. 47.

³ Hawkland, Williams D "The Impact Of The Uniform Commercial Code" Law Forum Illinois, Num. 3, 1972, p. 446

obtener un nuevo equipo suscribiendo un contrato nuevo si el material quedaba anticuado o si el primer contrato había finalizado; en seguida le siguió como arrendadora la International Business Machines (IBM). En ese mismo año la Allied Stores Corporation, vendió los inmuebles a una fundación universitaria y luego se los volvió a alquilar a un plazo de treinta años y por un alquiler menor al del periodo inicial, con lo que logró hacer líquidos sus capitales inmovilizados. La propia administración pública Norteamericana fue una utilizadora del leasing, sobre todo en la realización de grandes obras públicas; con base en la fórmula seguida por la Allied Stores Corporation se reconstruyeron muchos inmuebles destruidos en Nueva York.

Actualmente la mayoría de la doctrina está de acuerdo en considerar como fecha de origen de la institución el año de 1952, como cuna los Estados Unidos, y como padre el señor Boothe, director de una fábrica de productos alimenticios en California, quien al tener que servir un gran pedido de alimentos a la Marina de los Estados Unidos, decidió alquilar los equipos necesarios para producir tales productos, basado tal vez, como sugiere

Vázquez Pando⁴, en dos ideas fundamentales: la primordial importancia de utilizar el bien independientemente de su propiedad y el autofinanciamiento del mismo bien a través de su utilización productiva, calculando adecuadamente la renta; o más acertadamente, como dice Díaz Bravo⁵ "tal vez por carecer de los suficientes recursos para adquirirlas en compraventa".

Al parecer el señor Boothe consiguió un resultado satisfactorio, o a tal suerte que decidió construir en San Francisco, California, la United States

⁴ Vázquez Pando, Fernando A., "En torno al arrendamiento Financiero", Revista de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., México, año 4, número 4, 1980, p. 257.

⁵ Díaz Bravo, Arturo, Contratos Mercantiles, México, Ed. Harla, 1983, p. 86. .

Leasing Corporation con la ayuda del Bank of America, unión cuyo objeto fuera dar bienes de arrendamiento financiero a empresas que buscaran modernizar su capacidad instalada, esta sociedad, al segundo año de funcionamiento, financiaba ya la cantidad de tres millones de dólares en materiales y equipo.

La segunda sociedad con este objeto fue la Boothe Leasing Corporation, después se crearon otras más, independientes de los fabricantes de los bienes, con la participación, en su mayoría de bancos, compañías de seguros, sociedades financieras de ventas a plazos, como la National Equipment Rental, Equip Lease, Hudson Leasing Corporation, Lease Plan International, American Industrial Leasing Co.

En efecto, en 1955 el valor de los bienes financiados en régimen de arrendamiento financiero había alcanzado la suma de cien millones de dólares, para la 1967 tal cantidad ascendía a trescientos cincuenta millones de dólares, y para 1970 el total de contratos de esa naturaleza alcanzó los 600 millones de dólares; es decir, el 30% de los bienes de equipo americanos eran adquiridos por arrendamiento y el 10% de total de esas inversiones sería en leasing; tan espectacular crecimiento obedecía pues a un conjunto de realidades económicas presentes en el mercado Norteamericano.

En este orden de ideas, parece concluyente que la institución objeto de nuestro estudio, data de la década de los cincuenta de este siglo y que a mediados de la década de los sesenta florece prácticamente en los mismo Estados Unidos e inicia en Europa; su éxito en aquel país impulsó su desarrollo en la Gran Bretaña y demás países del mercado común.

En efecto, esta reciente figura atraviesa el Atlántico para arribar a la Gran Bretaña con sus pioneros: los fabricantes de máquinas electrónicas para el tratamiento de información; en 1960 se creó una filial de la United States Leasing Corporation, en 1961 se crea la arrendadora ELCO, luego Mercantil Credit Ltd.,

Astley International Trust, Industrial Leasing and Financed Ltd. Inmediatamente la figura se traslada a Francia, en 1962, con la creación en ese país de Locofrance por un grupo de bancos y aseguradoras, para 1964 el volumen anual de los contratos de arrendamiento financiero asciende a doscientos millones de francos y para 1969 a dos mil millones.

En Bélgica se creó Locabel en el año de 1963. En Italia, en 1961, se comienza a practicar por filiales de empresas estadounidenses, como la American Industrial Leasing; en 1963 se fundó en Roma la Locatrice Italiana S.P.A., cuyo capital para 1970 superaba los 400 millones de dólares; para 1975 el volumen de las operaciones ascendía a 7600 millones de liras, lo que representaba el 6% del crédito total. En España, también en 1963, se creó Alequinsa, posteriormente, en 1965, se constituyó Alquileber S.A., no obstante, Rico Pérez opina que esta sociedad es la primera arrendadora. En este país el arrendamiento financiero alcanzó para 1975 una cifra de diez mil millones del año anterior, según Gutiérrez Viguera.⁶

1.2 ANTECEDENTES EN MEXICO

El Arrendamiento Financiero, se inicia en nuestro país como una operación de financiamiento conforme a las prácticas Norteamericanas y Europeas, realizada por instituciones especializadas fundadas por instituciones bancarias; mediante un contrato en ese entonces atípico, con una estructura similar al contrato de alquiler regulado por el Código de Comercio

⁶ Op. Cita pag. 1.

La primera arrendadora financiera que se estableció fue la Interamericana de Arrendamientos, S.A., creada en 1960, cuya posterior denominación fue Arrendadora Serfin, S.A.; a decir de Vázquez Pando⁷, muy pronto le sucedieron otras sociedades con el mismo objeto, tales como: Arrendadora Banamex, S.A. de C.V.; Arrendadora Banpais, S.A., Arrendadora Cremi, S.A.; e Impulsora de Equipos de Oficina, S.A., casi todas ellas al amparo de las instituciones bancarias.

Hasta 1966 no había disposición alguna en el Derecho Mexicano, que hiciera referencia el Arrendamiento Financiero y no fue sino a partir del 26 de abril de ese año en que se dicta la primera norma al respecto, la cual fue exclusivamente de carácter tributario y se trataba de un criterio relativo a esta operación sólo para efectos fiscales, la cual la equipara en cuanto a su tratamiento fiscal con un contrato de compraventa de tracto sucesivo.

La mencionada norma consistió en el criterio número 13 emitido por la Dirección General de Impuestos sobre la Renta, bajo el postulado "se interpreta el artículo 19, fracción VI, inciso g, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, considerando como ventas en abonos las operaciones amparadas en los contratos de arrendamiento que se indican". Dicho criterio había sido adoptado tomando en cuenta las reiteradas solicitudes que se habían presentado a la Secretaría de Hacienda y Crédito y Público para que se autorizara un porcentaje mayor para la depreciación de bienes tales como maquinaria, equipo y herramienta para la industria; camiones, automóviles y otros vehículos destinados al transporte, que habían sido objeto de contratos con opción de compra, o por cuyo acuerdo expreso, al transcurrir el plazo forzoso pactado y las prórrogas acordadas, el arrendatario podía vender o adquirir la propiedad de tales bienes.

⁷ Op. Cita pag. 3.

Con base en este criterio, para efectos tributarios la arrendadora debería dar al contrato el tratamiento de venta en abonos que señalaba el artículo 19, fracción VI, inciso g, es decir, podría considerar entre el total del precio pactado como ingreso del ejercicio, o bien acumular únicamente los abonos que efectivamente le hubiesen sido pagados con deducción del costo que le correspondiera, siempre que se hubiere celebrado la venta.

De lo anterior se desprende que la autoridad fiscal presumía en forma errónea como se explicará en el desarrollo de este trabajo, que los bienes saldrían del patrimonio del arrendador financiero al momento de la suscripción del contrato. En caso de incumplimiento del contrato o de su rescisión, los bienes se incluirían nuevamente en el inventario al costo original deduciendo el demérito real de los mismos o aumentando el valor si tales bienes habían sido objetos de mejoras. Además, la arrendadora debía acumular como ingresos de las cantidades que en definitiva fueren recibidas. Una vez enajenados los bienes al usuario o a un tercero, las partes en el contrato del Arrendamiento Financiero acumularían como ingreso gravable los impuestos de la venta en proporción a lo que les correspondiera según el contrato; finalmente, los usuarios podrían optar por deducir el importe de las rentas pagadas y demás gastos, o bien, sujetarlos a depreciación.

En otras palabras, de acuerdo con dicho criterio, los bienes objeto del contrato no sufrían depreciación alguna durante el plazo pactado en el contrato, ya que el arrendatario estaba en posibilidad de deducir el total de las rentas pagadas y el arrendador en la de amortizar en dicho plazo el costo del bien. Durante el plazo del contrato era totalmente deducible el importe del mismo para el arrendatario, y para el arrendador sólo gravable la diferencia entre este precio y el costo del bien; lo que permitía el diferimiento de impuestos y las ventajas de recurrir a este contrato; sin embargo, por oficio-circular núm. 537-6194 de septiembre de 1969, se deja sin efecto dicho criterio aduciendo que era contrario

al sistema de depreciación y que efectivamente afectaba el control de la misma, por lo que el arrendatario financiero deduciría las rentas pagadas y el arrendador financiero sólo depreciación del bien en los términos del entonces a. 21 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

El 30 de julio de 1970 se dicta el oficio-circular núm. 537-9032, que explica el tratamiento fiscal aplicable y los alcances del oficio derogatorio del criterio 13.

Con este oficio-circular, que sería el criterio 13 bis, se estimaba la rectificación de las declaraciones de las arrendadoras financieras que se habían ajustado a los términos del criterio 13, para lo cual se les concedió un plazo de 30 días, término durante el cual deberían rectificar sus manifestaciones presentadas por ejercicios anteriores para ajustarse a lo establecido por la Ley del Impuesto Sobre la Renta (artículo. 19, fracción VI, inciso c y artículo 21), con la corrección de la deducción correspondiente a su costo, por depreciación de los bienes y acumulando a la fecha del ejercicio de la opción de compra, la diferencia entre el precio nominal a que se vendió el bien y su costo original, menos depreciación.

Las diferencias de impuestos que resultaron por la aplicación de este procedimiento se cobraron mediante la liberación, en cada caso, de los recargos y de las sanciones; en el supuesto de presentación espontánea del pago, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procedió a revisar y liquidar diferencias de impuestos con el cobro de recargos y multas.

El hecho de que se hubiere invalidado el multicitado criterio 13, fue una situación inusitada, aunque no ilegal porque "los criterios emitidos por la autoridad fiscal no crean derechos ni obligaciones a los contribuyentes", toda vez que el error correspondió notoriamente a la autoridad fiscal.⁸

⁸ Op. Cita pag. 1.

No obstante lo anterior, y habida cuenta de la importancia del sector industrial en el desarrollo económico del país, la necesidad de mantener al día la planta industrial, la urgencia de dar financiamiento a las empresas para ayudar a su crecimiento y competitividad y para enfrentar las innovaciones tecnológicas, así como la innegable realidad de que el Arrendamiento Financiero había cobrado importancia en la práctica, al grado de que la mayoría de las instituciones de crédito controlaban una sociedad que efectuaba ese tipo de contratos, el 19 de noviembre de 1974 se reforma la Ley del Impuesto Sobre la Renta, para plasmar el tratamiento fiscal aplicable a estas operaciones (artículo 19, fracción VI, inciso h y 21, fracción XII), y en el Diario Oficial del 20 de diciembre del mismo año se publica mediante oficio-circular el acuerdo 102-4079 por el que se autoriza la depreciación acelerada de los bienes objeto de Arrendamiento Financiero; cinco años más tarde (Diario Oficial del 31 de diciembre de 1979) aparecen nuevas reformas a esta Ley para modificar el régimen de esta figura.

El concepto de Arrendamiento Financiero se introduce por vez primera en nuestro derecho mediante adición de la fracción IV del artículo 15 del Código Fiscal de la Federación publicado en el Diario Oficial el 31 de diciembre de 1981 (artículo 15), cabe aquí señalar que la definición es bastante más feliz que la que contiene hoy el mencionado ordenamiento

De acuerdo con este ordenamiento, el Arrendamiento Financiero, es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles durante un plazo forzoso igual o superior al mínimo para deducir la inversión (en los términos de la ley fiscal) o por un plazo menor siempre que se permita a quien reciba el bien, al término del plazo, ejercer cualquiera de estas opciones terminales: a) adquirir la propiedad del bien, mediante el pago de una cantidad determinada e inferior al valor del mercado del bien en el momento de ejercer la

opción; b) prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual el monto de los pagos sea inferior al del plazo inicial, y c) obtener parte del precio por la enajenación del bien a un tercero; que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien en el momento de otorgar su uso o goce, que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y que el contrato se celebre por escrito.

El 31 de diciembre de 1981, se ajusta el régimen fiscal de la institución en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, (artículos. 48,49,50), estableciéndose que en caso de variaciones en el tipo de interés durante el primer año de vigencia del contrato, se tomará en cuenta la tasa promedio de ese año para determinar el porcentaje considerado como monto original de la inversión sujeto a depreciación, y, por el otro, para sorpresa de algunos, se reforma la Ley General de Instituciones del Crédito y Organizaciones Auxiliares, con el objeto de incorporar como organizaciones auxiliares de crédito a las Arrendadoras Financieras y reglamentar el contrato de Arrendamiento Financiero (artículos 63 al 69 y 78). A partir de entonces la figura deja de estar regulada por un contrato atípico para sumarse a la lista de los típicos y nominados del derecho mexicano.

Por el último, debido a la abrogación de este ordenamiento, el Arrendamiento Financiero, actualmente está regulado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en el capítulo correspondiente a las Arrendadoras Financieras y en las Reglas de Operación para las Arrendadoras Financieras.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

II.1. La Sociología y el Derecho

Considero importante señalar que el presente trabajo, no constituye ni mucho menos, un tratado sociológico, es más bien un estudio desde un punto de vista de técnica jurídica, de una institución financiera regulada por el derecho positivo mexicano, y los posibles beneficios sociales que se pudieran obtener por su correcta aplicación. Quiero comenzar a tratar este tema, diferenciado ambas ciencias, por lo que comenzaré por definir las:

Luis Recasens Siches⁹, define a la Sociología, como el estudio científico de los hechos sociales, de la convivencia humana, de las *relaciones interhumanas*, en cuanto a su realidad o ser efectivo.

Antes de intentar definir al Derecho, hay que hacer notar que es uno de los conjuntos teóricos terminológicamente más confusos, lo que ha hecho que se motiven gran cantidad de definiciones, por lo que sin pretender aportar la definición correcta, me inclino a creer que la que se acerca más a la realidad, es la que lo define como "El sistema de normas de carácter coercitivo, que pretenden regir y dirigir la conducta del hombre dentro de la sociedad en que vive".

⁹⁹ Recasens, Siches Luis, "Sociología", Ed Porrúa, S.A., México, 1966, p 4

De las definiciones antes expresadas se desprende sin mayor problema la relación existente entre estas dos disciplinas humanas, por lo que entendemos que si el derecho regula la conducta de los hombres (entendiendo el concepto hombre como género), en la sociedad y su relación con otros hombres, es lógico que dentro del campo de estudio de la sociología se encuentre el derecho, como un factor real, existente en todas las sociedades humanas, conforme el precepto latino *Ubi Societas Ubi Ius*; como se señaló anteriormente, no es el objeto principal de estudio de este trabajo, el analizar las relaciones entre sociología y derecho, por lo que simplemente señalamos la relación general entre ambos y la específica con este estudio, al indicar que se están considerando las posibilidades de influencia de la aplicación de una institución jurídica específica (Arrendamiento Financiero), en un medio social determinado (México).

II.2. Sociología Jurídica.

La Sociología Jurídica es la rama de la Sociología, que estudia el hecho social que constituye el Derecho, afecto a otros hechos sociales y que actúa a modo de factor configurante de la colectividad, produciendo efectos sobre otras manifestaciones de la vida social.

Para aclarar esta expresión, se puede comenzar por recurrir a Auguste Comte¹⁰, quien señala "El individuo para vivir necesita adaptarse a la vida social, en lo cual consiste propiamente la moralidad. La meta de esta adaptación, o sea el grado supremo de la moral, consistirá en una concordia conciliadora entre el egoísmo y el altruismo.

¹⁰ Citado por Recasens, Siches Luis, "Sociología", Ed Porrúa, S.A., México, 1966, p 41

La idea de justicia o principio jurídico fundamental es el siguiente " Cada cual puede hacer lo que quiera, siempre y cuando no perjudique a la igual libertad de los demás". Este principio se complementa con el de que cada cual debe soportar las consecuencias de la propia naturaleza o de la propia conducta". Considera que de estos dos principios, se siguen los derechos naturales de libertad de conciencia, de culto, de pensamiento, de palabra, de locomoción, de libre cambio, etc., y el de propiedad.

La única misión del Estado, debe consistir en la tutela y garantía de los derechos individuales, en la medida en que éstas sean necesarias; y el Estado debe garantizar una esfera cada vez más amplia a la libre iniciativa individual.

A medida que la sociedad va desenvolviéndose, según la ley de la evolución progresiva, cada vez mayor de las partes (es decir de los individuos); y esta libertad significa un minimum de acción gubernamental coercitiva.

Es fácil concluir que la única forma en que el Estado puede tutelar los derechos individuales de los miembros de una colectividad, es mediante el Derecho, de lo que se concluye que la relación de la Sociología jurídica con el presente trabajo es la de estudiar la forma en que la aplicación de una institución jurídica determinada influye en una sociedad determinada.

II.3. Repercusión Social Del Desconocimiento Sobre Las Opciones Financieras.

Basta con leer el cualquier periódico o escuchar un noticiero de radio o televisión, para darnos cuenta que la situación de las personas físicas o morales que contrataron cualquier tipo de crédito y de la mayoría de las instituciones financieras mexicanas es realmente grave.

Decididamente para colocar en esta situación a la economía del país, se ha contado con la invaluable ayuda de nuestros funcionarios públicos como en todos los finales de sexenio.

Pero es definitivo que a pesar de los tan mencionados "errores de diciembre", no todos los problemas de cartera vencida se deben al fracaso de la Política Económica Neoliberal. En una gran proporción de las carteras vencidas de las instituciones financieras, existen serios quebrantos, surgidos de la aplicación de un esquema crediticio que no atendió en forma debida a la capacidad de pago, flujo de efectivo y necesidades reales de los acreditados, lo que se tradujo sin lugar a dudas en convertir en impagables muchas de las deudas con las instituciones financieras.

De esta situación son tan culpables tanto los acreditados como las instituciones acreditantes, pues sin atender a las necesidades reales de cada uno de los clientes se otorgaron en forma masiva créditos innecesarios o inadecuados a las necesidades de financiamiento, pudiendo haberse reducido en forma significativa el monto actual de la cartera vencida.

Por lo que respecta a los acreditados, la mayoría penso por desconocimiento, que cualquier forma de crédito era aceptable, mejor entre mayor fuera el monto y bajo una supuesta abundancia porvenir gracias a la apertura a comercial a los mercados internacionales sin considerar su propia capacidad de pago.

La repercusión social de lo planteado en este punto, lamentablemente hoy en día y en la situación actual de nuestro país es gravísima, cierre de empresas, desempleo masivo, inseguridad, inestabilidad social, situación crítica de las instituciones financieras por descapitalización, falta de liquidez por descenso de ahorro interno.

Decididamente para colocar en esta situación a la economía del país, se ha contado con la invaluable ayuda de nuestros funcionarios públicos como en todos los finales de sexenio.

Pero es definitivo que a pesar de los tan mencionados "errores de diciembre", no todos los problemas de cartera vencida se deben al fracaso de la Política Económica Neoliberal. En una gran proporción de las carteras vencidas de las instituciones financieras, existen serios quebrantos, surgidos de la aplicación de un esquema crediticio que no atendió en forma debida a la capacidad de pago, flujo de efectivo y necesidades reales de los acreditados, lo que se tradujo sin lugar a dudas en convertir en impagables muchas de las deudas con las instituciones financieras.

De esta situación son tan culpables tanto los acreditados como las instituciones acreditantes, pues sin atender a las necesidades reales de cada uno de los clientes se otorgaron en forma masiva créditos innecesarios o inadecuados a las necesidades de financiamiento, pudiendo haberse reducido en forma significativa el monto actual de la cartera vencida.

Por lo que respecta a los acreditados, la mayoría penso por desconocimiento, que cualquier forma de crédito era aceptable, mejor entre mayor fuera el monto y bajo una supuesta abundancia porvenir gracias a la apertura a comercial a los mercados internacionales sin considerar su propia capacidad de pago.

La repercusión social de lo planteado en este punto, lamentablemente hoy en día y en la situación actual de nuestro país es gravísima, cierre de empresas, desempleo masivo, inseguridad, inestabilidad social, situación crítica de las instituciones financieras por descapitalización, falta de liquidez por descenso de ahorro interno.

Las consecuencias sociales, aún ahora no pueden preverse en forma sensata, pues sin pensar que el desconocimiento de las opciones financieras sea el factor determinante de los problemas actuales, si juega un papel importante en la crisis que estamos viviendo y que puede tener consecuencias tan catastróficas como un estallido social de grandes proporciones.

II.4. Repercusión Social De La Mala Aplicación Del Arrendamiento Financiero.

Este apartado podría ser sin mayor complicación, una repetición del punto anterior, pues, el Arrendamiento Financiero, es solo una de las opciones crediticias que en la mayoría de los casos se aplico en forma equivocada, sin embargo por la experiencia en el ramo puedo citar, a manera de ejemplo casos de los que tuve conocimiento:

1. Una empresa textil, celebra un contrato de Arrendamiento Financiero en la modalidad de *Sale and Lease Back*, sobre la maquinaria que ya tenia instalada en su planta, para lograr capital de trabajo para adquirir materia prima.

La maquinaria objeto del arrendamiento era obsoleta, los impuestos de adquisición encarecieron el crédito y con la materia prima adquirida no se lograron los resultados de productividad esperada por el estado de la maquinaria, en consecuencia no se pudo cubrir el costo financiero del crédito y al ser embargada por la arrendadora (quien no recupero ni su inversión inicial),se cerro la empresa, con el consiguiente despido de los 60 empleados que laboraban en ella.

Explicación:

El crédito debió haber sido un reaccionario que no generara impuestos por transmisión de propiedad, con un plazo razonable para recuperar el monto de la inversión y poder cubrir las cargas financieras.

2. Una constructora adquiere un terreno para edificar un mercado y comercializar los locales, el arrendamiento financiero no considero un plazo de gracia para comercializar el mercado y la carga financiera sumada a las amortizaciones a capital, produce la quiebra del negocio, al ser embargada la maquinaria de la constructora, se impide que siga trabajando y se tiene que cerrar con el consiguiente despido de sus trabajadores.

Explicación:

El Arrendamiento Financiero, es la institución adecuada, pero el esquema de financiamiento estuvo mal planeado, con lo que se perjudicaron ambas partes.

Solo para ejemplificar el aspecto correcto de la institución, se cita este ejemplo:

Un grupo de desempleados, ex-miembros de la alta dirección de una empresa empacadora, solicitan financiamiento para montar su propia empacadora y enlatadora, aprovechando su conocimiento del ramo.

Eligiendo adecuadamente adquieren una pequeña planta propiedad de una empresa en quiebra y mediante un arrendamiento financiero, respaldado con recursos de Nacional Financiera, modernizan el equipo y empiezan a trabajar con 25 empleados.

Actualmente la empresa, comienza a exportar sus productos a los Estados Unidos y Latino America, se ha quintuplicado el personal que labora para la sociedad y adquiere además su materia prima de los pequeños productores de la región, con el consecuente beneficio de la comunidad, por la derrama

económica que genera y se encuentra al corriente en el cumplimiento de sus pasivos.

Lo anterior, refleja convincentemente los efectos que tiene dentro de nuestra sociedad la correcta o incorrecta aplicación de la institución del Arrendamiento Financiero, por lo que si darle una importancia excesiva a la repercusión social que pueda tener, si podemos señalar que puede influir en la apertura o cierre de empresas y en la consiguiente creación de empleos.

III NATURALEZA JURÍDICA

III.1. CLASIFICACIÓN

En todo trabajo de investigación relacionado con una institución jurídica regulada mediante un contrato es conveniente realizar un estudio de la clasificación del mismo, mediante las reglas que se aplican en nuestro derecho por está razón en el desarrollo de este capítulo nos adentraremos al estudio de la clasificación de el contrato de Arrendamiento Financiero tomando en cuenta la opinión de algunos de los autores que se han abocado a su estudio; como punto de partida iniciaremos con Javier Arce Gargollo¹¹ quien clasifico por primera vez el Arrendamiento Financiero en la siguiente forma:

a) Como un contrato mercantil "alquiler verificado" con propósito de especulación comercial", y por las personas que en el intervienen, que casi siempre son, comerciantes. Puede darse un acto mixto, o

¹¹ Arce Gargollo Javier, Contratos Mercantiles Atipicos, Segunda edición, edit. Trillas, reimp 1994, México, p 91

sea mercantil para el arrendador financiero organización auxiliar de crédito y civil para el arrendatario.

b) Formal, pues debe constar por escrito y ratificarse ante notario o corredor (Fedatario Público), con fundamento en el artículo 25 de la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito y artículo 15 del Código Fiscal que nada más establece que debe constar por escrito sin especificar más, siendo generalmente un contrato de adhesión;

c) Bilateral, pues produce derechos y obligaciones para las dos partes;

d) Oneroso, ya que los provechos y gravámenes son recíprocos;

e) Conmutativo o aleatorio, pues el precio puede variar durante la vigencia del contrato, debido a la variación de los intereses; la contraprestación es "determinada o determinable";

f) Es un contrato de tracto sucesivo, ya que su cumplimiento se prolonga en el tiempo;

g) Es principal, en cuanto su existencia no depende de otro contrato obligación preexistente, es decir, tiene existencia por sí mismo. En lo que se refiere a la opción, es preparatorio;

h) Traslativo de uso en lo que respecta al uso o goce del bien por partes del arrendatario. Es traslativo de dominio para el arrendador financiero que debe adquirir el bien. Puede considerarse preparatorio en lo que toca a la opción y si esta se ejercita para que el arrendatario adquiera el objeto arrendado, será traslativo del dominio (posteriormente veremos que esto es objeto de un acto jurídico distinto); y

i) Es un contrato típico del derecho bancario, ya que en sus efectos para las partes contratantes está regulado por la Ley de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito. (originalmente en su obra el autor lo clasifico como atípico por haber comenzado su estudio antes de encontrarse regulado)

Por su parte Soyla León Tovar¹², quien ha realizado un amplio estudio de este contrato, lo clasifica en forma siguiente:

1) Típico. Se trata de un contrato regulado en nuestro derecho, típico a partir de diciembre de 1981, fecha en que se establecen los derechos y obligaciones de las partes, el contenido del negocio, que anteriormente era atípico y como tal se efectuaba dentro del marco de la autonomía de la voluntad así como de la libertad contractual.

2) Nominado. Es un contrato que además de estar regulado en nuestro derecho tiene ya un nombre: "arrendamiento financiero".

3) Bilateral. Dentro de las clasificaciones que se han elaborado de los contratos, se encuentra aquella que distingue entre bilaterales y plurilaterales, clasificación que atiende al número y posición formal de las partes en relación a sí mismos.

Que la arrendadora financiera deba adquirir siempre los bienes de un tercero, no hace que necesariamente en el contrato existan tres partes. Sería más adecuado señalar que se trata de un contrato bilateral e insistir, si ese es el propósito, en la necesidad de que la arrendadora financiera adquiera el bien, según las instrucciones del arrendatario financiero, de un tercero, con lo cual permanecería la

¹² León Tovar, H. Soyla, El Arrendamiento Financiero, México, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., 1989, p 41

imposibilidad de que el futuro arrendatario financiero fuera el propio proveedor del bien.

Me permito señalar en este punto que la opinión expresada por la tratadista me parece adecuada a la naturaleza del contrato, pues en una de las modalidades del contrato conocida comúnmente como lease back el proveedor del bien puede ser el propio arrendatario y en algunos casos la propia Arrendadora puede ser el proveedor al tratarse de bienes que hubiera recibido en pago de obligaciones o recuperado al término del contrato o por incumplimiento de los arrendatarios.

Pues bien, es un contrato bilateral y no plurilateral, ya que, al no haber una relación triangular fabricante-arrendador-arrendatario, las relaciones mantenidas por la arrendadora con el fabricante y el arrendatario y las de éste con los dos primeros, se desarrollan "por canales independientes, sin interrelación en lo esencial", lo mismo que las relaciones del fabricante con el arrendador.

4) Se trata de un contrato de carácter consensual, que se perfecciona por el simple acuerdo de las partes, sin necesidad de que el arrendatario financiero pague el precio o que la arrendadora financiera entregue el bien objeto del negocio, (lo cual es conveniente señalar no es nunca una obligación en el contrato a cargo de la Arrendadora, iniciando incluso la obligación de pago del Arrendatario por disposición de la Ley al momento de la suscripción del contrato independientemente de que no hubiera recibido los bienes), por lo que sólo en principio es consensual; en realidad confunde el carácter consensual con el formal, que no son antagónicos, ya que puede ser y de hecho es el Arrendamiento

Financiero consensual (en oposición al real) y formal (en oposición a consensual).

5) Formal. En México, debe celebrarse por escrito y ratificarse ante notario público, corredor público titulado, o cualquier otro fedatario público (a. 25, párrafo 30).

6) Conmutativo. El Arrendamiento Financiero es de este carácter, toda vez que las prestaciones de las partes son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata (a. 1838 del Código Civil), desde el momento en que él se celebra.

7) Oneroso. Otra de las características del Arrendamiento Financiero es que se trata de un contrato oneroso porque en él se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes (artículo 1837 del Código Civil), si bien su costo es muy alto en relación con otros créditos, su precio es compensado con otros beneficios, como la financiación del 100% del valor del bien; el mantenimiento de la capacidad aparente del endeudamiento del arrendatario financiero, o las ventajas fiscales que ofrece el contrato.

8) De tracto sucesivo. Es un contrato cuya ejecución sólo es posible con el transcurso de cierto tiempo, existiendo la obligación legal de pactar en el contrato un plazo forzoso para ambas partes.

9) Traslativo de uso o goce. El arrendatario financiero adquiere el uso de goce del bien a cambio de un precio y eventualmente la propiedad del bien, por lo que también sería traslativo de la propiedad, pero esta característica es eventual, mientras que la primera es esencial.

10) De adhesión. Es así porque sus cláusulas son redactadas unilateralmente por la arrendadora financiera, sin que el arrendatario financiero, para aceptar el contrato, pueda discutir su contenido, de suerte que la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito (a 76) establece la previa aprobación por parte de la Comisión Nacional Bancaria de las solicitudes y contratos, tanto respecto de su contenido, como de los requisitos tipográficos, para considerar fácilmente legibles los caracteres empleados (En la última modificación de la citada Ley se suprimió este requisito de previa aprobación pero aún quedan sujetos a su supervisión para proteger los intereses del arrendatario).

Después de conocer los dos análisis que considero más importantes sobre la clasificación del contrato, podemos realizar nuestra propia clasificación atendiendo a los cambios recientes que ha sufrido la institución, en razón de la constante necesidad de adecuarla a los cambios del sistema financiero y las necesidades de financiamiento de las empresas nacionales.

Es de naturaleza mercantil: De acuerdo con lo precéptuado en el Artículo 75 fracción I del Código de Comercio, que señala:

" Art. 75. La Ley reputa actos de comercio: I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósitos de especulación comercial de mantenimientos, artículos muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajos o labrados".

Es Típico: El arrendamiento financiero es un contrato que se encuentra regulado en nuestro derecho positivo a partir de

diciembre de 1981 en el artículo 15 de Código Fiscal, y en el artículo 27 de Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito al establecerse derechos y obligaciones para las partes contratantes, y el contenido del negocio, que anteriormente era atípico al desarrollarse dentro del marco de la autonomía de la voluntad y de libertad contractual; es un contrato que además de encontrarse debidamente reglamentado dentro de nuestro derecho, cuenta con un nombre específico: "arrendamiento financiero".

Es Principal: En cuanto a que su existencia no depende de otro contrato u obligación preexistente.

Es Bilateral: En atención a que existen dos partes en el contrato; la Arrendadora que es quien transmite el uso y goce temporal del bien y el Arrendatario que es el que la recibe a cambio de una contraprestación determinada o determinable.

Es oportuno destacar que la definición del arrendamiento financiero propuesta por la ONU a través del UNIDROIT, incluye en el contrato a tres partes: la arrendadora financiera, el arrendatario financiero y el proveedor del bien, de manera tal que se trataría de un contrato plurilateral, circunstancia que como ya se mencionó parece inadecuada por los motivos expuestos anteriormente en la anotación hecha a la clasificación de Soyla León Tovar.

Por lo que al no haber una relación triangular proveedor-arrendador-arrendatario, las relaciones mantenidas por las arrendadora con el fabricante y el arrendatario y las de éste con los dos primeros, se desarrollan por canales independientes, sin interrelación en lo esencial, lo mismo que las relaciones del fabricante con el arrendador.

Es Consensual: Por perfeccionarse el contrato por el simple acuerdo de voluntades de las partes, sin necesidad de que el arrendatario financiero pague el precio, o de que la arrendadora financiera o el proveedor entregue el bien objeto del negocio.

Es Formal: Por que requiere constar por escrito y ratificarse ante notario público, corredor público titulado o cualquier otro fedatario público.

Es Conmutativo: Por contener derechos y obligaciones recíprocas para las partes que intervienen en el contrato, las cuales son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata, desde el momento en que se celebra el contrato.

Es Oneroso: Por que se realiza con finalidad de lucro por parte de la Arrendadora como parte de su objeto social pactándose en el contrato una renta a su favor, determinada o determinable como contraprestación por el uso y goce del bien otorgado al Arrendatario.

Es de tracto sucesivo: Por que su cumplimiento se realiza en forma periódica, durante un plazo forzoso para ambas partes establecido en el contrato por disposición de la Ley.

Es traslativo de uso o goce: Se entiende así al arrendamiento financiero en virtud de que a través del contrato, el arrendatario financiero adquiere el usufructo temporal del bien a cambio del pago de una contraprestación determinada o determinable denominada la cual es cubierta mediante parcialidades establecidas en el contrato.

Es condicional: Digo esto por que la extinción del contrato se encuentra sujeta por disposición de la Ley a que el Arrendatario una

vez agotado el plazo del contrato opte por ejercer la opción de compra y adquirir la propiedad del bien a un precio inferior a su valor de mercado o participe con la arrendadora en el precio de la enajenación a un tercero o se prorrogue su duración con una renta inferior a la originalmente pactada.

Es un contrato de adhesión: Resulta así por que sus cláusulas son redactadas unilateralmente por la arrendadora financiera, sin que el arrendatario financiero, para aceptar el contrato, pueda discutir su contenido, en más que las condiciones base para el financiamiento, como siquiera la claridad de los demás documentos elaborados para realizar su transacción mercantil, otorgándosele facultades a la Comisión Nacional Bancaria para la supervisión de dicho contrato.

III.2. CARACTERÍSTICAS:

Las características o cualidades sobresalientes de un contrato son de alguna forma el desglose de el concepto o definición, y conforme a esta se desarrolla punto por punto las partes más significativas del contrato en cuestión, para eso creo necesario seguir apoyándome en las aseveraciones de varios estudiosos del mismo.

Javier Arce Gargollo,¹³ dice que el contrato de arrendamiento Financiero presenta las siguientes:

¹³ Arce Gargollo Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, Segunda edición, edit. Trillas, reimp 1994, México, p. 90

- a) El arrendador financiero tiene obligación de adquirir el bien que dará en arrendamiento.
- b) El arrendatario tiene como principal derecho respecto al objeto, el uso o goce del mismo.
- c) El contrato debe tener un plazo forzoso para ambas partes. El término determina los pagos y el momento en que debe ejercitarse la opción, siendo este un contrato temporal.
- d) El precio debe calcularse en su totalidad como suma de los pagos periódicos. Este precio total debe exceder el valor del bien e incluir, en términos de la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito, "el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios". El Código Fiscal indica que debe establecerse una tasa de interés.
- e) El arrendatario puede suscribir uno o varios pagarés a favor de la arrendadora financiera, por el monto del precio del contrato.
- f) El contrato de arrendamiento financiero comprende siempre una opción a favor del arrendatario para que éste elija, antes del término del contrato, entre adquirir el bien, prorrogar el contrato o participar de la enajenación a un tercero.
- g) El contrato debe constar por escrito, por disposición expresa de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, y para efectos fiscales, por regla que marca el Código Fiscal. Es un contrato formal, con forma impuesta por la ley para su validez.

Para Soyla León Tovar¹⁴ estas características son establecidas de la siguiente manera:

- 1) La arrendadora financiera debe adquirir los bienes objeto del contrato de acuerdo con las especificaciones, del proveedor indicado por el arrendatario.
- 2) La concesión temporal del uso o goce de la cosa objeto del contrato.
- 3) El precio del contrato debe ser una cantidad de dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición del bien, el beneficio o utilidad de la arrendadora por la inversión, las comisiones, fletes, gastos, impuestos y demás accesorios.

Dicho precio debe pagarse en fracciones, cuotas o cánones según se convenga en el contrato.
- 4) La asunción de los riesgos es a cargo del arrendatario financiero, así como de los vicios de las cosas y gastos de conservación y mantenimiento.
- 5) La obligación de la arrendataria financiera de optar, al finalizar el contrato, por alguna opción respecto al bien: la compra, la prórroga del contrato, la venta del bien a un tercero u otra.
- 6) En el derecho mexicano este contrato no está sujeto a registro; sin embargo, las partes pueden solicitar que se inscriba en el Registro Público de la Propiedad sin perjuicio de hacerlo en otros registros que las leyes determinen (a. 25, párrafo 30, de la Ley

¹⁴León Tovar, H. Soyla, El Arrendamiento Financiero, México, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., 1989, p 45

General de Organizaciones Auxiliares de Crédito), de acuerdo con el objeto de contrato.

En todo caso lo que se inscribe es la titularidad compleja del adquirente o usuario en el Arrendamiento Financiero considerado como un todo, no como un arrendamiento más una opción de compra o de prórroga como elementos separados, sino una situación jurídica compleja, de un nuevo y único contrato. Dicho registro se traduce en una publicidad de derecho del contrato.

7) El uso o goce del bien ha de ser de carácter temporal y a plazo forzoso; ello se debe a la necesidad de salvaguardar la vigencia del contrato y justificar, en todo caso, el derecho de la arrendadora financiera a exigir al usuario el pago de la totalidad de los cánones, aunque los bienes sean inservibles para éste.

Si la ley prescribe el plazo forzoso se debe justificar que con base en dicho plazo se determina el precio a las parcialidades a pagar por el contrato y el momento en el cual se debe ejercer la opción. Dicho plazo tiene como fundamento el concepto de "uso o goce temporal" y es también un elemento del arrendamiento en general sobre el que se ha pronunciado la doctrina.

Si no se señala el plazo forzoso estaremos frente a otro contrato, un arrendamiento civil o uno mercantil, pero no frente a un Arrendamiento Financiero, al que por cierto no se le puede aplicar supletoriamente las disposiciones del Código Civil que establece en materia de arrendamiento de muebles: "si no se hubiere fijado plazo..., el arrendatario será libre de devolverlo (el bien) cuando quiera" (a. 2460); asimismo, tampoco resultarán aplicables los plazos máximos que establece el Código Civil (a. 2398) para los

arrendamientos de inmuebles, es decir, de quince años para el comercio y de veinte para la industria.

8) El carácter mercantil de este contrato deriva de las legislaciones en las que se prevé expresamente como objeto exclusivo del contrato los bienes destinados a fines industriales, comerciales o de servicios, resulta fácil concluir que el contrato es mercantil; pero, habrá que recurrir a la calidad de los sujetos, del objeto, del fin o propósito perseguido por las partes.

En el derecho mexicano, este resulta un contrato de carácter mercantil por las siguientes circunstancias:

- a) está regulado en una ley de carácter mercantil que es la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito;
- b) la arrendadora financiera es un comerciante, por ser una sociedad anónima dedicada excesivamente a realizar actos de esta naturaleza;
- c) el arrendatario, dadas las características del contrato puede, aunque no necesariamente, ser un comerciante, y
- d) el propósito cuando menos de la arrendadora financiera es de carácter lucrativo.

Por todo lo anterior hemos de concluir que este es un contrato de naturaleza mercantil y, como consecuencia, las leyes mercantiles, los usos comerciales imperantes entre las organizaciones auxiliares del crédito (arrendadoras financieras) junto con el derecho común, le serán aplicables supletoriamente y en este orden.

III.3. ELEMENTOS

Para determinar los elementos del contrato Arrendamiento Financiero tenemos que partir de considerar al Contrato como acto jurídico.

Contrato es conforme a la definición aceptada por nuestro Código Civil para el Distrito Federal en sus artículos 1792 y 1793 "El acuerdo de dos o más voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones". Los contratos para que puedan producir todas las consecuencias jurídicas buscadas con su celebración requieren reunir los elementos de existencia y validez, que para ellos establecen las Leyes que los regulan en forma genérica y específica.

Es importante en este tema el señalar las diferencias que entre estos señala la doctrina, que como su nombre lo indica, se requieren en el caso de los requisitos de existencia para que el acto surja a la vida jurídica; y en los de validez en cambio, suponen que el acto ya nació, pero son necesarios para que su vida sea perfecta y alcance en su totalidad los fines buscados con su otorgamiento.

La mayoría de los autores mexicanos clasifican a los elementos del contrato en esenciales y de validez; por lo que encontramos que los esenciales son el consentimiento, el objeto, y los de validez la capacidad, la ausencia de vicios en el consentimiento, la licitud en el objeto, motivo o fin y la forma, dividiendo esta clasificación en elementos de validez personales, reales y formales tomando en cuenta los puntos anteriores.

Elementos esenciales.

A) Consentimiento.

Para que los contratos existan se precisa del acuerdo de las voluntades de los que en el interviene o consentimiento y del objeto que pueda ser materia del mismo (a. 1794 del Código Civil). Es en este orden de ideas, que el Arrendamiento Financiero requiere para su existencia del acuerdo de voluntades entre la Arrendadora y el Arrendatario, es decir, de la intención de la Arrendadora Financiera para adquirir los bienes solicitados y conceder el uso o goce temporal por un plazo forzoso y del Arrendatario Financiero del ánimo para pagar la contraprestación establecida, optando al finalizar el contrato, por alguna de las opciones terminales.

Para Miguel Ángel Zamora y Valencia;¹⁵ el consentimiento es el acuerdo de dos o más voluntades en los términos de una norma para la producción de las consecuencias previstas en la misma.

En nuestra opinión, la voluntad como elemento indispensable del acto jurídico; es la intención, ánimo o resolución de hacer una cosa para la obtención de efectos jurídicos previstos en la norma; es por eso que determinamos que el consentimiento es la unión o conjunción acorde de voluntades de los sujetos contratantes.

De lo anterior se desprende que basta el acuerdo de voluntad de las partes y su manifestación consciente y libre que exprese su posición respecto del contrato en forma tácita o expresa para la existencia del mismo sin que se requieran formalidades.

¹⁵ Zamora y Valencia Miguel Ángel, Contratos Civiles, Tercera edición, edit. Porrúa, México, 1992

B) Objeto.

El objeto es otro de los elementos esenciales en un contrato, y está constituido de acuerdo con lo establecido en el artículo 1824 del Código Civil; por la cosa que el obligado debe dar o el hecho que el obligado debe hacer o no hacer, consiste en una prestación cuyo contenido es dar bienes abstenerse de realizar conductas o prestar servicios destinados al cumplimiento del fin del contrato.

El objeto de los contratos se divide en directo o indirecto:

El objeto directo, consiste en la conducta que deber observar el obligado pudiendo manifestarse como una prestación (situación activa) o como una abstención (situación pasiva), si tal conducta se manifiesta como una prestación, puede encausarse como un hacer (en el caso del Arrendamiento Financiero, otorgar el uso y goce temporal de un bien) o como un dar; y si la conducta se exterioriza como una abstención en la no realización de un acto lícito.

El objeto indirecto, es la cosa misma, los bienes que la arrendadora financiera ha de adquirir y entregar en un contrato de Arrendamiento Financiero, al arrendatario financiero.

Es decir, se presentan dos situaciones; la observancia de una conducta y la cosa sobre la que recae el hecho, requiriéndose siempre que la conducta del obligado sea posible, la prestación tiene que ser lícita, no debe ir en contra de la ley, del orden público o de las buenas costumbres.

El bien debe ser susceptible de existir en la naturaleza, ser determinada, determinable en cuanto a su especie y debe estar en el comercio.

Puede formar el objeto indirecto del Arrendamiento Financiero casi todos los bienes muebles e inmuebles, tanto por su naturaleza como por disposición de la ley; por ejemplo: computadoras, máquinas, herramientas, generadores eléctricos, bombas, calentadores, material rodante, locomotoras, barcos, aviones, equipos de oficina, quirúrgico y, en general, bienes de capital destinados a una explotación económica determinada; pero también bienes inmuebles no destinados a casa habitación y aquellos que constituyen la propiedad industrial.

C) Causa.

La causa como el fin esencial o más próximo que los contratantes se proponen al celebrar el acto, o el fin inmediato o directo con el cual se obligan; en fin, la finalidad o razón económica que persigue cada una de ellas, para el Arrendador Financiero, obtener un lucro por el financiamiento del bien y para el Arrendatario obtener el uso y goce de los bienes que necesita para su actividad comercial sin necesidad de adquirirlo en propiedad.

La función económica-jurídica que objetivamente cumple este contrato en particular, en atención a la cual el derecho concede su reconocimiento a la voluntad privada, es el propósito concreto que procuran obtener quienes se obligan mediante este contrato.

Siendo que estas disposiciones generales, para que los actos nazcan y se conviertan en contratos, son aplicables a todos los convenios y actos jurídicos, tomando en cuenta tanto las legislaciones fiscales como bancarias.

II.- Elementos de Validez.-

La Ley exige para los contratos, otros requisitos que deben existir en el contrato, para que éste produzca plenamente sus efectos es decir, para que los fines buscados por los contratantes sean conseguidos; su vida sea perfecta y no adolezca de vicios o defectos que den como resultado su nulidad, tales requisitos pueden darse aún antes de la celebración contrato y son la capacidad, la ausencia de vicios en el consentimiento y la licitud en el objeto, motivo o fin; tomando en cuenta estos elementos de validez que establece la doctrina; pretendo explicarlos en este trabajo atendiendo al aspecto de los elementos personales, reales y formales que conforman al contrato de Arrendamiento Financiero.

A) Personales

Los elementos personales del contrato de arrendamiento son la Arrendadora Financiera y el arrendatario.

En un concepto genérico, la Arrendadora Financiera, es la sociedad mercantil regulada como Organización Auxiliar del Crédito que se obliga, en virtud del contrato de arrendamiento financiero, a conceder al Arrendatario Financiero el uso o goce, por un plazo determinado de un bien de su propiedad, adquirido por instrucciones del Arrendatario para ese fin.

El Arrendatario Financiero es una física o moral que disfruta del uso o goce temporal del bien propiedad de la Arrendadora y que se obliga a cubrir satisfactoriamente la renta en la forma y tiempo convenidos; a responder de los perjuicios que el bien arrendado

sufra por su culpa o negligencia, y a servirse del bien solamente para el uso convenido o conforme a la naturaleza y destino del mismo.

Al concluir el plazo del contrato, una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, el arrendatario podrá optar por una de las opciones terminales señaladas en la parte correspondiente al concepto del arrendamiento financiero.

Arce Gargollo¹⁶ sobre este particular comenta:

Las partes en el contrato de arrendamiento financiero se designan arrendadora financiera y arrendataria, en los vocablos que utiliza la misma Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito.

Con respecto a la capacidad para ser arrendadora financiera y dedicarse habitualmente a la celebración de contratos de arrendamiento financiero, la Ley impone la necesidad de contar con concesión o autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (art. 5º, de la LOAAC).

Las arrendadoras financieras deben ser personas morales y estar organizadas como Sociedad Anónima, con ciertas características que la misma legislación determina. Se trata de sociedades mercantiles especializadas a las que la ley exige ciertos requisitos más estrictos o rígidos.

B) Reales.

Estos elementos están integrados por La Cosa y el precio.

¹⁶ Arce Gargollo Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, Segunda edición, edit. Trillas, reimp 1994, México, p. 93

La cosa o bienes susceptibles del arrendamiento financiero, son todos aquellos que pueden usarse sin consumirse, excepto los que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

En el contrato podrá establecerse que la entrega material de los bienes sea realizada directamente a la arrendataria, en las fechas previamente convenidas debiendo entregar constancia del recibo de los bienes a la arrendadora financiera.

En los contratos de arrendamiento financiero deberá establecerse la obligación de que se cuente con seguro o garantía que cubra, en los términos que se convengan, los riesgos de construcción, transportación, recepción e instalación, según la naturaleza de los bienes; los daños o pérdidas de los propios bienes con motivos de su posesión y uso, así como las responsabilidades civiles y profesionales de cualquier naturaleza, susceptibles de causarse en virtud de la explotación o goce de los propios bienes, cuando se trate de bienes que puedan causar daños a terceros, en sus personas o en sus propiedades.

En las pólizas deberá señalarse como primer beneficiario a la arrendadora financiera a fin de que, con el importe de las indemnizaciones, se cubran a ésta los saldos pendientes de la renta concertada o las responsabilidades a que se obligó como propietaria de los bienes. Si el importe de las indemnizaciones pagadas no cubre dichos saldos o responsabilidades, la arrendataria queda obligada al pago de los faltantes.

La renta se entiende como la cantidad de dinero determinada o determinable que se pacta por el uso y goce de un bien por el plazo establecido para el contrato.

La manera de integrar la renta está prevista en el primer párrafo del artículo 25 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, al establecer que la persona física o moral que use o goce el bien, está obligada a pagar como contra prestación una cantidad determinada o determinable, que cubra el valor de la adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios.

La arrendataria podrá otorgar a la orden de la Arrendadora Financiera, uno o varios pagarés según lo convenga, cuyo importe total corresponda a la cantidad pactada por concepto de renta global, siempre que los vencimientos no sean posteriores al plazo del arrendamiento financiero y que se haga contar en tales documentos su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados.

La transmisión de estos títulos implica, en todo caso, el traspaso de la parte correspondiente de los derechos de crédito derivados del contrato de arrendamiento financiero y demás derechos accesorios en la proporción que corresponda.

El pago de la renta por el arrendamiento financiero se inicia a partir de la firma del contrato, aunque no se haya hecho la entrega del objeto de los bienes materia del arrendamiento.

Para complementar este punto es necesario, la cooperación de Javier Arce Gargollo¹⁷ que al respecto dice:

I.- El bien.- El bien o la cosa objeto del arrendamiento financiero debe ser susceptible de darse en arrendamiento, es decir, aquel

¹⁷ Arce Gargollo Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, Segunda edición, edit. Trillas, reimp 1994, México, p. 93

sobre el que puede concederse el uso o goce, Por ejemplo, pensamos que están excluidos los bienes consumibles por el primer uso, los bienes fuera del comercio o los derechos personalísimos (uso y habitación).

La Ley no menciona particularidad alguna que deban tener los bienes objeto del contrato; el Código Fiscal (art. 15) habla de bienes "tangibles", cosas corpóreas, Opinamos que los derechos pueden ser objeto del arrendamiento financiero, la ley no lo limita y la doctrina siempre ha considerado la posibilidad del arrendamiento civil.

Por su naturaleza, los bienes del arrendamiento financiero son bienes muebles, aunque nada impide que se celebre sobre inmuebles. Los muebles objeto de este de este contrato suelen ser los que en terminología económica se denominan bienes de capital y bienes de consumo duradero.

II. El precio. El precio del arrendamiento financiero debe tener estas características; ser en dinero, determinado o determinable, y la totalidad de los pagos parciales o rentas debe ser superior al valor del bien.

El precio debe ser necesariamente en dinero. El precio puede ser determinado o determinable, pero el elemento del interés implícito en aquel hace que en esta clase de contratos el precio suela ser determinable porque el interés es variable. Por último, como característica de esta figura, el precio debe exceder, en la suma de los pagos parciales, al valor del bien, e incluir el valor de adquisición de los bienes, cargas financieras y los demás

accesorios" (art. 25 de la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito).

El Código Fiscal, repetimos, ordena que el contrato debe establecer "una tasa de interés pactada o mecánica para determinarla" (art. 15, fracción III). Este concepto de interés equivale al de Cargas financieras", que no es jurídico, pero vale la pena mencionarlo.

III. Pagarés.- Esto es importante como modalidad del precio del arrendamiento financiero, y en relación también con la formalidad del acto jurídico, la ley previene que la arrendataria " podrá otorgar suscribir uno varios pagarés cuyo importe total corresponda al precio pactado. Estos pagarés pueden ser: uno, con vencimientos sucesivos, que legalmente se entiende a la vista, o varios pagarés.

Como requisito, debe hacerse constar en tales documentos "su procedencia de manera que pueden ser suficientemente identificados", para tener la posibilidad de condicionar su obligación y hace que los pagarés dejen de ser pagarés.

Por último, sostenemos que todo lo referido a los pagarés y títulos de crédito, ya sea en suscripción contenido, transmisión, pago y otras relaciones, se rige por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

IV. El interés. Como elemento implícito en el precio debe existir un interés. Esta es una característica esencial del contrato de arrendamiento financiero y resulta una exigencia legal; contractual (art. 25 de la LOACC) y fiscal (art. 15 del Código Fiscal). El concepto de interés puede tomarse con la amplitud que contempla el artículo 361 del Código de Comercio y, en este sentido, abarcar

cualquier prestación a favor del acreedor, pero siempre en dinero, pues es parte del precio y éste debe ser en dinero.

El interés puede ser determinado o determinable y fijarse con base en elementos extraños al contrato - por ejemplo, varios puntos sobre el costo porcentual promedio (CPP) primerate, libor-. El interés también puede variar o ser distinto en diferentes periodos de tiempo; por ejemplo, una tasa para el primer año, variable para los siguientes cinco, y fija los últimos dos años.

Si el contrato no establece un interés, la ley no suple esta falta de acuerdo y, como elemento esencial del arrendamiento financiero, un contrato sin interés será otro acto jurídico distinto del arrendamiento financiero, un arrendamiento civil o mercantil unido a un contrato de opción o de promesa.

V. El plazo forzoso. Es éste un elemento del arrendamiento financiero obligatorio para ambas partes. Este plazo es básico para el cálculo total del precio y para determinar el momento en que debe ejercitarse la opción -un mes antes, por lo menos,- por parte del arrendatario. En la definición del arrendamiento financiero se le señala como característica propia del contrato.

El plazo forzoso es un elemento que tiene como fundamento el concepto de "uso o goce temporal" del arrendamiento financiero. La falta del plazo forzoso -hace que el contrato de arrendamiento financiero deje de ser tal para transformarse en arrendamiento civil.

C) Formales. Los contratos de arrendamiento financiero deberán otorgarse por escrito y ratificarse ante la fe de notario público, corredor público titulado o cualquier otro fedatario y podrán inscribirse en el Registro Público de Comercio a solicitud de los

contratantes, sin perjuicio de hacerlo en otros registros que las leyes determinen.

La forma exigida constituye un elemento de validez del negocio, lo que significa que para que el contrato sea perfecto debe ser satisfecho dicho requisito; de otra manera, si sólo se manifiesta la voluntad, habrá contrato, pero estará viciado de nulidad relativa por falta de forma.

Sin embargo, por la naturaleza misma de la Arrendadora Financiera (organización auxiliar de crédito), no es suficiente su otorgamiento por escrito, se requiere la previa aprobación de los modelos del contrato, elaborados unilateralmente por la arrendadora financiera, y aprobados por parte de la Comisión Nacional Bancaria.(Como se ha mencionado anteriormente este último requisito ha sido suprimido de la Ley)

Al respecto, el Código Fiscal de la Federación solo establece en su artículo 15 que debe ser por escrito, sin poner otro tipo de formalidades para la constitución y creación del contrato en referencia.

Se puede definir la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, como el plazo pactado entre las partes, y que tiene que transcurrir para que el arrendatario puede ejercer alguna de las opciones terminales a que se ha hecho referencia.

La vigencia del contrato de arrendamiento financiero normalmente varía, dependiendo del tipo de equipo y del monto de la operación.

De igual forma que lo anterior, Arce Gargollo¹⁸ nos dice, de los elementos formales:

El contrato de arrendamiento financiero debe "otorgarse por escrito, y ratificarse ante la fe de notario público, corredor público o cualquier otro fedatario público", ya que así lo ordena la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito (art. 25).

La ley prevé que en algunos casos el contrato de arrendamiento financiero se inscriba en el Registro Público de Comercio y en otros Registros (art. 25). Conforme al Reglamento del Registro de Comercio (Diario Oficial del 22 de enero de 1979), los contratos de arrendamiento financiero no los objetos arrendados- pueden inscribirse en el Libro Segundo o segunda parte del Folio Mercantil (art. 32, fracción VII).

III.4. TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Dentro de la operación cotidiana de las Arrendadoras Financieras, distinguimos diferentes medios prácticos de utilización del contrato en estudio, estos también son conocidos o denominados por algunos autores como modalidades, tipos o clases de Arrendamiento, de los cuales los siguientes son los que más aplicación tienen en la actualidad:

¹⁸ Op. cita p (**)

a) En relación con el objeto arrendado, éste puede ser:

I.- Sobre inmuebles, caso poco común para esta figura, aunque existe la posibilidad de celebrarlo;

II. sobre muebles, que es el arrendamiento financiero más usual, y en especial sobre los llamados bienes de capital (que se utilizan para producir otros bienes) o de consumo duradero;

III. sobre derechos, como una patente, una marca, una concesión; el Código Fiscal habla de bienes tangibles, pero pensamos que no hay impedimento para celebrarlo sobre derechos, como en el caso de arrendamiento civil, con excepción de acciones de sociedades mercantiles, las cuales no pueden ser adquiridas por las Arrendadoras Financieras.

b) Respecto a las personas que intervienen en la relación se habla de:

I. Directo, cuando el arrendador es el productor, fabricante o vendedor del bien;

II. Indirecto, si el productor o propietario original del bien es una persona distinta del arrendador financiero, En este caso existen dos relaciones jurídicas diferentes: las del propietario y el arrendador, así como la que se establece entre el arrendador financiero y el arrendatario. Este arrendamiento financiero indirecto es el único previsto en nuestra legislación en la definición del contrato.

La necesidad del público de adquirir bienes con diversas características y condiciones de pago acordes a su situación económica, capacidad de pago y diversidad de sus proyectos han originado una diversificación en la operación del contrato de

Arrendamiento Financiero, que de manera práctica, nos presentan varias arrendadoras financieras en México

Para estas los tipos de Arrendamiento más usuales son¹⁹:

1. Arrendamiento financiero

Este tipo de arrendamiento sólo puede ser realizado habitualmente por sociedades constituidas como arrendadoras financieras, que cuenten con concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como organización auxiliar de crédito, con las características que a lo largo de este capítulo hemos señalado y analizado.

2. Arrendamiento puro.

En los arrendamientos puros, la suma de las rentas pactadas debe ser igual o menor al costo del bien arrendado. En estos casos el arrendatario, a la terminación del contrato de arrendamiento, no puede ejercer ninguna de las tres opciones que se indicaron anteriormente. Esto significa que al final del contrato, la arrendadora no tiene obligación alguna ni de venderle el bien, ni de prorrogar el contrato, ni tampoco de participarle del importe de la venta que se haga a una tercera persona. Es lo que conocemos con el nombre de renting.

En un arrendamiento puro, el arrendatario tiene las siguientes ventajas:

¹⁹ Banca Cremi, S.A., Arrendamiento Financiero, 1992, México p.18

- Puede deducir de sus resultados la totalidad de las rentas pagadas.
- No tiene que registrar como pasivo las rentas a las que se ha obligado.

Esto último es de especial importancia, pues no se afecta el apalancamiento del arrendatario y, en consecuencia, no limita su capacidad de endeudamiento.

Las empresas en México consideran altamente atractivas las ventajas que ofrece el arrendamiento puro. Sin embargo, en la mayoría de los casos prefieren estructurar sus arrendamientos como financieros para poder, al final del contrato, comprar el equipo.

A partir de 1984, las arrendadoras financieras al inicio de sus operaciones sólo podían practicar como operación análoga, el arrendamiento puro sobre bienes que originalmente hubieren sido destinados al arrendamiento financiero; posteriormente, se modificaron las disposiciones que regulan tales operaciones, permitiendo que en la actualidad sea posible dar en arrendamiento puro equipo nuevo.

3. Arrendamiento Operativo.

Estos arrendamientos son iguales a los arrendamientos puros, financiera y fiscalmente. En ellos sin embargo, el mantenimiento del equipo es responsabilidad de la arrendadora. Arrendamientos operativos comunes son, por ejemplo, los realizados por compañías de automóviles como: Avis, Hertz, entre otros.

4. Leasing internacional

El leasing internacional es aquél en el que la Arrendadora Financiera y el arrendatario se encuentran bajo la jurisdicción de legislaciones nacionales diferentes, debiendo prever todo un complejo de mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables. Lo usual es que las controversias surgidas entre las partes se sometan a la jurisdicción de la Arrendadora Financiera.

Se han señalado algunas de las principales clases de contratos que operan en el mundo del arrendamiento financiero.

En México operan algunas de las formas señaladas con pequeños ajustes; nuestra tendencia es la de desarrollar ciertas formas de especialización, en virtud de que en nuestro mercado arrendatario, se ofrece una gama de operaciones y servicios tan diversos, enfocados a las actividades industrial, comercial, turística, de maquila, agropecuaria, al campo de la computación, de transporte, del petróleo, así como diversas acciones orientadas a la operación internacional, lo que motiva a la especialización en algunos puntos de actividad en el arrendamiento financiero nacional e internacional, en el que participan tanto el sector público como el privado.

Las modalidades del arrendamiento Financiero según el enfoque de las arrendadoras financieras del país las establecen de la siguiente manera:

a). Contrato de arrendamiento maestro.

En esta operación, la compra del equipo la hace la arrendadora, en forma diferida de acuerdo con las instrucciones recibidas del arrendatario. Los arrendamientos maestros son

comúnmente utilizados para simplificar los planes de financiamiento de equipo de los propios arrendatarios.

En una operación de este tipo, primeramente se formaliza un contrato maestro, por el cual la arrendadora, se obliga a comprar y dar en arrendamiento los equipos, hasta por un valor determinado, durante un periodo de disponibilidad previamente acordado.

Firmado el contrato, el arrendatario solicita a la arrendadora el equipo que le es necesario, mediante entrega de una Lista Convenio, ésta se ajusta a las previsiones contenidas en el contrato.

Es importante indicar nuevamente que en un arrendamiento maestro, el arrendatario dispone del crédito durante el plazo que se estipule en el contrato maestro, hasta por una suma principal total, misma que no podrá exceder en ningún momento del total de crédito otorgado por la arrendadora.

b). Contrato de Compraventa y arrendamiento posterior (sale and lease back)

En este tipo de arrendamiento, la arrendadora compra maquinaria y equipo usado de sus clientes y les devuelve el uso de los mismos, mediante la celebración de un contrato de arrendamiento financiero. De esta forma, el arrendatario ve fortalecida la liquidez de su empresa.

Es una modalidad en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. El industrial, propietario de bienes y equipos, que requiere capital de trabajo, procede a venderlos a la Arrendadora Financiera, la cual se los arrienda y que permite entre otras cosas

establecer la operación de compra en favor del arrendatario; así, el industrial moviliza sus activos fijos convirtiéndolos en capital de trabajo.

La compra se realiza conforme al valor de los bienes, según opinión de un valuador profesional, designado por la arrendadora.

En estos casos, se debe certificar que los bienes involucrados se encuentran libres de todo gravamen.

En este tipo de operación, se debe estudiar profundamente el aspecto fiscal que la arrendataria tendrá al vender su equipo, ya que puede generar impuestos por la utilidad en la venta del activo fijo.

c). Renting

Este contrato presupone la existencia de materiales en poder de la Arrendadora Financiera eliminando la etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de los bienes, los cuales son simplemente arrendados al usuario; se acompaña de una serie de servicios exclusivos a favor del arrendatario.

En este tipo de contrato es sumamente remota la opción de compra para el usuario y, por el contrario, es frecuente el que las Arrendadoras Financieras se nieguen a venderlos, pues parte de su estructura de mercado implica conservar los equipos bajo su dominio en forma indefinida.

D. Plan de arrendamiento de distribuidores de equipo (plan de vendedores, vendor program)

establecer la operación de compra en favor del arrendatario; así, el industrial moviliza sus activos fijos convirtiéndolos en capital de trabajo.

La compra se realiza conforme al valor de los bienes, según opinión de un valuador profesional, designado por la arrendadora.

En estos casos, se debe certificar que los bienes involucrados se encuentran libres de todo gravamen.

En este tipo de operación, se debe estudiar profundamente el aspecto fiscal que la arrendataria tendrá al vender su equipo, ya que puede generar impuestos por la utilidad en la venta del activo fijo.

c). Renting

Este contrato presupone la existencia de materiales en poder de la Arrendadora Financiera eliminando la etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de los bienes, los cuales son simplemente arrendados al usuario; se acompaña de una serie de servicios exclusivos a favor del arrendatario.

En este tipo de contrato es sumamente remota la opción de compra para el usuario y, por el contrario, es frecuente el que las Arrendadoras Financieras se nieguen a venderlos, pues parte de su estructura de mercado implica conservar los equipos bajo su dominio en forma indefinida.

D. Plan de arrendamiento de distribuidores de equipo (plan de vendedores, vendor program)

Este tipo de arrendamiento ayuda a incrementar las ventas de los fabricantes o distribuidores de maquinaria o equipo.

Existen dos programas de esta clasificación:

1.- En el primer programa denominado Programa formal, el fabricante o distribuidor garantiza las operaciones que propone a la arrendadora. Esta por su parte, compra los equipos señalados por el fabricante o distribuidor y los da en arrendamiento a sus arrendatarios.

Para establecer estos programas, es necesario realizar un estudio previo de los vendedores, a fin de determinar si tiene capacidad financiera suficiente para hacer frente a las obligaciones de los arrendatarios en caso de incumplimiento. En éste sentido es importante verificar que los vendedores sean empresas de incuestionable solvencia moral y económica.

En un programa de este tipo, la arrendadora fija el monto mínimo de cada operación, así como el de las rentas y plazo inicial forzoso de los contratos, previa negociación con el arrendatario y con base en la capacidad financiera del mismo. De igual forma, la arrendadora fija un límite agregado máximo de ventas a realizar bajo el programa que se establezca.

En caso de que algún arrendatario incurra en el incumplimiento del pago de sus rentas, el vendedor debe liquidar a la arrendadora el total de rentas vencidas, los intereses moratorios y las rentas pendientes de pago que no exista a la fecha del incumplimiento.

En algunas ocasiones, estos programas se estructuran mediante una garantía de recompra del equipo por parte del vendedor; la garantía se ejecuta en el momento en que el arrendatario incumple las obligaciones contenidas en el contrato de arrendamiento.

2. En el segundo programa, denominado Programa informal, el vendedor recomienda operaciones a la arrendadora sin garantizar las obligaciones de los arrendatarios.

En estos programas, las decisiones de crédito tomadas por la arrendadora son sobre los arrendatarios y no sobre los vendedores del equipo.

E. Otorgamiento de un crédito puente y arrendamiento financiero posterior.

Este tipo de operaciones se realiza generalmente por la compra de maquinaria o equipo de importación o por bienes que se fabrican exclusivamente sobre pedido.

La arrendadora otorga un arrendamiento financiero con ministraciones durante un año como máximo como si fuera un quirografario a su cliente, para que éste realice los trámites de compra de bienes por el plazo que se convenga con el proveedor para la entrega de los mismos.

En este caso de importación de bienes, el costo de los permisos o licencias, transportación, seguros, etc., se pueden incluir, por cuenta del cliente, en el contrato como gastos accesorios.

A parte de las modalidades ya vistas, existen otras, que siento la necesidad de comentar y de las cuales la maestra Soyla León Covar²⁰ explica con más detalle:

Leasing Broker

Se trata de un contrato de Arrendamiento Financiero con la peculiaridad de que es promovido por un auxiliar del comercio, quien se limita a mediar entre proveedores y usuarios, y además acilita la financiación de la operación en una sociedad dedicada a celebrar contratos de Arrendamiento Financiero, actividades y servicios por los cuales recibe un contribución ("comisión"). Es un contrato muy desarrollado en los Estados Unidos de América, que algunos denominan "leasing de intermediación".

En efecto, se trata de un Arrendamiento Financiero en el que el corredor o intermediario de leasing aporta su asistencia y sus relaciones financieras al posible arrendatario financiero y, como tal, le permite encontrar los mecanismos indispensables para obtener mediante Arrendamiento Financiero el uso o goce de los bienes que necesita para su empresa. Así, el posible futuro arrendatario financiero selecciona el equipo o los bienes que desearía tener a su disposición y concluye el trato con el suministrador.

Leasing Inmobiliario.

Un antecedente importante tanto de esta modalidad como del contrato en cuestión, en general, lo encontramos en el año 1945. Cuando al final de la Segunda Guerra Mundial la Allied Stores

²⁰ Op cita pag 5

Corporation vendió sus inmuebles a una fundación universitaria y en el mismo acto los mantuvo en concepto de arrendatario en virtud de un contrato de esta naturaleza, con un plazo de duración de treinta años, con una opción de renovación por otros treinta años y con una renta menor a la del periodo inicial.

Este contrato fue denominado también "sale and lease back", y fue la base para que en los años cincuenta se reconstruyeran varios inmuebles destruidos en Nueva York, gracias a que permitió hacer líquidos los capitales inmovilizados.

El Arrendamiento Financiero inmobiliario ha sido usado por empresarios que van a instalarse o en proceso de expansión, que no pueden o no desean financiar por si mismos el proyecto de construcciones que requieren para ese objeto; se trata del Arrendamiento Financiero que incursiona en el financiamiento ya no sólo a mediano plazo, sino también a largo plazo, de acuerdo con la amortización de los bienes construidos, a diferencia de lo que ocurre en los bienes muebles; los inmuebles están sujetos a una plusvalía constante que se obtiene por el siempre transcurso del tiempo o bien por mejoras o servicios públicos de los que se ve beneficiado; e incluso tienen una vida mucho más dilatada que la de un bien mueble, sobre todo porque los avances tecnológicos no inciden de la manera como lo hace de aquellos, razones todas ellas que permiten concluir paradójicamente que en el supuesto de optar por la compra del inmueble el arrendatario financiero cubrirá por concepto de valor residual una cantidad inclusive superior a la que correspondiera al precio de adquisición de la cosa.

Por ello mismo, la duración del contrato también es diferente, ya que en los bienes muebles generalmente coincide con la vida útil

de ellos, en los inmuebles, en cambio, habrá que tomar en consideración el lapso de utilización considerado necesario para la explotación económica del inmueble, y la etapa de amortización necesaria para la arrendadora financiera; de cualquier manera es difícil determinar a nivel general la duración del contrato, debido a que una gran parte de la inversión (el terreno), no está sujeta a depreciación.

El Arrendamiento Financiero inmobiliario constituye simplemente un contrato con la peculiaridad de tener como objeto indirecto un bien inmueble.

En fin, se trata de un contrato mercantil, consensual, bilateral, oneroso, conmutativo y de tracto sucesivo, por el cual el arrendatario financiero precisado de adquirir un inmueble para destinarlo durante un tiempo determinado a fines agrarios, comerciales o de servicios, solicita a una arrendadora financiera la celebración de un contrato de Arrendamiento Financiero y le indica, una vez concertado en negocio jurídico, el bien inmueble requerido, sus especificaciones y el proveedor. Adquirido dicho bien, la arrendadora financiera procede a entregarlo a su contraparte para que lo use por un tiempo determinado en el contrato, satisfaciendo, como contraprestación, periódicamente o con una cantidad que comprenda el valor del bien, los gastos de adquisición y demás accesorios, y, una vez transcurrido el plazo, dicho arrendatario financiero puede optar por cualquiera de las opciones terminales.

Finalmente, por lo que se refiere a nuestro país, algunos autores expresan que la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito, si bien no prohíbe expresamente la celebración de contratos de Arrendamiento Financiero, sobre bienes

inmuebles, tampoco lo permite, y que incluso está más bien orientada a que el contrato sea celebrado únicamente sobre bienes muebles. De acuerdo con la misma ley, resulta ser absolutamente lo contrario, por lo siguiente: cuando el a. 25 define al contrato impone la obligación, a la arrendadora financiera, de adquirir determinados bienes y conceder su uso o goce, etc, pero jamás expresa que dichos bienes deban ser muebles, de donde resulta aplicable el postulado de que en donde la ley no distingue no debemos distinguir.

Asimismo, claramente la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades de Crédito se refiere y prevé la posibilidad de que haya Arrendamiento Financiero sobre bienes inmuebles al aludir en distintas ocasiones, al constructor, proveedor de los bienes que serán objeto de contrato.

En efecto, el a. 24, fr. IV, faculta a las arrendadoras financieras para obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones de Arrendamiento Financiero, así como de "proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero, de donde resulta que se hace la distinción de bienes muebles e inmuebles: para los primeros alude a fabricante y para los segundos a constructor.

También el a. 28 alude al constructor cuando permite pactar en el contrato que la entrega de la cosa se haga directamente por la arrendadora financiera o bien a través del proveedor del bien (vendedor), fabricante o constructor; otro tanto expresan las aa. 30, al referirse a la selección de proveedor por parte del arrendatario

financiero; 34, al establecer la obligación de celebrar un contrato de seguro para cubrir, entre otros, los riesgos de construcción; en fin el a. 38, fr. VI, al conceder el plazo de un año, o de dos, según que se trate de bienes muebles o inmuebles recuperados por el arrendador financiero, para que éste proceda a darlos en otro contrato, o bien a venderlos.

IV. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

IV.1. GENERALIDADES

En la actualidad, el sistema financiero de nuestro país se encuentra constituido por diversas sociedades mercantiles creadas con la finalidad específica de servir como intermediarias y prestadores de servicios relacionados con las operaciones financieras que cotidianamente se realizan en una economía de mercado como la nuestra.

Esas sociedades pueden agruparse conforme a su intervención específica en la vida económica del país; así pues podemos hablar de las que captan recursos para las empresas, mediante la colocación entre el llamado "Gran Público Inversionista", de sus emisiones de papel comercial, acciones, obligaciones, etc., como las Casas de Bolsa y la Bolsa Mexicana de Valores; en este orden de ideas podemos hablar también de las que prestan servicios de seguros y fianzas, tan necesarios hoy en día para la práctica comercial.

Existen también las sociedades que captan recursos del público en general, para obtener ingresos por colocarlos mediante el otorgamiento de créditos, específicamente las instituciones bancarias en sus diferentes ramos, como la banca comercial, la banca múltiple y la banca de desarrollo entre otras que se dirigen a ciertos mercados en particular.

Por las propias necesidades de financiamiento derivadas del desarrollo de la actividad económica del país han surgido otro tipo de instituciones que se especializan en realizar una operación financiera en particular como es el caso de las Arrendadoras Financieras o las Empresas de Factoraje.

Todas estas instituciones se encuentran sometidas a una regulación especial y bajo la supervisión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las Comisiones Nacionales Bancaria, de Valores y de Seguros y Fianzas, así como el Banco de México, que fijan reglas específicas para su funcionamiento y las operaciones que realizan, a efecto de proteger los intereses de las personas que depositan su confianza en estas instituciones al depositar recursos en ellas, contratar sus productos o los servicios financieros que ofrecen.

No pretendo abundar más sobre las características generales del sistema financiero mexicano, por no tratarse este trabajo de un análisis del mismo si no de la aplicación de un contrato en específico como una opción para desarrollar la pequeña y micro industria y especialmente los talleres artesanales familiares tan comunes en toda la geografía nacional.

IV.2. LAS ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

La denominación organización auxiliar del crédito, es directa y afortunada, por que las operaciones que realizan esas instituciones son, en efecto, auxiliares del crédito, es decir no son auxiliares de los bancos ni de la autoridad financiera. El

objeto de los bancos es la intermediación entre la captación y la colocación del dinero; en tanto que las organizaciones auxiliares del crédito, complementan algunas operaciones financieras concretas.²¹

A manera de ejemplo, podemos citar el financiamiento de bienes muebles e inmuebles mediante el arrendamiento financiero, tema central de este estudio; el descuento de facturas comerciales en el factoraje; la creación de un socio financiero diseñado ex-profeso por un grupo de personas con la misma actividad comercial en el caso de las uniones de crédito; o la compra y venta de divisas en las casas de cambio, las que constituyen como se observa operaciones con una gran semejanza con operaciones bancarias específicas, como pueden ser los créditos refaccionarios; el descuento de títulos o créditos en libros, los contratos de apertura de crédito y la compra y venta de divisas que realizan los bancos. Luego entonces estas sociedades auxiliares del crédito, participan en el mismo mercado financiero que los bancos pero con una especialización en las operaciones expresamente consentidas por la Ley y su objeto social.

Inicialmente en nuestro derecho se empezaron a considerar por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, organizaciones auxiliares del crédito las siguientes sociedades mercantiles:

- Almacenes Generales de Deposito
- Bolsas de Valores
- Cámaras de Compensación
- Uniones de Crédito

Los primeros y las últimas continúan así consideradas; pero las bolsas de valores y las cámaras de compensación, aunque continúan en actividad, ya no

²¹Dávalos Mejía Carlos Felipe, Títulos y contratos de Crédito Quiebras, Tomo II. Segunda edición, Edit. Harla, Colección textos jurídicos universitarios, México, 1984, p 168

son consideradas con ese carácter, funcionando en forma diferente, regulándose a partir de 1970 las cámaras de compensación en la Ley Orgánica del Banco de México y las Bolsas de Valores en 1975 con la entrada en vigor de la Ley del Mercado de Valores, la cual comenzó a regular su funcionamiento como organismos principales en el mercado de intermediación bursátil con objetivos definidos muy distintos al auxilio en el otorgamiento de créditos.

Derivado de la revocación de la concesión para otorgar el servicio público de banca y crédito o erróneamente llamada expropiación bancaria se produjo una derogación muy importante de preceptos de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares que como se hizo mención anteriormente regulaba también las instituciones que en este momento exponemos surgiendo la necesidad de adecuar la regulación jurídica a la nueva realidad enfrentada por los mercados financieros.

Así el 14 de enero de 1985, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la que en su artículo 2 transitorio, derogó de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares la parte relativa a las Organizaciones Auxiliares del Crédito, creándose una legislación propia, independiente de la aplicada a las instituciones de crédito.

Originalmente la nueva Ley consideraba de acuerdo a su artículo tercero como Organizaciones Auxiliares del Crédito a las siguientes:

- Almacenes Generales de Depósito
- Arrendadoras Financieras
- Uniones de Crédito

- Y como actividad auxiliar de acuerdo con su artículo 181, a las Casas de Cambio.

Posteriormente se modifica en 1990 el mencionado artículo tercero para incluir como Organizaciones Auxiliares del Crédito, a las empresas de Factoraje Financiero, para que a partir de entonces y hasta la fecha la Ley considere como existentes cuatro tipos de Organizaciones Auxiliares del Crédito y una Actividad Auxiliar del mismo.

Es conveniente señalar los requisitos generales esenciales que las citadas sociedades deben cumplir por disposición de la Ley, independientemente de su especialidad en el mercado financiero.

- Deben constituirse como sociedades anónimas de duración indefinida, de conformidad con los requisitos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Deben mantener un capital mínimo el cual es determinado anualmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, el deberá estar integralmente suscrito y pagado.
- La escritura constitutiva especialmente en la parte relativa al estatuto social deberá ser aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y deberá someterse a su autorización cualquier modificación a los mismos.
- En cada caso existen límites máximos para la participación en el capital social por parte de una persona física o moral, así como requerir autorización expresa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la participación de extranjeros.
- Deberán siempre ser administradas por un Consejo de Administración el cual cuente con cuando menos cinco miembros y en el caso de la Uniones de Crédito con siete.

- El régimen de supletoriedad para aplicación de las Leyes en caso de controversia es distinto al de las Instituciones de crédito siguiéndose el siguiente criterio:
 1. Leyes mercantiles referentes al caso concreto.
 2. Usos mercantiles imperantes
 3. Derecho común.

Por lo que respecta a las características y funciones de cada una de estas empresas, aún cuando el tema central de este estudio se refiere a las Arrendadoras Financieras y el siguiente numeral de este capítulo se encuentra destinado a su estudio, considero importante el incluir a manera de información general y referencia una pequeña descripción sobre las mismas.

• **ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO**

Estas instituciones, tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes muebles en general y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

Las dos últimas funciones son las que determinan su carácter de Organización Auxiliar del Crédito, pues según la Ley de la materia solo estas instituciones se encuentran autorizadas a expedir los mencionados títulos de crédito, los que constituyen en esencia documentos utilizados para realizar transacciones comerciales, autónomos, regulados de manera específica por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Adicionalmente estos almacenes pueden operar mediante autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como recintos fiscales, es decir locales en donde se depositan las mercancías que ingresan al país para su importación en tanto se realizan los trámites y pagos de derechos e impuestos correspondientes.

Así mismo, pueden actuar como corresponsales de Bancos y otros almacenes, rematar en pública almoneda los bienes depositados a solicitud del depositante o por incumplimiento de las obligaciones de este para con el propio almacén o acreedores prendarios.

El contrato que los Almacenes Generales de Depósito celebran con los depositantes es precisamente el de depósito de mercancías en los mismos, y el título de crédito que expiden al depositante como prueba y consignación del derecho de propiedad que tiene sobre los bienes depositados es el certificado de depósito.

• UNIONES DE CRÉDITO

Pueden ser definidas como las sociedades anónimas, creadas por personas físicas o morales que coinciden en la necesidad de crear otra persona más, la cual les reciba en depósito y les preste dinero, les de su aval y en general les auxilie en cualquier operación de crédito exclusivamente a los socios.²²

En otras palabras, podemos considerar a las Uniones de Crédito, como pequeñas instituciones bancarias, creadas por un grupo de personas casi siempre dedicadas a la misma actividad o a actividades conexas o derivadas

²² Dávalos Mejía Carlos Felipe, *Títulos y contratos de Crédito Quiebras*, Tomo II Segunda edición, Edit Harla, Colección textos jurídicos universitarios, México, 1984, p 172

as de otras que aportan recursos a la Unión, a efecto de participar de un crédito más accesible en cuanto a su costo y rapidez de otorgamiento, así como en garante ante otras instituciones financieras y en algunos casos como una especie de fiduciario para la administración o construcción de empresas de los socios.

En nuestro país las Uniones de Crédito pueden ser de cuatro tipos de acuerdo con las características de los socios y los fines que persiguen:

- Agropecuarias
- Industriales
- Comerciales
- Mixtas (cuando su objetivo considere dos o los tres anteriores)

· **EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO**

Para empezar a tratar este tema considero importante el hacer notar que la denominación de la actividad desarrollada por estas empresas proviene de una mala traducción del inglés (factoring) realizada de manera directa y no atendiendo a las características de la institución pues conforme a nuestro derecho el Factor es el administrador de una negociación mercantil y la institución financiera estudiada se refiere en esencia a una operación de descuento de documentos para facilitar el flujo de efectivo de las empresas que realizan ventas de sus productos pagaderas al corto plazo.

De lo anterior podemos definir que la finalidad principal de las empresas de factoraje financiero consiste en el otorgamiento a sus clientes de una línea de

financiamiento revolvente, mediante la suscripción de un contrato de descuento de los créditos amparados por las facturas o contrarecibos expedidos por quienes adquieren los bienes o servicios producidas por estas, pagaderos a un plazo determinado en el propio documento.

En la actualidad se practican dos tipos de operaciones de factoraje, la denominada con recurso donde el factor se reserva el derecho de cobrar a su cliente los documentos descontados en caso de incumplimiento en el pago por parte del emisor del documento, y la llamada sin recurso que consiste en la renuncia del factor de hacer valer el derecho de repetir en contra de su cliente.

- **CASAS DE CAMBIO (COMPRAVENTA PROFESIONAL DE DIVISAS)**

Para concluir con este numeral respecto a las Organizaciones Auxiliares del Crédito haré una rápida crítica a la clasificación de las Casa de Cambio, las cuales la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, considera como una Actividad Auxiliar del Crédito, lo cual considero erróneo pues si bien la compraventa habitual de divisas y metales preciosos si consiste en una actividad auxiliar de las operaciones de crédito, las Casas de Cambio, como sociedades anónimas constituyen una organización, o lo que es lo mismo, cualquiera de la organizaciones antes enunciadas realizan una actividad auxiliar del crédito y constituyen una organización creada para tal fin.

Por lo que respecta a la actividad de las Casas de Cambio, no requiere mayor explicación que indicar que su actividad se refiere a fungir como intermediarios profesionales en el mercado de divisas y metales preciosos.

IV.3. LAS ARRENDADORAS FINANCIERAS

Las Arrendadoras Financieras son sociedades mercantiles constituidas previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público bajo la modalidad de anónimas de capital variable con las siguientes características específicas:

- El capital mínimo fijo sin derecho a retiro de una Arrendadora Financiera debe ser de N\$10,500,000.00 (Diez millones quinientos mil Nuevos Pesos M.N.)
- Deben estar administradas por un Consejo de Administración de cuando menos cinco miembros.
- Ninguna persona física o moral puede por si o por interpósita persona el ser propietario de más del 10 % (diez por ciento) del capital social.

Se encuentran reguladas como se ha mencionado por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria, el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Su objeto social se encuentra específicamente determinado por la Ley respectiva, por lo que las Arrendadoras Financieras solamente podrán realizar las actividades que la propia Ley señala y entre las que destacan:

- Celebrar operaciones de arrendamiento, en sus modalidades de financiero y puro.

- Adquirir los bienes que se otorgarán en arrendamiento, conforme a las instrucciones del arrendatario quien puede ser el propio proveedor de los mismos.
- Obtener créditos de instituciones de crédito y de seguros para realizar los fines propios de su objeto.
- Celebrar operaciones de descuento o pignorar los derechos de crédito derivados de los contratos de arrendamiento que celebre, a efecto de garantizar los financiamientos obtenidos.
- Emitir previa autorización obligaciones quirográficas y pagarés financieros para colocarlos ante el gran público inversionista.

Así mismo las Arrendadoras Financieras tienen prohibiciones expresas para realizar entre otras las siguientes operaciones:

- No pueden recibir depósitos bancarios de dinero, ni otorgar fianzas o cauciones.
- No pueden operar sobre sus propias acciones ni emitir las preferenciales o de voto limitado.
- No pueden adquirir bienes no destinados a sus oficinas, para fines diversos a la celebración de contratos de arrendamiento financiero o puro
- No pueden adquirir para fines diversos al de su financiamiento, oro, plata, o divisas

Las Arrendadoras Financieras celebran sus operaciones mediante la suscripción de contratos de arrendamiento puro o financiero según el caso, cuyas características se describen en el capítulo siguiente.

V REGULACIÓN FISCAL

V.1 Comentario

Considero importante al iniciar este capítulo sobre la regulación fiscal del Arrendamiento Financiero, el conocer la definición actual de la institución desde el punto de vista de las Leyes fiscales:

Es de primordial importancia el resaltar que para efectos fiscales el arrendamiento financiero es considerado erróneamente con una total falta de técnica y desconocimiento de la finalidad principal de la institución por parte del Legislador, como una enajenación de acuerdo con lo establecido en la fracción IV, del artículo 14 del Código Fiscal de la Federación que establece:

Art. 14. Se entiende por enajenación de bienes:

IV. La que se realiza mediante el arrendamiento financiero

El Arrendamiento Financiero se define en el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación vigente, que estipula:

Art. 15. Arrendamiento financiero 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 contra prestación, 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.

Es importante el señalar que el concepto para efectos fiscales particularmente el absurdo de la enajenación, difiere de el establecido por la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito.

Por un lado exige que los bienes objeto del negocio sean tangibles y, por el otro, que el plazo de duración del mismo sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión, conforme a lo estipulado en el propio ordenamiento o bien si se trata de plazo inferior, se faculte al Arrendatario Financiero para optar por alguna de las posibilidades terminales que se establecen.

Es debido a lo anterior que el beneficio principal a lo largo de la historia del contrato de arrendamiento financiero en México, fue fundamentalmente la posibilidad de deducir en forma acelerada el costo de los activos fijos.

V.2. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Por lo que respecta a este Impuesto, el tratamiento del mismo a variado significativamente desde su instauración hasta la fecha.

Originalmente el Impuesto podría ser financiado por la Arrendadora Financiera, como parte del monto original de la inversión, y el Arrendatario cubriría su monto junto con la amortización de las parcialidades del contrato más el Impuesto al Valor Agregado que generan las cargas financieras de acuerdo con la Ley de la materia.

Esta situación creó una gran problemática a las Arrendadoras, pues si el cliente incumplía con sus pagos a renta, la Arrendadora aumentaba significativamente el monto de su cartera vencida con el Impuesto no pagado y en la mayoría de los casos, si la procedía al cobro del adeudo ante los tribunales y recuperaba el bien, el cual había perdido parte de su valor en el mejor de los casos con el deterioro natural causado por su utilización, cuando no inservible, con la venta del mismo no recuperaba ni el adeudo principal mucho menos el monto del IVA pagado, con lo que se generaba un quebranto a la institución.

Actualmente la Arrendadora Financiera está obligada a pagar al proveedor de los bienes el Impuesto al Valor Agregado, al momento de la adquisición de los mismos y cobrárselo al Arrendatario al momento de la

suscripción del contrato, enterándolo inmediatamente y proporcionar al Arrendatario un comprobante con los requisitos fiscales que le permita acreditarse el Impuesto pagado.

Así mismo los intereses generados mensualmente por concepto del financiamiento generan el Impuesto al Valor Agregado, mismo que deberá ser cubierto mensualmente por el Arrendatario con la parcialidad a renta correspondiente al periodo, el cual podrá el Arrendatario acreditarse el mes siguiente con el recibo de renta expedido por la Arrendadora el cual deberá desglosar el monto del Impuesto pagado.

Actualmente existe un problema para las Arrendadoras Financieras pues continúan obligadas a calcular el Impuesto al Valor Agregado, correspondiente a los intereses mensuales generados por los contratos de arrendamiento vigentes, independientemente de su cobro al Arrendatario, por lo que en el caso de los clientes en cartera vencida continúan con la misma problemática señalada anteriormente y un problema de liquidez que se acentúa con la situación actual del país y los problemas derivados del alza de las tasas de interés y el aumento del Impuesto al Valor Agregado del 10 al 15% .

V.3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Tal vez la mayor repercusión de la legislación fiscal aplicable a esta institución se da en el supuesto del Impuesto Sobre la Renta, por lo que le dedicaremos una mayor atención en el estudio de este capítulo.

Considerando lo anterior y a manera de hacerlo en forma más clara y esquemática, dividiré su estudio atendiendo a los derechos, efectos y obligaciones de cada una de las partes en el contrato y una tercera parte eventual que es el adquirente del bien en caso de que el Arrendatario Financiero opte por participar del precio de la enajenación del bien a un tercero.

Así mismo dedico un pequeño apartado al tratamiento del arrendamiento puro como una modalidad de la institución que se estudia.

Una vez expuesto lo anterior procedo pues al desarrollo del tema a tratar en este punto.

I. Para el arrendador (Arrendadora Financiera).

En razón de lo que hemos venido expresando el estudio de los efectos de este Impuesto debemos determinarlos dentro del régimen aplicable al contribuyente cuyos ingresos provienen de enajenaciones a plazo diferido o en parcialidades de acuerdo con el artículo 16 de la Ley de la materia:

"Artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, inciso III.- Tratándose de la obtención de ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero, los contribuyentes podrán optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado, o bien solamente la parte del precio exigible durante el mismo.

La opción a que se refieren anteriormente se deberá ejercer por la totalidad de las enajenaciones o contratos....”

O lo que es lo mismo, de acuerdo con lo anterior las arrendadoras financieras pueden optar por:

a) Considerar la totalidad de la contra prestación como un ingreso del ejercicio, o sea declarar como ingreso la totalidad de cánones que percibirá durante la vigencia del contrato, o

b) considerar únicamente como ingreso acumulable del ejercicio el importe de los cánones efectivamente recibidos durante el ejercicio por concepto del Arrendamiento Financiero en el mismo o anteriores ejercicios.

• De acuerdo con esta opción la Arrendadora Financiera puede causar sólo sobre sus ingresos efectivos el impuesto sobre la renta y no sobre la contra prestación total a cargo del Arrendatario Financiero, lo cual le permite diferir el pago del impuesto que corresponda a las cantidades no obtenidas durante el ejercicio en el cual se concertó la operación de Arrendamiento Financiero.

Si la Arrendadora Financiera desea modificar la opción, deberá presentar aviso a la autoridad fiscal.

Asimismo, si la Arrendadora Financiera como tal obtiene ingresos provenientes de contratos de Arrendamiento Financiero está obligada a:

Calcular la proporción que represente el costo de los bienes o del contrato, respecto del monto total de la contra prestación.

Considerar como ingresos del ejercicio las cantidades que efectivamente hubieran obtenido, durante los contratos de arrendamiento financiero, celebrados en el ejercicio y en los anteriores.

Deducir en dichos ingresos el costo que proporcionalmente le corresponda conforme a la primera obligación, y

En el supuesto de no obtener el monto total de la contra prestación ni la recuperación del bien, podrá deducir la parte del costo aún no deducida cuando prescriba la acción para cobrar o antes si fuera notoria la imposibilidad para obtener el pago.

Contabilización de su operaciones

De conformidad con el artículo 30 del reglamento del Código Fiscal Federal las arrendadoras financieras que opten por diferir la causación de contribuciones, están obligadas a llevar en su contabilidad registros que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal, incluso mediante cuentas de orden; es decir, pueden hacerlo directamente en cuentas de mayor, o bien en cuentas de orden.

Deducciones

La Ley del Impuesto Sobre la Renta establece en el artículo 30 la forma en la cual las arrendadoras financieras que oponen por acumular como ingresos en el ejercicio los pagos efectivamente cobrados, calcularán la deducción relativa a las compras de las mercancías objeto del contrato, así como de materias primas, productos semiterminados o terminados que utilice para valores, excepto aquellos que representen la propiedad de las mercancías y

los terrenos, salvo que la actividad del contribuyente consista en la enajenación de inmuebles (artículo 22, fr. II, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta). El bien de que se trate se actualizará multiplicándolo 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 ejercicio en que se acumulen los ingresos derivados de estos contratos.

Opción terminal

El artículo 7-B, fracción III, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, establece la forma para determinar el componente inflacionario de los créditos; la fr. IV del mismo precepto expresa que para efectos de dicho componente se consideran créditos: "B) las cuentas y documentos por cobrar derivados de las enajenaciones resultado del contrato", asimismo, la fr. V considera como deudas, entre otras, los anticipos de clientes y la derivadas de contratos del mismo.

El artículo 16, último párrafo, considera también como ingresos acumulables los que derivan de cualquiera de las opciones terminales previstas por el Código Fiscal en su artículo 15, ingresos que serán acumulables en el ejercicio en que sean exigibles.

En efecto, cuando el Arrendatario Financiero ejercita alguna opción terminal, cualquiera que sea, genera un ingreso para la Arrendadora Financiera, cuando se opta por la venta del bien a un tercero, la parte del precio dada al Arrendatario Financiero se considerará gasto deducible en tanto que la otra parte será un ingreso acumulable.

Rescisión del contrato

En el supuesto de rescisión del contrato por incumplimiento del Arrendatario Financiero, cuando la Arrendadora Financiera recupera el bien objeto del contrato, debe acumular como ingreso las cantidades recibidas del Arrendatario Financiero, deduciendo las que les hubiera devuelto conforme al contrato relativo, así como las que les hubiera acumulado con anterioridad (artículo 16, párrafo cuarto, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta).

Remuneraciones condicionadas al cobro de cánones

Para que la Arrendadora Financiera pueda hacer efectivas las deducciones autorizadas por la ley, debe satisfacer determinados requisitos impuestos por la misma; entre ellos, se alude a las remuneraciones a empleados o a terceros (comisionistas, agentes o corredores) que estén condicionados al cobro de los gastos derivados del Arrendamiento Financiero en los que hayan intervenido, se deduzcan en el ejercicio en que dichos cánones se cobren, siempre que satisfagan los demás requisitos exigidos por la ley (artículo 24, fr. XIX de la Ley de Impuesto sobre la Renta).

II.- Para el Arrendatario.

Desde el establecimiento del régimen fiscal para el contrato en estudio las reglas para su tratamiento no habían cambiado, conforme a lo anteriormente expresado pero actualmente, los efectos sobre el comportamiento fiscal en la actualidad se determinan en la deducción de inversiones, entendiéndose por deducción o deducibles para efectos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta aquellas partidas que permite la Ley restar de los ingresos acumulables del contribuyente para así conformar la base gravable sobre la cual el impuesto se paga. (*)

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

De acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta, las inversiones sólo se pueden deducir mediante la aplicación de cada ejercicio, de los porcentajes máximos autorizados por la ley al monto original de la inversión.

Para efectos de lo anterior se considera como monto original de la inversión además del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo (salvo el impuesto al valor agregado), las erogaciones por concepto de derechos, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compra y honorarios a agentes aduanales.

En el caso del Arrendamiento Financiero el monto original de la inversión se integra por la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo, conforme al artículo 48 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Por lo que respecta a la opción terminal; El artículo 50 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta determina que cuando se haga uso de alguna opción, para la deducción de las inversiones relacionadas con el Arrendamiento Financiero se debe observar lo siguiente:

"a) Si se decide por la transmisión de la propiedad del bien mediante el pago de una cantidad determinada, o bien por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará complemento del monto original de la inversión por lo que se deducirá en el porcentaje que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de hacerlo sobre el monto original de la inversión.

b) Si se obtiene participación por la venta del bien a un tercero, se debe considerar como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya restadas, menos el ingreso obtenido por la participación de la enajenación a terceros."

Respecto a la opción de adquirir el bien dado en Arrendamiento Financiero, la Ley del Impuesto Sobre la Renta determina que los contribuyentes que adquieran mediante este contrato los bienes, no pueden ejercer la opción a que se refiere el a. 50 del mismo ordenamiento, relativa a efectuar la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo, restando en el ejercicio en que se inicie la utilización de los mismos, o en el ejercicio siguiente, la cantidad que resulte de aplicar únicamente los porcentajes que establece el a. 51 al monto inicial de la inversión (a. 51, fr. II, inciso I, párrafo 2°).

Hemos de concluir que en nuestro país el contrato de arrendamiento financiero, en lo referente al Arrendatario Financiero, está sujeto; por las normas aplicables a las "enajenaciones a plazo diferido" o en parcialidades, es por eso que se puede lograr fiscalmente lograr la depreciación de los bienes arrendados.

III.- Para el Tercero comprador.

Como lo comentamos en el punto anterior, cuando se opta por la venta del bien objeto del arrendamiento financiero, a un tercero, la parte del precio que se convenga se dividirá en dos.

La que le toca al Arrendatario Financiero se considerará gasto deducible.

Y la que le toca a la arrendadora gasto acumulable.

III.- En el Arrendamiento Puro.

Como en su momento lo explicamos, en el arrendamiento puro, la suma de las rentas pactadas debe ser igual o menor al costo del bien arrendado.

En este caso, al término del contrato de arrendamiento (no financiero), el Arrendatario no puede ejercer ninguna de las tres opciones que se indicaron anteriormente, o sea, que al final del contrato la arrendadora no tiene obligación de venderle el bien objeto de dicho contrato, de igual forma no tiene obligación ni de prorrogar el contrato, ni participarle el importe de la venta a un tercero.

En un arrendamiento puro, el Arrendatario tiene los siguientes efectos respecto a su comportamiento fiscal y desde un punto de vista objetivo son ventajas que éste tiene:

- Puede deducir de sus resultados la totalidad de las rentas pagadas.
- No tiene que registrar como pasivo las rentas a las que se ha obligado.
- Esto es importante, ya que no se afecta el apalancamiento del Arrendatario y en consecuencia, no limita su capacidad de endeudamiento.

A manera de recapitulación, hay arrendamiento (puro) cuando las dos partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o

goce temporal de una cosa y la otra a pagar por ese uso un precio cierto.

V.4. IMPUESTOS LOCALES SOBRE TRANSMISIÓN DE DOMINIO.

Como hemos venido haciendo notar durante el desarrollo de este capítulo, la suscripción de un contrato de Arrendamiento Financiero es considerado para efectos tributarios como una enajenación de los bienes objeto del contrato, razón por la cual en los casos en que el bien objeto del contrato consiste en un inmueble, se causa el Impuesto Sobre Traslado de Dominio o como es denominado en el Distrito Federal el Impuesto por Adquisición de Bienes Inmuebles.

Como se ha señalado en el propio título de este inciso, el impuesto que ahora estudiamos consiste en un Tributo de carácter local, que es regulado por Las Leyes de Hacienda o Ingresos de cada uno de los Estados de la República.

Originalmente el monto de este impuesto se calculaba sobre el 12% del valor del inmueble obtenido conforme a las bases que se señalaran adelante.

Es facultad de cada Congreso estatal el fijar las bases y la tasa del Impuesto, por lo que podría variar en cada Estado; sin embargo, desde 1989 existe un convenio celebrado entre todos los Estados que fija una disminución anual del impuesto de 2% has llegar actualmente a fijar una tasa para el Impuesto equivalente al

2% (que es el que se encuentra en vigor actualmente), del que resulte más alto de cualquiera de los siguientes valores:

- El precio pactado para la compraventa
- El valor catastral del inmueble a enajenarse
- El valor asignado al inmueble por un valuador con registro ante la Tesorería local, que debe realizarse para poder otorgar la escritura respectiva.

El impuesto en cuestión debería causarse tanto al momento de celebrar el contrato, como en el de optar por la opción de compra del bien inmueble al finalizar el plazo pactado para la duración del contrato.

Sin embargo, actualmente gracias a que la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, ha realizado numerosas gestiones ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y ante las Tesorerías locales se ha logrado que el convenio citado en párrafos anteriores fuera modificado con el consentimiento de todos los participantes para que en el caso de que sea el propio Arrendatario Financiero quien adquiera la propiedad del bien inmueble, la operación se encuentre exenta para efectos de este Impuesto.

Actualmente continúan las gestiones de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, para que en el caso de que el propietario original del inmueble sea el propio Arrendatario Financiero, no se cause el impuesto al momento de la suscripción del contrato y continúe el supuesto de exención en el caso de que al finalizar la duración del contrato el Arrendatario Financiero opte por el ejercicio de la opción de compra.

Considero que sería un gran logro el obtener este beneficio, similar al tratamiento dado por la fracción V, inciso a), del artículo 14 del Código Fiscal de la Federación a los fideicomisos donde el fideicomitente y el fideicomisario son la misma persona:

Art. 14. Se entiende por enajenación de bienes:

V. La que se realiza a través del fideicomiso en los siguientes casos:

a). El acto en el que el fideicomitente designa o se obliga a designar fideicomisario diverso de el, siempre y que no tenga derecho a readquirir del fiduciario los bienes.

De lograrse este beneficio fiscal se lograría abaratar significativamente las operaciones de arrendamiento financiero sobre inmuebles lo que beneficiaría directamente la aplicación del contrato como una opción para el desarrollo de algunas industrias con grandes activos invertidos en inmuebles y problemas de liquidez, para la adquisición de materias primas y proyectos de expansión, lo que se tratará más detalladamente en el capítulo siguiente.

V.5. BENEFICIOS FISCALES

El contenido de este punto ha sido ampliamente tratado en el desarrollo de los incisos anteriores de este capítulo por lo que considero más práctico el realizar hacer un pequeño cuadro resumen de lo que se ha venido expresando:

1. Posibilidad de depreciar aceleradamente los bienes objeto del Arrendamiento Financiero.
2. Posibilidad de deducir de sus ingresos los montos pagados por concepto de cargos financieros por el contrato.
3. Acreditamiento de las sumas pagadas por concepto de Impuesto al Valor Agregado derivadas del contrato.
4. Posibilidad de deducir en los términos anteriores los financiamientos obtenidos para el pago de los impuestos por adquisición de bienes inmuebles.
5. Posibilidad de considerar como parte del valor del bien objeto del contrato, o monto original de la inversión, los derechos e impuestos pagados para adquirir el bien.
6. Posibilidad de considerar como parte del valor del bien objeto del contrato, o monto original de la inversión, los gastos y honorarios necesarios para la instalación y funcionamiento de los bienes.
7. Posibilidad de deducir en los términos anteriores los financiamientos obtenidos para el pago de los dos conceptos anteriores.

VI. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO OPCIÓN DE DESARROLLO.

VI.1. Problemática Actual

Hoy en día, la situación de las arrendadoras financieras es bastante crítica, como se ha analizado en capítulos anteriores, esta, se deriva de circunstancias tan diversas como la propia impreparación de sus funcionarios, el desconocimiento de la institución y su forma de aplicación, corrupción, hasta la grave crisis económica que estamos padeciendo.

La cartera vencida de las arrendadoras financieras, ya de por sí alta, ha pasado a convertirse en alarmante y pone en serios riesgos la subsistencia de las mismas, debido a la improbable recuperación de sus inversiones originales, por no hablar de los accesorios que han generado, lo que se traduce en cuantiosas pérdidas, que hoy las tienen al borde de la quiebra.

Por contraparte, quienes contrataron arrendamientos financieros, han visto en algunos casos, aumentar en más del 450% los pagos por sus parcialidades a renta, disminuir enormemente la demanda de los productos o servicios que generan y aumentar las tasas de las contribuciones fiscales.

Ante estas perspectivas se vislumbra un negro porvenir para ambas partes, no queda según lo expresado, más que esperar la inevitable quiebra de ambas partes.

Pero la finalidad de este trabajo es el cuestionarnos ante pronósticos tan pesimistas, ¿De verdad no hay más opciones que esas?, pretendo demostrar que no, que ante la difícil situación de nuestro país, que nos tiene más cerca que nunca de un estallido social de grandes proporciones, la solución más lógica y viable, es que el gobierno y los particulares auxilién dentro correspondientes campos de acción y en la medida de sus posibilidades, a reactivar la economía nacional buscando un desarrollo de la producción, acorde con nuestra propia idiosincrasia y con base en la realidad del país.

Estimo sin mayor pretensión, que el arrendamiento financiero, aplicado en forma correcta, atendiendo a las necesidades particulares de cada caso y con los apoyos gubernamentales adecuados, puede resultar una herramienta eficaz para fomentar el desarrollo, mediante el aumento de la producción y el empleo. Expresado lo anterior, entremos en materia.

VI.2. Ventajas Del Arrendamiento Financiero En Relación Con Otros Medios De Financiamiento.

Las ventajas que presenta el arrendamiento financiero respecto a otros medios de financiamiento existentes en el mercado nacional, surgen de su propia naturaleza.

Primero. Al ser un contrato que para su existencia requiere la adquisición por parte de la arrendadora, de los bienes que constituirán el objeto del mismo,

no requiere garantías adicionales más que en casos excepcionales y aun así estas no deben ser tan altas como en otros créditos.

Segundo. Los bienes que se utilizarán como medio de producción, pueden ser remplazados por otros más modernos al finalizar el contrato, y recuperar parte del costo invertido en rentas, cuando al ser comercializados por la arrendadora, esta devuelva al arrendatario, la diferencia entre el valor comercial de los mismos (Que es al precio al que por disposición fiscal expresa deben ser comercializados), y el monto de la opción terminal de compra que generalmente se pacta al 1% del precio original de los bienes.

Tercero. En razón de que los bienes objeto del contrato, son propiedad de la arrendadora financiera, constituyendo una garantía natural del pago del costo financiero y la propia naturaleza del cálculo de la renta generada por el contrato, se pueden pactar variadas formas de pago, en las cuales el arrendatario no vea afectada su liquidez, al adecuarse a los flujos de efectivo del negocio, con lo que no se "ahoga" al arrendatario.

Cuarto. Con exención del Impuesto al Valor Agregado, el cual puede ser acreditado en forma inmediata por el arrendatario. Los impuestos que se generan por la adquisición de los bienes objeto del contrato, los que por regla general son pagados por el arrendatario, significando un desembolso importante al momento de iniciar el contrato, que pueden afectar el flujo de efectivo del negocio, son susceptibles de ser financiados por la arrendadora, al ser considerado como monto inicial de la inversión de acuerdo con las leyes fiscales, lo que reduce los desembolsos al iniciar un negocio, haciendo más factible su éxito y en el caso de los negocios ya establecidos, mejora sus flujos de efectivo y permite aplicar esos recursos a la producción de los bienes o servicios que generen.

La parte de la renta que corresponde a los intereses, al ser considerada como un gasto necesario para la operación del negocio, es deducible al 100%, lo que permite planear esquemas de pago en los que la mayor parte de las parcialidades a renta sea deducible, y los pagos a capital se realicen por anualidades, lo que también los hace deducibles, planteándose así una interesante gama de posibilidades de manejo fiscal, mejorándose la liquidez de las empresas.

Quinto. Los bienes objeto del contrato de arrendamiento financiero, pueden empezar a ser depreciados por el arrendatario a partir del momento en que suscribe el contrato.

Sexto. Se pueden celebrar contratos de anticipo, mediante los cuales se puede financiar la construcción de bienes de características especiales, pagándose hasta su entrega únicamente intereses por las cantidades otorgadas en anticipo, los cuales son deducibles al 100% como se explico en el punto anterior.

Séptimo. Actualmente, las arrendadoras financieras, como intermediario financiero, pueden acceder a los programas de fomento a las actividades productivas de la micro, pequeña, mediana y gran industria; por lo que a través del descuento de sus operaciones con Nacional Financiera, S.N.C., Banco de Comercio Exterior, S.N.C., Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C., etc., pueden abaratar el costo de sus créditos a reducir las tasas de interés por los arrendamientos financieros que otorguen.

Octavo. Por su variedad de formas, presenta opciones de financiamiento acordes a las necesidades de la mayoría de las empresas productoras de bienes y servicios.

VI.3. Importancia Del Arrendamiento Financiero En La Vida Económica Nacional

El arrendamiento financiero, como opción de financiamiento surgida en forma relativamente reciente, ha ido aumentando en importancia a nivel mundial.

Originalmente pensado para fomentar la comercialización de maquinas de coser, hoy en día es utilizado para financiar desde equipo de computo hasta aviones y ferrocarriles, a tal grado que las grandes compañías constructoras de aviones como la Boing y Airbus, han creado sus propias arrendadoras financieras para comercializar sus aeronaves.

Las más importantes compañías de comunicaciones y computación como AT&T, IBM, MACQINTOSH, GENERAL ELECTRIC, etc. cuentan dentro de sus divisiones financieras con arrendadoras que ocupan un importante sito a nivel mundial.

Actualmente el arrendamiento financiero en nuestro país, tiene muy poca importancia si se le compara con otros medios de financiamiento.

Sin embargo, de acuerdo con estudios de la AMAF, (Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras), la importancia del arrendamiento financiero en relación con otros medios de financiamiento más aceptados, ha ido creciendo en forma geométrica, pues en los últimos diez años, el porcentaje de las operaciones de arrendamiento financiero que se celebraron en el país, aumento en un 1,500 % en relación con el período anterior.

Aunque estas estadísticas son impresionantes no podemos dejar de considerar que el arrendamiento financiero es una operación de financiamiento muy reciente en nuestro país y apenas tiene aproximadamente treinta años de

aplicarse. Sin embargo no podemos dejar de considerar que si ha habido un incremento importante en la aplicación del arrendamiento financiero en México., como se hizo notar con la reciente autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para constituir arrendadoras financieras, que les fue otorgada a varias corporaciones internacionales.

VI.4. El Arrendamiento Financiero Como Instrumento Para Desarrollar La Industria.

Al desarrollar este punto, tenemos que considerar al arrendamiento financiero, desde dos puntos de vista, respecto al desarrollo de la industria que se puede obtener con su aplicación.

El primero es el de ser utilizado para equipar y modernizar las industrias productivas. Recientemente a raíz del planteamiento del Presidente Salinas de integrar a nuestro país a un bloque comercial con nuestros dos vecinos de la America de Norte, buscando establecer un acuerdo de Libre Comercio en la zona, los industriales mexicanos, opusieron como principal objeción el atraso de la industria nacional.

Derivado de un excesivo proteccionismo comercial, que impedía la entrada al mercado nacional, de productos manufacturados en otros países, los industriales mexicanos se mantuvieron al margen de las tendencias internacionales que incursionaban en conceptos de calidad total, reducción de los costos operativos, optimización de los recursos productivos, industrias ecológicas, protección del medio ambiente etc.; conceptos que están íntimamente vinculados a la modernización de las plantas productivas.

Sin embargo los industriales de nuestro país se encontraron en forma intempestiva, obligados a competir con productos internacionales, en razón primero del ingreso de México al acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y posteriormente al Tratado de Libre Comercio para America del Norte (TLC), competencia para la que la gran mayoría no se encontraban preparados.

Al haberse mantenido sin competencia real, los productos mexicanos se fabricaban a costos elevadísimos, comparados con sus similares extranjeros, en muchos de los casos la calidad no tenía medida de comparación y en otros ni siquiera existían equivalentes en el mercado nacional. La consecuencia lógica, se redujo drásticamente el consumo de productos nacionales, en muchos casos por malinchismo, en otros por calidad y precio: el resultado lo estamos viviendo ahora, una crisis económica gravísima, fomentada entre otros factores, por el desequilibrio en la balanza comercial en razón de la gran cantidad de importaciones.

Sin embargo y sin minimizar los efectos que pueda tener la crisis económica, los cuales aún ahora no creo que sean determinables, al incrementarse tanto el costo de los productos extranjeros se vislumbra una segunda oportunidad para la industria nacional, la pregunta obligada es como impulsarla.

Definitivamente para reactivar la economía, se debe fomentar la producción, para así generar empleos que generen demanda de productos que a su vez genere más empleos. El planteamiento es bastante sencillo pero que ocurre en la realidad.

Las plantas industriales de las empresas, en su mayoría son obsoletas, resultan altamente contaminantes, lentas para competir a niveles internacionales y sus costos de operación son altísimos.

Adicionalmente las tasa de interés para obtener financiamientos que permitan sustituir la maquinaria resultan incosteables, por lo que un crédito refaccionario se acabaría de pagar después de la vida útil de los equipos, además las empresas tienen serios problemas de liquidez, que les impiden contraer pasivos que les reduzcan más el flujo de capitales hasta que sus productos tengan la demanda necesaria para hacerles frente.

Ante estas circunstancias nos encontramos en un círculo vicioso, se necesita activar la producción pero no hay los recursos para ello, entonces ¿que hacer?.

En este caso el arrendamiento financiero planteado correctamente y con el debido apoyo gubernamental puede ser una opción viable en la forma siguiente:

Modernizar la planta productiva, de las empresas que tengan posibilidades reales de recuperación, dentro de los esquemas de descuento de las instituciones de fomento (NAFIN, BANCOMEX, BNCl, etc.) con la adquisición vía arrendamiento financiero del equipo mínimo necesario para hacerlo, planteando el esquema crediticio de pagos crecientes, de acuerdo con los flujos de efectivo de la empresa, iniciando con pagos de parcialidades a renta pequeños y refinanciamiento, estableciendo pagos fuertes a capital en los periodos en que la empresa cuenta con más liquidez a efecto de no aumentar su adeudo y manteniendo una opción de compra (valor residual) muy alta, con lo que se reduciría el monto de los pagos mensuales y que se liquidaría al final del plazo del contrato, cuando la situación de solvencia debe de haber mejorado o en su defecto enajenar los bienes a un tercero y continuar con el esquema modernizando nuevamente la planta productiva.

Este esquema deberá ser cuidadosamente analizado y personalizado en cada caso a las necesidades de la empresa que se trate, lo que permitiría el

fomentar la producción sin que esto signifique pérdidas para la arrendadora que intervenga.

Estimo que si este esquema se aplica en forma adecuada la viabilidad es muy alta, con lo que se generarían empleos y se podría reducir el alarmante desempleo que estamos padeciendo, reduciéndose el daño social que esta causando actualmente la crisis económica, traduciéndose a futuro en un beneficio para la sociedad en razón de la derrama económica que generarían las empresas.

Así también, existen empresas que tienen grandes capitales inmovilizados en los inmuebles que constituyen sus activos fijos, y actualmente tiene problemas de liquidez para hacer frente a sus pasivos a corto plazo.

Llevando a cabo operaciones de arrendamiento financiero, en la modalidad de *sale and lease back*, con el esquema que se indico anteriormente, podrían sustituir sus pasivos de corto plazo, y adecuar sus calendarios de pago, sin necesidad de reducir sus plantas de personal, manteniendo su productividad.

Podrían además, combinarse ambos esquemas, de acuerdo a las necesidades de cada empresa con lo que se podría incluso incrementar su producción.

Adicionalmente se generaría demanda de los productos con que se modernizarían las plantas productivas, los cuales serían comercializados vía arrendamiento financiero, con lo que se generaría un beneficio paralelo y fungiendo como incentivo para la producción de los mismos.

Así mismo el arrendamiento financiero, se puede emplear para generar empresas que cubran con necesidades que actualmente no cuentan con satisfactores elaborados en el país, con lo que se combatiría la fuga de divisas y se generarían empleos.

En estos casos se usaría un esquema similar de adecuación de las rentas a los flujos de efectivo, con esquemas de pagos crecientes y residuales altos, que reducirían el monto inicial de las rentas y por consecuencia los gastos iniciales necesarios para poner en marcha la empresa, lo que le permitiría iniciar sus operaciones sin sobrecargar sus posibilidades de pago y sus flujos de caja.

Estos esquemas se pueden utilizar en todo tipo de empresas, cualquiera que sea su giro, simplemente personalizado sus características mediante el estudio del caso concreto.

VI.5. El Arrendamiento Financiero Como Medio De Impulso A La Micro y Mediana Empresa.

En toda nuestra historia, las micro y medianas empresas, han sido sustento de la economía de nuestro país, sin embargo ante situaciones como las que atravesamos actualmente, se convierten en el blanco más vulnerable de los efectos de una crisis económica, la principal causa de esta vulnerabilidad, es la falta de una planeación adecuada y de una administración profesional, sin embargo resulta que estas empresas tienen facultades que difícilmente tienen las empresas de mayor tamaño, principalmente su increíble flexibilidad para adaptarse a cualquier tipo de escenario económico.

Si bien estas empresas, son más frágiles en cuanto a su temporalidad, sin lugar a dudas son las más rentables en relación con los montos de inversión que se requieren para su implementación.

Si observamos que aún en la situación actual, se continúan iniciando micro y pequeñas empresas, sin lugar a dudas podemos concluir que

desarrollan un papel preponderante dentro de nuestra sociedad, por la simple y sencilla razón que la mayor parte de la población económicamente activa labora para este tipo de empresas o dependen económicamente de sus relaciones con ellas.

Ahora bien, estas empresas requieren también de modernizar su planta productiva para poder optimizar sus costos de producción y encontrarse en aptitud de competir en una mejor forma con empresas de mayor tamaño, el planteamiento aquí es similar al del punto anterior, con la ventaja que estas empresas por su propia naturaleza, requieren también de maquinaria de menor costo y especialización y aún en muchos casos pueden constituir un mercado secundario para la comercialización de los bienes que sustituyen las empresas de mayor tamaño, por resultar ya obsoletos para sus procesos de producción, pero que para una micro o pequeña empresa, puede resultar un adelanto tecnológico notable que le permitiría acceder a un mercado más extenso y aumentar su número de empleados.

Para lograr estos beneficios, es conveniente que las arrendadoras financieras se vuelvan algo más flexibles en su evaluación de los riesgos y acepten financiar equipos usados, los cuales podrían ser los mismos que ella hubiera financiado con anterioridad, con lo que se reduciría significativamente el costo original del crédito, volviéndolo más accesible para estas empresas.

Además el arrendamiento financiero, en estos casos se puede ventajosamente utilizar para financiar equipos de transporte que constituyen un activo fijo que inmoviliza importantes recursos para empresas de este tamaño y que pueden utilizarse en otros aspectos más rentables del negocio, como pueden ser la compra de insumos.

En resumen es importante señalar que el arrendamiento financiero puede ser utilizado para mantener la existencia o aumentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, tan necesarias en nuestra sociedad.

VI.6. El Arrendamiento Financiero En Las Empresas Familiares.

Las empresas familiares, son una parte importante en la economía de nuestro país, en este grupo, podemos incluir a todos aquellos talleres artesanales tan comunes en la geografía nacional, además se incluyen aquí, las pequeñas tiendas que existen en todas las poblaciones mexicanas, atendidas por padres e hijos, los taxistas y microbuseros, en fin todas aquellas personas que no son empleados, podemos considerarlos como dueños de empresas familiares.

Tan variado como los tipos de empresas familiares que pueden existir, son las aplicaciones que se le pueden dar al arrendamiento financiero para desarrollarlas, además, por los montos que requieren de financiamiento, aún con las altas tasas de interés que estamos viviendo, el arrendamiento es una opción aceptable para no descapitalizarse, tomemos al azar algunos de los ejemplos más comunes.

Un padre de familia que ha sido despedido de su empleo, decide utilizar el monto de su liquidación en el establecimiento en su propia casa, de una tienda de abarrotes, para lo que necesita realizar una inversión en mercancía y mobiliario.

Puede adquirir el mobiliario más caro, normalmente el equipo de refrigeración y de corte de carnes frías, mediante un arrendamiento financiero,

constituyendo el equipo la propia garantía del adeudo y destinando sus recursos liquidados a la adquisición de inventarios de mercancía, con lo que mediante su utilidad liquida el arrendamiento que debe ser planteado a un plazo razonable, de acuerdo con las expectativas del negocio.

Con el transcurso del tiempo, se puede sustituir el equipo adquirido en la misma forma sin llegar a descapitalizarse.

En otro ejemplo, un jefe de familia, decide adquirir un vehículo para convertirlo en taxi, en caso de adquirir el automóvil de contado, el costo puede oscilar incluyendo las placas para el mismo, al rededor de los N\$ 80,000.00, suma que supone un sacrificio importante para la economía de una familia de clase media.

Sin embargo, mediante el arrendamiento financiero, no requiere más que desembolsar al inicio del contrato, el costo del IVA, de la unidad y pagar las mensualidades con las utilidades que genere el taxi.

Así mismo un propietario de un microbús usado, que por su desgaste natural, invierte fuertes sumas en su mantenimiento, además de los días en que se tiene que detener por las reparaciones, con esa cantidad podría pagar el costo de un arrendamiento por un vehículo nuevo sin tener que detenerlo por las reparaciones.

En la gran cantidad de negocios familiares que existen en nuestro país, el arrendamiento financiero, les puede auxiliar a adquirir los bienes que necesitan para su funcionamiento, sin necesidad de erogar cantidades fuertes de dinero, lo que es bastante difícil para una familia de clase media o baja en nuestro país, que son precisamente en las que existen las empresas familiares, formando una parte importante de la economía social, a la que no se le ha dado la importancia que realmente tiene, quizás por encontrarnos tan acostumbrados a ellas que realmente no las vemos.

VI.7. El Desarrollo De La Producción Agrícola Mediante Arrendamiento Financiero

Basta con estudiar la historia de nuestro país, para percatarnos de la importancia que ha tenido siempre el campo, durante mucho tiempo, la sociedad se organizo en base a la propiedad de las tierras, los grandes movimientos sociales de nuestra historia, se han iniciado siempre en el campo, la revolución que dio origen al sistema de gobierno que actualmente nos rige, fue un movimiento campesino.

Entonces por que se ha desatendido tanto al campo, las grandes ciudades no pueden sobrevivir por si solas requieren ser alimentadas por el campo, gran parte de nuestra dependencia del exterior, se debe al hecho de que no producimos ni siquiera el maíz que consumimos, esto resulta totalmente absurdo en un país con nuestra historia e idiosincrasia, se debe apoyar la producción del campo si alguna vez pretendemos pertenecer al mundo desarrollado.

El problema más grave del campo en México es que nadie quiere invertir en el, pues todo el mundo dice que no es un negocio rentable, en muchos casos los propios campesinos propietarios o poseedores de las tierras, prefieren abandonarlas y buscar sustento en las grandes ciudades o en el extranjero, ante la falta de oportunidad en sus lugares de origen.

Por décadas los gobiernos nos han prometido la autosuficiencia económica, alegando grandes inversiones y créditos para el campo, pero todos los sexenios, nos encontramos con la misma realidad, el campo es improductivo y las carteras vencidas impagables.

Es una noticia de actualidad, la organización de los campesinos en grupos como el barzón que pretenden evitar el cobro por parte de los bancos de los créditos que les fueron otorgados.

No todo es culpa del gobierno o de las instituciones financieras, los campesinos también han colaborado de muchas maneras a esta situación, pero eso no es materia de este trabajo, si no el preguntarse si el arrendamiento financiero puede ser una herramienta que ayude con otras a solucionar esta situación, estimo definitivamente que si en la siguiente forma.

El arrendamiento financiero, definitivamente no es un medio para adquirir tierras de cultivo, pues por su naturaleza y por la lenta recuperación de la inversión que requieren, el crédito no sería viable y al final resultarían pérdidas para ambas partes.

Tampoco puede servir para adquirir las semillas y productos de fertilización necesarios para levantar las cosechas.

Aunque el ganado es considerado como un bien por nuestra legislación, tampoco creo que el arrendamiento financiero sea el medio para adquirirlo, sin embargo creo que conforme a la organización socioeconómica del campo mexicano se podría aplicar de la siguiente manera:

Para adquirir en el caso de los ejidos la maquinaria necesaria para su explotación utilizándola en forma común por el ejido o la comunidad, citemos el ejemplo de un tractor, una empacadora o una segadora, que si bien serían imposibles de adquirir por un solo ejidatario o comunero, si podría ser adquirido por todo el ejido o la comunidad, obteniendo todos un beneficio directo, pudiendo diseñarse un esquema de pago acorde con los periodos en que un campesino tiene liquidez, que son cuando se venden las cosechas, y no tratando de establecer una mensualidad igual.

Puede además ser adquirido por este sistema el equipo de bombeo y riego necesario para un ejido, el cual debidamente estudiado es de un costo muy pequeño en relación con los beneficios que reporta.

Puede también comprarse equipo de tala, ordeña, procesamiento de productos agrícolas, etc. con este esquema y los beneficios que reportaría a la comunidad o al ejido serían muy importantes.

Para los pequeños propietarios, el modernizar los equipos agrícolas con que cuentan, les volvería rentables sus tierras, simplemente tomemos como ejemplo, guardando las debidas proporciones claro, a los pequeños propietarios norteamericanos, que obtienen pingues ganancias de sus tierras que les permiten mantener un buen nivel de vida.

Por otra parte al establecerse de acuerdo con las modificaciones recientes a la Constitución, sociedades agrarias, podrían financiar en esta forma la adquisición de sus equipos generando empleos en la zona y derramas económicas en las poblaciones cercanas.

Es muy importante el resaltar que se requiere de un amplio apoyo gubernamental que establezca programas de fomento al campo, con tasas accesibles y opciones de pago.

Así mismo las arrendadoras financieras, deben considerar los peculiares ciclos de producción agraria y establecer programas coherentes de pagos y entregas de recursos.

CONCLUSIONES

Concluyo este trabajo señalando lo siguiente:

1. El contrato de arrendamiento financiero, es una institución jurídico económica de reciente creación, surgido de las necesidades de comercializar fácilmente los productos que elaboraba una fabrica norteamericana, haciendo accesible su adquisición y sustitución por equipo más moderno.

- 2.. El arrendamiento financiero, es un instrumento jurídico de financiamiento, cuya estructura, se asemeja claramente al arrendamiento y a la compraventa, contratos de los cuales tonga claramente su contenido, pero se considera como contrato unitario en el sentido opuesto a mixto; sus características surgen de las prestaciones y contraprestaciones que se imponen a cada una de las partes

3. El contrato se clasifica de la siguiente manera:

Es de naturaleza mercantil, Típico, Principal, Bilateral, Consensual, Formal, Conmutativo, Oneroso, De tracto sucesivo, Traslativo de uso o goce, Condicional, De adhesión.

4. Es un contrato que puede existir en diversas modalidades:

Arrendamiento financiero, Arrendamiento puro, Arrendamiento Operativo, Leasing internacional, Arrendamiento maestro, Contrato de Compraventa y arrendamiento posterior (sale and lease back), Renting, Leasing Inmobiliario

5. Es un contrato que ha sido indebidamente utilizado, tanto por las arrendadoras financieras como por los arrendatarios, En una gran proporción de las carteras vencidas de las instituciones financieras, existen serios quebrantos, surgidos de la aplicación de un esquema crediticio que no atendió en forma debida a la capacidad de pago, flujo de efectivo y necesidades reales de los acreditados, lo que se tradujo sin lugar a dudas en convertir en impagables muchas de las deudas con las instituciones financieras.

De esta situación son tan culpables tanto los acreditados como las instituciones acreditantes, pues sin atender a las necesidades reales de cada uno de los clientes se otorgaron en forma masiva créditos innecesarios o inadecuados a las necesidades de financiamiento, pudiendo haberse reducido en forma significativa el monto actual de la cartera vencida.

Por lo que respecta a los acreditados, la mayoría penso por desconocimiento, que cualquier forma de crédito era aceptable, mejor entre mayor fuera el monto y bajo una supuesta abundancia porvenir gracias a la apertura a comercial a los mercados internacionales sin considerar su propia capacidad de pago.

5. A pesar de lo expresado en el punto anterior, estimo sin mayor pretensión, que el arrendamiento financiero, aplicado en forma correcta, atendiendo a las necesidades particulares de cada caso y con los apoyos gubernamentales adecuados, puede resultar una herramienta eficaz para fomentar el desarrollo, mediante el aumento de la producción y el empleo. Expresado lo anterior, entremos en materia

6. Es un contrato que presenta algunas ventajas sobre otros medios de financiamiento. Al ser un contrato que para su existencia requiere la adquisición por parte de la arrendadora, de los bienes que constituirán el objeto del mismo, no requiere garantías adicionales más que en casos excepcionales y aun así estas no deben ser tan altas como en otros

Los bienes que se utilizarán como medio de producción , pueden ser remplazados por otros más modernos al finalizar el contrato, y recuperar parte del costo invertido en rentas.

Puede presentar muy variadas formas para el pago lo que amplia su atractivo en cada caso particular.

Los impuestos que se generan por la adquisición de los bienes objeto del contrato, son susceptibles de ser financiados por la arrendadora, lo que reduce los desembolsos al iniciar un negocio, haciendo más factible su éxito y en el caso de los negocios ya establecidos, mejora sus flujos de efectivo y permite aplicar esos recursos a la producción de los bienes o servicios que generen.

La parte de la renta que corresponde a los intereses, al ser considerada como un gasto necesario para la operación del negocio, es deducible, planteándose así una interesante gama de posibilidades de manejo fiscal, mejorándose la liquidez de las empresas.

Los bienes objeto del contrato de arrendamiento financiero, pueden empezar a ser depreciados por el arrendatario a partir del momento en que suscribe el contrato.

Se pueden celebrar contratos de anticipo, mediante los cuales se puede financiar la construcción de bienes de características especiales, pagándose hasta su entrega únicamente intereses por las cantidades otorgadas en anticipo, los cuales son deducibles al 100% como se explico en el punto anterior.

Actualmente, las arrendadoras financieras, como intermediario financiero, pueden acceder a los programas de fomento a las actividades productivas de la micro, pequeña, mediana y gran industria;

Por su variedad de formas, presenta opciones de financiamiento acordes a las necesidades de la mayoría de las empresas productoras de bienes y servicios.

7. Es un instrumento que aplicado en forma correcta y razonada, puede actuar como una herramienta importante para impulsar el desarrollo nacional desde dos perspectivas distintas:

El primero es el de ser utilizado para equipar y modernizar las industrias productivas. En este caso el arrendamiento financiero planteado correctamente y con el debido apoyo gubernamental puede ser una opción viable en la forma siguiente:

Modernizar la planta productiva, de las empresas que tengan posibilidades reales de recuperación, dentro de los esquemas de descuento de las instituciones de fomento, con la adquisición vía arrendamiento financiero del equipo mínimo necesario para hacerlo, planteando el esquema acorde con los flujos de efectivo de la empresa.

Así también, es una herramienta eficaz de auxilio para empresas que tienen grandes capitales inmovilizados en los inmuebles que constituyen sus activos fijos, y actualmente tiene problemas de liquidez para hacer frente a sus pasivos a corto plazo, llevando a cabo operaciones de arrendamiento financiero, en la modalidad de *sale and lease back*, podrían sustituir sus pasivos de corto plazo, y adecuar sus calendarios de pago, sin necesidad de reducir sus plantas de personal, manteniendo su productividad.

Podrían además, combinarse ambos esquemas, de acuerdo a las necesidades de cada empresa con lo que se podría incluso incrementar su producción.

La segunda forma en que el arrendamiento financiero estimula la producción es en forma indirecta pues, adicionalmente se generaría demanda de los productos con que se modernizarían las plantas productivas, los cuales serían comercializados vía arrendamiento financiero, con lo que se generaría un beneficio paralelo y fungiendo como incentivo para la producción de los mismos.

8. Si se aplica adecuadamente, podría repercutir en beneficio indirecto de la sociedad, generando un desarrollo de la actividad empresarial, lo que fomentaría la creación de empleos y una derrama económica importante en las comunidades donde hubiera empresas.

BIBLIOGRAFIA

ARCE GARGOLLO JAVIER

Contratos mercantiles atípicos

Editorial Trillas

México, D.F.

1985

220 pp

AZUARA PEREZ LEANDRO

Sociología

Editorial Porrúa

México, D.F.

1977

350 pp.

BAUCHE GACIA DIEGO MARIO

Operaciones bancarias

Editorial Porrúa

1981

México, D.F.

477 pp

BRUFAU PRATS JAIME

Hombre, vida social y Derecho

Segunda edición

Editorial Técnicos

1987

España, Madrid

CASO ANTONIO

Sociología

Editorial Limusa

Décima séptima edición

México, D.F.

1971

395 pp

CERVANTES AHUMADA RAUL,Títulos y operaciones de crédito

Editorial Herrero

Décimo cuarta edición

México, D.F.

1988

485 pp.

CHINOY ELYIntroducción a la Sociología

Editorial Paidós Studio

México, D.F.

1992

116 pp

CHINOY ELYLa sociedad, una introducción a la sociología

Trad. Francisco López Cámara

Fondo de cultura económica

México, D.F.

1985

420 pp

DAVALOS MEJIA CARLOS FELIPETítulos y contratos de Crédito Quiebras

Tomo II

Segunda edición

Editorial Harla

Colección textos jurídicos universitarios

México

1984

558 pp

DURKHEIM EMILIOLas reglas del método sociológico

traducción Ramon Piqueras

Editora y Distribuidora Leega

Mexico, D.F.

1980

122 pp

FRAGA GABINO**Derecho administrativo**

Editorial Porrúa

Vigesimo octava edición,

México D.F.

1989

505 pp

GUILLEN ARTURO**Problemas de la economía mexicana**

Editorial Nuestro tiempo

México, D.F.

1986

237 pp

LEON TOVAR SOYLA H,**El arrendamiento financiero**

Universidad Nacional Autónoma de México

México, D.F.

1989

206 pp.

MENDIETA Y NUÑEZ LUCIO**Breve historia y definición de la sociología**

Editorial Porrúa

México, D.F.

1989

162 pp

RODRIGUEZ LOBATO RAUL**Derecho Fiscal**

Colección Textos Jurídicos Universitarios

Editorial Harla

Segunda edición,

México, D.F.

1986

309 pp.

SANCHEZ MEDAL URQUIZA JOSE RAMON
La resolución de los contratos por incumplimiento
Editorial Porrúa
Cuarta edición ,
México, D.F.
1989
309 pp.

TECLA JIMENEZ ALFREDO
Teoría, métodos y técnicas en la investigación social
Décima cuarta edición
Ediciones Taller abierto
México, D.F.
210 pp

VAZQUEZ DEL MERCADO OSCAR
Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles
Cuarta edición,
Editorial Porrúa
México, D.F.
1992
476 pp

VAZQUEZ DEL MERCADO OSCAR
Contratos mercantiles
Segunda edición,
Editorial Porrúa
México, D.F.
1990
432 pp

WITKER V. JORGE
Derecho económico
Colección Textos Jurídicos Universitarios
Editorial Harla
México, D.F.
1985
480 pp.