



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“EL LEASING INTERNACIONAL COMO
IMPULSOR DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS
EMPRESAS EN MÉXICO”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

JULIO CÉSAR GONZÁLEZ BARAJAS



DIRECTOR DE TESIS:

JAVIER ZARCO LEDESMA

CIUDAD UNIVERSITARIA, ABRIL DE 2016

CDMX



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi Madre,

Por haberme encauzado en el raudal de los más altos valores humanos, que han determinado la forma de conducirme toda mi Vida.

Por tu entrega, tu cariño y tu Amor infinito, y por hacer posible lo imposible...

A mi Hermana,

Compañera de toda la Vida, porque desde que nací estás conmigo y porque crees en mí, quizá más de lo que merezco.

Gracias por enseñarme a compartir y por caminar siempre a mi lado. Estoy orgulloso de tener un vínculo tan estrecho contigo.

A Alejandra,

Por darle sentido a mi Vida, por estar siempre presente en cada proyecto que emprendo, por acompañarme, aconsejarme, motivarme y reconfortarme. Por hacer Feliz, fácil y ligero el camino. Y por curarme cuando me enfermo.

Tenemos el Honor de ser hijos de la misma Alma Mater, que nos cobijó, nos presentó y nos unió para siempre.

A mi tía Antonia,

Por el cariño y apoyo brindado desde mi niñez, sin el cual no hubiese llegado donde me encuentro ahora. Por enseñarme el valor del trabajo y por su constante apoyo.

Gracias por contribuir invaluablemente a mi desarrollo personal y profesional.

A mi tío Juan,

Por ser paciente, comprensivo y por tu apoyo constante. Por confiar en mí, por respaldar, defender y respetar las decisiones personales y por tu Fe.

Me satisface saber que compartimos perspectivas semejantes de la Vida.

A Edgar,

El primo con el que crecí, por ser el referente profesional inmediato. Gracias por las satisfacciones, enseñanzas y alegrías que desde niños nos has brindado a mi hermana y a mí.

Más que como primo, te veo como a un Hermano.

A mis Sempiternos Amigos,

Juan, Mau, Lalo, Néstor, Tania, Roberto...

Por haber hecho Maravilloso y divertido el trayecto Universitario, por los proyectos compartidos, por las alegrías y malestares similares, por ser Mi generación, y por seguir presentes siempre.

Por hacer de la Universidad la mejor etapa de mi Vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México,

No es posible expresar con palabras el Amor y agradecimiento que le tengo a mi Alma Mater, pues en ella se encuentran las raíces del hombre que soy ahora.

Le agradezco eternamente el haberme amparado y refugiado desde edad temprana, cambiando mi Vida.

Llevo a la Universidad tatuada en el Alma y en el Corazón, y las razones son infinitas:

Por haberme dado Todo, desde valores éticos y profesionales, hasta una cosmovisión propia.

Por modelar mi forma de pensar y analizar,

Por alejarme de la ignorancia,

Por cultivar la semilla del conocimiento en mí,

Por despertar el deseo por el aprendizaje en mí,

Por abrirme las puertas a un Universo de innumerables posibilidades,

Por brindarme grandes amigos y personas especiales,

Por la oportunidad y la libertad que me ha dado de ser el profesional que quiera ser,

Por haberme dado mucho más de lo habría podido pedir,

Por haber dotado a un niño inerme de una infinidad de herramientas con las que detonar su potencial,

Y por lo que, a la fecha, continúas brindándome.

Es un compromiso retribuirte a Ti y a la Sociedad al menos un poco de lo que me han dado.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo llegó a buen puerto gracias al apoyo, orientación, revisión y consejos de diversas personas, entre las que destacan:

Javier Zarco Ledesma, a quien agradezco ampliamente por ser un excelente profesor, consejero y a quien considero un amigo.

Sus conocimientos y enseñanzas en las aulas, los cuales complementa presentándonos golpes de realidad, son invaluable y útiles para la vida post universitaria.

Agradezco el tiempo y esfuerzo que dedicó ayudándome a llegar a esta instancia, así como haber aceptado dirigir mi tesis.

También reconozco su esfuerzo por reformar e impulsar la Licenciatura en Relaciones Internacionales hacia los mejores escenarios.

Juan Carlos Velázquez Elizarrarás, quien antes de ser uno de mis sinodales fue mi maestro en diversas asignaturas. Agradezco su interés por el aprendizaje y desarrollo profesional de los alumnos, así como por brindarme su generoso apoyo en todo momento.

El tiempo y entusiasmo que le dedica a la docencia es admirable, por lo cual me es grato llamarlo profesor.

Gracias por sus puntuales y acertadas observaciones a la presente investigación, las cuales contribuyeron a la creación de un trabajo más completo.

Javier Pacheco Micete, quien además de mi sinodal fue mi tutor en el programa de becarios. Agradezco su responsabilidad, el tiempo dedicado, los consejos proporcionados y las largas pláticas sostenidas.

Alfredo Córdoba Kuthy y Rubén Martínez Camacho, sinodales; les agradezco la paciencia, el tiempo invertido, los consejos, las observaciones y el apoyo brindado en la revisión del presente trabajo.

Luis Haime Levy, a quien considero pionero y experto en el tema del arrendamiento financiero en México, cuyas obras bibliográficas fueron de gran importancia para el mejor desarrollo de la presente investigación.

Agradezco su apoyo desinteresado y el haberme brindado la oportunidad de conversar y externarle mis dudas.

Areli Domínguez Hernández, colega universitaria y amiga, agradezco su presencia durante la elaboración del presente trabajo, así como el apremio y motivación que ejercía para la finalización del mismo.

INDÍCE

CAPÍTULO 1	16
EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL	16
1.1.- Antecedentes del arrendamiento	16
1.2.- Tipos de arrendamiento	18
1.2.1.- Definición, características y funcionamiento del arrendamiento financiero	22
1.2.2.- Partes en la operación	24
1.2.3.- El arrendamiento financiero en legislación mexicana	25
1.3.- Relaciones privadas internacionales	31
1.3.1.- Derecho Internacional Privado	32
1.3.2.- Contratación Internacional	33
1.3.3.- Arrendamiento financiero internacional	33
1.4.- Derecho aplicable al contrato de arrendamiento financiero internacional	35
1.4.1.- Principio de autonomía de la voluntad de las partes	35
1.4.2.- Código Civil Federal (México)	38
1.4.3.- Convenciones Internacionales	41
1.4.4.- Lex Mercatoria	44
1.4.5.- UNIDROIT	44
1.4.6.- La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional	45
 CAPÍTULO 2	 48
EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL Y SUS EFECTOS EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA	48
2.1.- Planeación	48
2.1.1.- Planeación financiera	50
2.1.2.- Administración financiera	54
2.2.- El arrendamiento financiero internacional como alternativa de financiamiento	56
2.2.1.- Ventajas de usar el arrendamiento financiero internacional	59

2.2.2.- Ventajas del arrendamiento financiero frente a otras fuentes de financiamiento.....	61
2.3.- Competitividad.....	62
2.3.1.- El arrendamiento financiero internacional y su vinculación con la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter	63
2.3.2.- Ventaja en costos	78
2.3.3.- Diferenciación.....	84
2.3.4.-Tecnología	87
CAPÍTULO 3	95
EL PAPEL DEL LEASING INTERNACIONAL EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS	95
3.1.- El leasing y la internacionalización.....	95
3.2.- Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y el Arrendamiento Financiero Internacional.....	104
3.3.- Beneficios del leasing internacional para las PYME	106
CAPÍTULO 4	109
REGÍMENES ADUANEROS	109
4.1.- Régimen aduanero de importación para las mercancías arrendadas	109
4.2.- Estrategia para vincular el arrendamiento financiero internacional con un régimen de importación temporal.....	122
4.3.- Vinculación del arrendamiento financiero internacional con un programa IMMEX.....	123
CONCLUSIONES.....	129
PROSPECTIVA: El arrendamiento financiero internacional y su relación con las reformas estructurales de México	136
FUENTES DE CONSULTA	141

INTRODUCCIÓN

En el mundo actual lo único permanente es el cambio constante, lo que funciona hoy probablemente en el futuro será obsoleto.

La globalización y la dinámica del comercio internacional en el sistema económico mundial, requieren que las empresas que producen tanto para el mercado nacional como para exportación, sean cada vez más eficientes.

De manera que los productores se enfrentan cada vez a mayores requerimientos para permanecer en el mercado, a mayor competencia y a la necesidad de aumentar los beneficios que proporcionan al consumidor, como la reducción de costos y/o el aumento de la calidad en los productos y/o servicios.

Otra característica de la actualidad es que cada vez es más frecuente que empresas de distintas áreas se relacionen con clientes y proveedores extranjeros, o bien que brinden y reciban servicios de empresas con participación internacional.

La creciente y constante ampliación de los negocios en el mundo y la interacción global en los mercados propicia que surjan distintas estrategias para aumentar la productividad, eficiencia y competitividad de las empresas; reduciendo costos, mejorado sus productos o servicios, aumentando ganancias, entre otras acciones que les ayuden a mantenerse en el mercado.

De la misma manera, el número de riesgos a los que se enfrentan los productores u oferentes de un servicio es mayor.

Parte fundamental del progreso de las empresas es la aplicación de la innovación y el desarrollo tecnológico, lo cual deriva en el aumento de la producción y de la calidad de los productos o servicios.

En este contexto, el arrendamiento financiero internacional, o *leasing* internacional se presenta como una alternativa de desarrollo para aquellas empresas que

necesitan del uso de la tecnología para funcionar, que actualmente son prácticamente todas; sin embargo, el uso de ésta operación para obtener beneficios va enfocado esencialmente para aquellas empresas en las que el uso de maquinaria es fundamental, aquellas que no podrían operar sin bienes de capital, o con bienes obsoletos.

Por otra parte, el financiamiento es un elemento clave en todas las actividades comerciales, tanto de bienes como de servicios. Para que el comercio sea posible, es necesario que los participantes cuenten con recursos suficientes para adquirir insumos y para comenzar el proceso productivo, necesitando generalmente una cantidad inicial para invertir, y que logre recuperarse para seguir manteniendo el proceso y crear ganancias, de lo contrario lejos de obtener un beneficio se estaría perdiendo tiempo, capital y esfuerzo.

En estas circunstancias, el financiamiento adquiere una importancia vital, incluso cada vez mayor para la supervivencia de las empresas en el mercado. El financiamiento no suele ser una tarea sencilla, de hecho la mala administración o la ausencia de éste, ocasiona que las empresas quiebren, o que las pequeñas empresas nacientes no logren permanecer ni crecer en el mercado.

El leasing internacional funciona también como un sustituto del financiamiento, al permitir al contratante del servicio disfrutar del uso de un bien sin el riesgo de caer en insolvencia a causa de la mala administración del capital de trabajo. De esta manera, se podría recurrir al financiamiento para cubrir otras necesidades de la empresa.

Existen diversas maneras de realizar una adecuada estrategia de desarrollo, crecimiento, obtención de recursos, etc.; dentro de la Contratación Internacional, a la cual numerosas empresas en el mundo recurren constantemente, el contrato de arrendamiento financiero surge como una alternativa, al ofrecer obtener tecnología sin necesidad de hacer pagos en una sola exhibición, evitando la pérdida de liquidez.

El contrato de arrendamiento financiero internacional amplía las oportunidades, permitiendo obtener bienes del mercado internacional, lo cual significa mayores opciones para los empresarios, un mayor número de proveedores y acceso a tecnología moderna. Pero no solo eso, la legislación mexicana ofrece ciertos beneficios fiscales al contraer un contrato de leasing, lo cual también significa ventajas para la rentabilidad de las empresas.

Sin embargo, existe una gran limitación, no cualquier empresa tiene acceso a este tipo de alternativas, pues se requieren cierta cantidad de producción y ventas para poder solventar los gastos administrativos y obtener provecho de la figura.

Dadas estas consideraciones, sería interesante crear los mecanismos necesarios para que el arrendamiento financiero internacional pueda ser utilizado por las pequeñas y medianas empresas (PYME), las cuales son de vital importancia para la economía del país.

Por otra parte, es importante que sean conocidas y ampliadas las estrategias de obtención de recursos, con la intención de crecer, a las que tienen acceso las empresas tanto pequeñas y medianas como las grandes corporaciones; de esta manera pueden ser más eficientes y obtener resultados que no solo favorezcan a la empresa misma, sino a la estabilidad de la economía y a la creación de empleos.

El leasing Internacional es un contrato que puede explotarse de distintas maneras, éste adquiere gran relevancia en la administración y planeación estratégica de las entidades que se benefician de él.

Estudiar el arrendamiento financiero internacional nos permite crear estrategias y comprender el funcionamiento de empresas que requieren diversos tipos de tecnología, desde equipos básicos, hasta tecnología de punta demasiado costosa, y que los consiguen sin descapitalizarse.

Esto ayuda a las medianas empresas a comenzar a formular una visión de expansión y a trabajar para crecer localmente o bien convertirse en exportadoras.

Es importante que las empresas que se encuentran en expansión o que tienen la visión de hacer crecer su planta productiva, estén conscientes de este tipo de ventajas, y de los señalamientos tanto de la legislación internacional (en lo que respecta a la regulación del leasing), como de la ley local, para que así formen una estrategia que les resulte benéfica en los objetivos de mantenerse en el mercado, crecer, y posiblemente internacionalizarse.

A los empresarios y emprendedores mexicanos les es fundamental encontrar la manera de armonizar la legislación internacional con la interna y las oportunidades que se presentan en el mundo en que vivimos, de modo que consigan obtener los mayores beneficios posibles en un ámbito de legalidad.

En esta investigación, el estudio del arrendamiento financiero internacional se aborda desde las perspectivas económica, comercial y jurídica, tanto locales como internacionales, encaminadas a un mismo objetivo: obtener los mejores resultados posibles en la competitividad y el crecimiento de las empresas.

Así pues, en el Capítulo I hablaremos de los antecedentes del arrendamiento financiero internacional, de los distintos tipos, de los participantes en la operación, de sus características y su funcionamiento. También abordaremos el tratamiento que este contrato recibe en la legislación nacional e internacional.

En el Capítulo II, llevaremos el contrato de arrendamiento financiero internacional a su aplicación en las empresas, para analizar sus efectos y los resultados que puede ocasionar. Estudiaremos también su influencia en la competitividad, para lo cual utilizaremos la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter, analizando y relacionando los planteamientos de dicha teoría con los efectos que la operación de arrendamiento financiero internacional tenga sobre la empresa.

En el Capítulo III, trataremos el tema de la internacionalización, y analizaremos si el leasing internacional tiene participación e influencia para que una empresa local pueda tener presencia en mercados extranjeros. Exploraremos también, qué tipos de empresas pueden tener acceso al contrato de arrendamiento financiero

internacional y trataremos de diseñar una estrategia para que las PYME se hagan partícipes de esta alternativa.

En el Capítulo IV explicaremos los regímenes aduaneros de importación bajo los cuales podrían ingresar las mercancías arrendadas al país. Asimismo describiremos las posibles estrategias que pudiesen desarrollarse al respecto. Finalmente se hará un análisis de las reformas estructurales que se han llevado a cabo en México, y expondremos cómo el arrendamiento financiero internacional tiene relación con ellas.

En las conclusiones, descubriremos si realmente el arrendamiento financiero internacional representa ventajas tangibles para las empresas en México, cuáles son estas y en qué ámbitos; y si constituye o no un elemento que favorezca la internacionalización.

Por último, es necesario aclarar que en el presente trabajo se usan indistintamente los términos leasing, leasing internacional y arrendamiento financiero internacional; cuando hacemos mención de cualquiera de estos términos nos referimos siempre al mismo concepto, al “arrendamiento financiero internacional” el cual es explicado en el Capítulo I.

Asimismo, al hablar de “arrendamiento financiero” ante la ausencia del adjetivo “internacional” nos estaremos refiriendo a la misma operación pero en el ámbito nacional, es decir, cuando tanto el arrendador como el arrendatario pertenecen al mismo país.

CAPÍTULO 1

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL

1.1.- Antecedentes del arrendamiento

La raíz etimológica de la palabra Leasing proviene del verbo inglés “*to lease*”, que significa alquilar o arrendar; “nació en los Estados Unidos en la década de la posguerra mundial, siendo necesariamente aceptado en el mundo financiero para, luego de consolidarse como técnica habitual, proyectarse más allá de las fronteras del país de origen.”¹

“La primera compañía de leasing fue creada en el año 1952 por un empresario de la industria de la alimentación, M. D. P. Boothe, y se denominó “United States Leasing Corporation” [...] Con posterioridad, y alentadas por el éxito obtenido por dicha empresa, comienzan a operar gran cantidad de firmas nuevas, a punto tal que durante los primeros años en el país del norte se constituía una compañía de leasing por mes.”²

Diversos factores fueron los que propiciaron el éxito y desarrollo del leasing en Estados Unidos, y en algunos casos su desarrollo en otros países, por ejemplo:

- Un mercado de capitales a mediano plazo restringido e inaccesible;
- Una legislación fiscal especialmente rigurosa en materia de amortizaciones;
- Una economía muy prospera con altas tasas de beneficios; y
- Empresas obligadas a una rápida renovación de sus equipos debido a un progreso técnico y científico vertiginoso.³

Es claro que actualmente algunas de las condiciones mencionadas siguen presentes, causando los mismos efectos, como es el caso de las altas tasas de

¹ Eduardo A. Barreira Delfino, *Leasing financiero I*, Argentina, Roberto Guido Editor, 1996, p. 2.

² *Ibíd.*

³ *Ibíd.*

interés y la dificultad de conseguir financiación, que no en pocas ocasiones se hace presente; asimismo el avance científico y tecnológico que obliga a las empresas a la constante innovación y actualización es un factor que ha estado y seguirá estando presente a través del tiempo.

En Estados Unidos las primeras compañías tuvieron su origen en los departamentos financieros y comerciales de las empresas industriales que se valieron del leasing para efectuar la venta de sus productos, que consistían fundamentalmente en vagones de ferrocarril, barcos, etc.

Es con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial cuando se desarrolla masivamente la actividad que se encaminó a la formación de empresas que permitían que diversas industrias se equiparan de maquinarias que requerían para la producción de bienes que el mercado demandaba.

Alrededor de los años sesenta nacen las grandes empresas en Estados Unidos y en Europa y se institucionaliza el empleo del leasing, que ha contribuido decisivamente al desarrollo industrial del mundo occidental facilitando el equipamiento de las más diversas actividades en sus más variadas áreas.⁴

Posteriormente el leasing se extendió por Europa. “En Europa, el primer país en adoptar este instrumento financiero es Inglaterra hacia 1960, le siguen Bélgica y Francia y posteriormente Alemania, Holanda, Italia, Suiza y España”⁵

Es a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta cuando, gracias a la prosperidad que experimentó, el leasing comienza a superar las barreras nacionales. Por ejemplo, en esos años nació en San Francisco la *United States Leasing Corporation*, la cual no sólo se desarrolló en su país, sino que se extendió a Europa; siendo Reino Unido en 1960, la República Federal Alemana en 1962 y algunos países orientales como Japón en el mismo año.⁶

⁴ Antonio Ortúzar Solar, *El contrato de leasing*, Chile, Editorial jurídica de Chile, 1990, primera edición, pp.9, 10.

⁵ Gloria García; Gloria García Pérez, *Instrumentos financieros del comercio internacional*, España, FC Editorial, 1999, Edición ilustrada, p. 156.

⁶ Confer, Antonio Ortúzar Solar, *Opus citatum*, p.14.

En México, y en los demás países latinoamericanos, esta práctica no pasó desapercibida, siendo cada vez más común su uso a partir de la década de los 70 aproximadamente.

De manera que el leasing logró extenderse en diversas partes del mundo, siendo primordialmente las mismas causas las que atrajeron su implantación y desarrollo: la necesidad de financiación para emprender proyectos, y los requerimientos científicos y tecnológicos que exige la competencia en el mercado a través del tiempo.

1.2.- Tipos de arrendamiento

El arrendamiento se divide generalmente en dos tipos, el arrendamiento puro y el arrendamiento financiero. Ambos comparten similitudes, sin embargo la principal diferencia entre los dos es lo que sucede al final del contrato, y que está relacionado con la posesión final o no del bien objeto del mismo, por parte del arrendatario.

Arrendamiento puro:

En esta operación, el arrendatario podrá disfrutar del bien mientras haga el pago de las cuotas establecidas y mientras dure el contrato. Al final del mismo, el contrato debería estar rescindido, o en su caso renovado. Al término definitivo del contrato, el arrendatario deberá regresar el bien al arrendador, por lo que consideramos que no entra en la definición de financiamiento.

El ejemplo más común de este tipo de contrato es el aplicable a bienes inmuebles, que son utilizados como casas, departamentos, oficinas, etc.

Arrendamiento financiero:

Es el tipo de arrendamiento del cual se habló al inicio del capítulo y que se abordará a detalle posteriormente. La principal característica que lo diferencia del

arrendamiento puro, es que al final del contrato se presentan tres opciones para el arrendatario: prorrogar, adquirir el bien objeto del contrato a un precio residual, o participar junto con el arrendador en la venta del bien a un tercero.

El contrato de arrendamiento financiero es una variación del contrato de arrendamiento puro, que permite adquirir el bien y no solo arrendarlo.

Su aplicación más común está encaminada a bienes de capital, maquinaria, autos, equipos de cómputo, etc.

Existen también otras modalidades o sub modalidades la cuales no cambian esencialmente el modo de operación; las diferencias radican en quién adquirirá las obligaciones de cubrir los costos técnicos, de instalación, o de la operación de comercio internacional. Estos no son abordados en el presente trabajo debido a que estos conceptos deben ser definidos específicamente en el contrato, ya sea el de arrendamiento puro o el de arrendamiento financiero.

Sin embargo, haremos mención de otro tipo de arrendamiento por su carácter especial:

Sale and Lease back

Arrendamiento financiero ficticio, en español. Este contrato funciona como una herramienta financiera que permite convertir los activos fijos (aquellos que tienen un carácter permanente en la empresa y que son necesarios para la producción) en capital de trabajo.

En esta modalidad una empresa vende un activo fijo a una entidad financiera; inmediatamente la entidad financiera regresará el uso y goce del bien mediante un contrato de Arrendamiento Financiero con las características descritas anteriormente.

El Dr. Luis Haime Levy (2003), nos ofrece una tabla comparativa entre arrendamiento financiero y arrendamiento puro:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO
1. Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.	1. Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.
2. Al término del contrato, se transfiere la propiedad al arrendatario o a un tercero.	2. No se busca transferir la propiedad en ningún momento.
3. Se pactan rentas periódicas en las que se incluyen capital e intereses y, en algunos casos, gastos de mantenimiento y otras partidas.	3. Se pactan rentas periódicas en pago del uso que se hace del bien, sin incluir intereses implícitamente.
4. Por lo general, son bienes susceptibles de depreciación y terrenos, los que se incluyen en este tipo de contratos.	4. Pueden ser bienes depreciables, o no, los involucrados en el contrato.
5. Fiscalmente, esta operación tiene un tratamiento específico, tanto para el arrendador como para el arrendatario.	5. Fiscalmente, tanto el arrendador como el arrendatario están sujetos al régimen común de tratamiento fiscal.
6. A través de esta operación se crea una fuente de financiamiento para el arrendatario, ya que sustituye la contratación de otros pasivos para la adquisición de equipo.	6. Es, específicamente, una fuente de financiamiento ya que evita que los arrendatarios inviertan en la adquisición de inmuebles, u otros activos fijos asignando esos recursos a otras necesidades.
7. Por la magnitud y responsabilidad de las operaciones, necesariamente son sociedades anónimas las que arriendan equipo y con grandes capitales para hacer frente a sus obligaciones y contratos, en su	7. No necesariamente implica un gran volumen de operaciones, por lo que no es indispensable que sea una sociedad anónima la arrendadora, ni que tenga grandes capitales de respaldo, pues sus obligaciones no son fuertes, a excepción

carácter de arrendadoras.	hecha de las nuevas empresas y del pago de su propio fondeo.
8. Se pactan en el contrato tres opciones para el arrendatario al finalizar la vigencia inicial de la operación.	8. No se pacta opción alguna en ningún momento, dentro del cuerpo del contrato del arrendamiento puro.
9. Es un contrato irrevocable durante su vigencia inicial, la que al llegar su término puede acabar con la relación entre ambos contratantes, o bien, prorrogarla durante un tiempo cierto adicional.	9. Es un contrato irrevocable durante su vigencia, el cual puede ser prorrogado voluntariamente por ambas partes, después de su terminación; en caso contrario, termina la relación contractual de las partes.
10. El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que es transferido al arrendatario al hacer la opción de compra.	10. El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el título legal de propiedad del bien, mismo que nunca es transferible al arrendatario como efecto de este contrato.
11. Las arrendadoras financieras son instituciones auxiliares de crédito, regulada por las autoridades de la materia.	11. Las arrendadoras puras no están sujetas a regulaciones específicas y no forman parte del sistema financiero.

Es necesario señalar, que, respecto a lo establecido en el punto número 11, actualmente las arrendadoras financieras no son consideradas como instituciones auxiliares de crédito, debido a que mediante el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 2006, el capítulo correspondiente a las arrendadoras financieras fue derogado, manteniendo su vigencia sólo hasta el 18 de julio de 2013, por lo que a partir de esa fecha serán reguladas por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

⁷ Luis Haime Levy, *El arrendamiento financiero sus repercusiones fiscales y financieras*, México, ISEF, 2003, Décimo tercera edición, pp. 52-53.

1.2.1.- Definición, características y funcionamiento del arrendamiento financiero

Como punto de partida es necesario explicar, de manera general qué es el Arrendamiento Financiero.

A continuación se darán explicaciones y definiciones que son comunes en distintos países, pues responden a la idea general y al funcionamiento a grandes rasgos del concepto que se está estudiando.

El Arrendamiento Financiero, en su definición más sencilla, es la operación mediante la cual una persona física o moral que tiene la posesión de un bien, y que es denominado Arrendador, le otorga a otra persona denominada Arrendatario el uso y disfrute del mismo; esto a cambio de pagos periódicos, por ejemplo mensuales, durante un periodo de tiempo determinado al final del cual el arrendatario tendrá la opción de adquirir el bien, venderlo a un tercero en sociedad con el arrendador, o renovar el contrato. Lo anterior amparado mediante un contrato que es regido por la ley.

El contrato de leasing configura una típica operación de financiación de mediano o largo plazo que se materializa entre una entidad financiera autorizada y una empresa comercial, industrial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos productivos e instalaciones en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad.

La entidad financiera, a petición de su cliente, adquiere el bien previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un periodo determinado de común acuerdo.

Durante el periodo de utilización del bien, el cliente debe pagar –periódicamente- a la entidad financiera una suma preestablecida en concepto de precio por la financiación acordada, que le permite acceder al uso del bien que necesita.

Paralelamente la entidad financiera reconoce al cliente, al vencimiento del periodo contractual, el derecho a adquirir el bien utilizado, debiéndose pagar en

ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación. Al contrario si el cliente no ejerce dicho derecho, al vencimiento del contrato debe restituir el bien objeto del mismo.⁸

El leasing es una operación financiera consistente en facilitar la utilización de equipos y maquinarias a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el termino de amortización del bien en cuestión y garantizada con el mismo objeto de ella, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable.⁹

El arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual se obliga al arrendador a financiar al arrendatario la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formará parte del activo fijo de arrendatario.

A su vez, el arrendatario se obliga a pagar las cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato, durante el plazo establecido y que incluyen el costo del bien, los intereses y sus accesorios, y a ejercer alguna de las siguientes tres opciones:

- a) Adquirir el bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
- b) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- c) Transferir la propiedad del bien a un tercero y obtener parte del precio obtenido de la enajenación.¹⁰

⁸ Eduardo A. Barreira Delfino, *op.cit.*, pp. 45,46.

⁹ Marzorati, O.J., en Barreira Delfino, *op.cit.*, p.46.

¹⁰ Luis Haime Levy, *op. cit.*, p. 40.

1.2.2.- Partes en la operación

En la operación de arrendamiento financiero participan imprescindiblemente tres partes:

Arrendador:

- Es quien posee la propiedad del bien, y quien lo entregará al arrendatario;
- Deberá adquirir el bien que el arrendatario haya señalado y con el proveedor que el mismo haya indicado;
- Celebra un contrato de compra-venta con el proveedor y un contrato de arrendamiento financiero con el arrendatario;
- Cumple la función de financiar al arrendatario;

Arrendatario:

- Es quien disfrutara del uso del bien a cambio del pago de cuotas periódicas;
- Se encargará de escoger el bien susceptible de financiamiento, aquel que cumpla con las características que necesita; elegirá también al proveedor;
- Celebrará un contrato de arrendamiento financiero con el arrendador;
- Deberá usar el bien conforme a lo establecido en el contrato;
- Al final del contrato tiene la opción de adquirir el bien a un precio residual; de prorrogar el contrato, o de participar con el arrendador en la venta del bien a un tercero;
- Para el arrendatario el contrato es una fuente de financiamiento.

Fabricante, proveedor o comercializador:

- Es quien suministra el bien elegido por el arrendatario;
- Celebrará un contrato de compra-venta con el arrendador;
- Sus obligaciones con el arrendatario no van más allá de asesorías respecto del funcionamiento del producto, o para reparaciones;
- Deberá proporcionar el bien con las características exactas que eligió el arrendatario;

- Deberá ofrecer garantía del correcto funcionamiento de la maquinaria o del bien objeto de la compra-venta.

1.2.3.- El arrendamiento financiero en legislación mexicana

En el presente estudio, la definición de Arrendamiento Financiero que indique la legislación mexicana requiere primordial atención, pues el objetivo es que el contrato tenga sus efectos operativos y consecuentemente jurídicos en México.

Anteriormente, la definición y regulación más completa del arrendamiento financiero en México se encontraba en la “Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito”, sin embargo mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la federación el 18 de julio de 2006, el Capítulo II de dicha ley, denominado “De las arrendadoras financieras” fue derogado, permaneciendo su vigencia hasta el 18 de julio de 2013.

Por lo que a partir del 19 de julio de 2013 el arrendamiento financiero es definido y regulado por lo establecido en la “Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito” que señala lo siguiente:

TITULO SEGUNDO

De las Operaciones de Crédito

Capítulo VI

Del arrendamiento financiero

Artículos 408 al 418

Artículo 408.- Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, al arrendatario, quien podrá ser persona física o moral, obligándose este último a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o

determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios que se estipulen, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 410 de esta Ley.

Los contratos de arrendamiento financiero deberán otorgarse por escrito 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.

En los contratos de arrendamiento financiero en los que se convenga la entrega de anticipos, por parte del arrendador, a los proveedores, fabricantes o constructores de los bienes objeto de dichos contratos que, por su naturaleza, ubicación o proceso de producción, no sean entregados en el momento en que se pague su precio o parte del mismo, el arrendatario quedará obligado a pagar al arrendador una cantidad de dinero, determinada o determinable, que cubrirá únicamente el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos hasta en tanto se entregue el bien de que se trate, condición que deberá estar contenida en el contrato de arrendamiento financiero.

En el supuesto señalado en el párrafo anterior, las partes deberán convenir el plazo durante el cual se entregarán los anticipos, después del cual el arrendatario deberá cubrirlos en el arrendamiento financiero con las características y condiciones pactadas en el contrato correspondiente.

Artículo 409.- El o los pagarés que el arrendatario otorgue a la orden del arrendador, por el importe total del precio pactado, por concepto de renta global, no podrán tener un vencimiento posterior al plazo del arrendamiento financiero y deberá hacerse constar en tales documentos su procedencia de manera que queden suficientemente identificados. La transmisión de esos títulos, implica en todo caso el traspaso de la parte correspondiente de los derechos derivados del contrato de arrendamiento financiero y demás derechos accesorios en la proporción que correspondan.

La suscripción y entrega de estos títulos de crédito, no se considerarán como pago de la contraprestación ni de sus parcialidades.

Artículo 410.- Al concluir el plazo del vencimiento del contrato o cuando las partes acuerden su vencimiento anticipado y una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, el arrendatario deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

I. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;

II. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y

III. A participar con el arrendador en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

Cuando en el contrato se convenga la obligación del arrendatario de adoptar, de antemano, alguna de las opciones antes señaladas, éste será responsable de los daños y perjuicios en caso de incumplimiento. El arrendador no podrá oponerse al ejercicio de dicha opción.

Si en los términos del contrato, queda el arrendatario facultado para adoptar la opción terminal al finalizar el plazo obligatorio, éste deberá notificar por escrito al arrendador, por lo menos con un mes de anticipación al vencimiento del contrato, cuál de ellas va a adoptar, respondiendo de los daños y perjuicios en caso de omisión, con independencia de lo que se convenga en el contrato.

Artículo 411.- En los contratos de arrendamiento financiero en los que se estipule que la entrega material de los bienes sea realizada directamente al arrendatario por el proveedor, fabricante o constructor, en las fechas previamente convenidas, el arrendatario quedará obligado a entregar constancia del recibo de los bienes al arrendador. Salvo pacto en contrario, la obligación de pago del precio del arrendamiento financiero se inicia a partir de la firma del contrato, aunque no se haya hecho la entrega material de los bienes objeto del arrendamiento.

En los casos a que se refiere el párrafo anterior, el arrendador estará obligado a entregar al arrendatario los documentos necesarios para que el mismo quede legitimado a fin de recibirlos directamente.

Artículo 412.- Salvo pacto en contrario, el arrendatario queda obligado a conservar los bienes en el estado que permita el uso normal que les corresponda, a dar el mantenimiento necesario para este propósito y, consecuentemente, a hacer por su cuenta las reparaciones que se requieran, así como a adquirir las refacciones e implementos necesarios, según se convenga en el contrato. Dichas refacciones, implementos y bienes que se adicionen a los que sean objeto del arrendamiento financiero, se considerarán incorporados a éstos y, consecuentemente, sujetos a los términos del contrato.

El arrendatario debe servirse de los bienes solamente para el uso convenido, o conforme a la naturaleza y destino de éstos, siendo responsable de los daños que los bienes sufran por darles otro uso, o por su culpa o negligencia, o la de sus empleados o terceros.

Artículo 413.- El arrendatario deberá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que se contengan en el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que se adquirirán.

El arrendador no será responsable de error u omisión en la descripción de los bienes objeto del arrendamiento contenida en el pedido u orden de compra. La firma del arrendatario en cualquiera de estos últimos documentos implica, entre otros efectos, su conformidad con los términos, condiciones, descripciones y especificaciones, ahí consignados.

Artículo 414.- Salvo pacto en contrario, son a riesgo del arrendatario:

I. Los vicios o defectos ocultos de los bienes que impidan su uso parcial o total. En este caso, el arrendador transmitirá al arrendatario los derechos que como comprador tenga, para que éste los ejercite en contra del vendedor, o lo legitimará para que el arrendatario en su representación ejercite dichos derechos;

II. La pérdida parcial o total de los bienes, aunque ésta se realice por causa de fuerza mayor o caso fortuito; y

III. En general, todos los riesgos, pérdidas, robos, destrucción o daños que sufrieren los bienes dados en arrendamiento financiero.

Frente a las eventualidades señaladas, el arrendatario no queda liberado del pago de la contraprestación, debiendo cubrirla en la forma que se haya convenido en el contrato.

Artículo 415.- En casos de despojo, perturbación o cualquier acto de terceros, que afecten el uso o goce de los bienes, la posesión de los mismos o bien la propiedad, el arrendatario tiene la obligación de realizar las acciones que correspondan para recuperar los bienes o defender el uso o goce de los mismos. Igualmente, estará obligado a ejercer las defensas que procedan, cuando medie cualquier acto o resolución de autoridad que afecten la posesión o la propiedad de los bienes.

Cuando ocurra alguna de estas eventualidades, el arrendatario debe notificarlo al arrendador, a más tardar el tercer día hábil siguiente al que tenga conocimiento de esas eventualidades, siendo responsable de los daños y perjuicios, si hubiese omisión. El arrendador, en caso de que no se efectúen o no se ejerciten adecuadamente las acciones o defensas, o por convenir así a sus intereses, podrá ejercitar directamente dichas acciones o defensas, sin perjuicio de las que realice el arrendatario.

El arrendador estará obligado a legitimar al arrendatario para que, en su representación, ejercite dichas acciones o defensas, cuando ello sea necesario.

Artículo 416.- El arrendador, para solicitar en la demanda o durante el juicio la posesión de los bienes objeto del arrendamiento financiero, al ser exigible la obligación y ante el incumplimiento del arrendatario de las obligaciones consignadas en el contrato, deberá acompañar el contrato correspondiente debidamente ratificado ante fedatario público. Una vez decretada la posesión, el arrendador quedará facultado a dar los bienes en arrendamiento financiero a terceros o a disponer de ellos.

Artículo 417.- El seguro o garantía que llegue a convenirse en los contratos de arrendamiento financiero deberá cubrir, en los términos que se pacte, por lo menos, los riesgos de construcción, transportación, recepción e instalación, según la naturaleza de los bienes, los daños o pérdidas de los propios bienes, con motivo 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 los contratos o documentos en que conste la garantía deberá señalarse como primer beneficiario al arrendador, a fin de que, en primer lugar, con el importe de las indemnizaciones se cubran a éste los saldos pendientes de la obligación concertada, o las responsabilidades a que queda obligado como propietario de los bienes. Si el importe de las indemnizaciones pagadas no cubre dichos saldos o responsabilidades, el arrendatario queda obligado al pago de los faltantes.

Artículo 418.- Las primas y los gastos del seguro serán por cuenta del arrendatario, incluso cuando el arrendador proceda a contratar los seguros a que se refiere el artículo anterior si es el caso de que habiéndose pactado que el seguro deba ser contratado por el arrendatario y éste no realizara la contratación respectiva dentro de los tres días siguientes a la celebración del contrato. Lo anterior, sin perjuicio de que contractualmente esta omisión se considere como causa de rescisión.¹¹

Por otra parte, el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación lo define de la siguiente manera:

Para efectos fiscales, 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 liquidar, en pagos parciales como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales que establece la Ley de la materia.

¹¹ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Diario Oficial de la Federación, México, 27 de agosto de 1932, última reforma publicada el 13/06/2014, artículos 408-418.

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.¹²

1.3.- Relaciones privadas internacionales

Como ya se venía adelantando en la Introducción del presente trabajo, un elemento fundamental que caracteriza al sistema mundial actual es el fenómeno de la globalización, la cual implica, entre otras cosas, el aumento de los intercambios comerciales, el aumento de la producción, el desarrollo de estrategias de producción transnacionales, la realización de negocios y pactos entre entidades de distintos países; operaciones comerciales a niveles más complejos y una competencia cada vez más agresiva.

Esto también es resultado de la tendencia a la liberalización de los mercados, de la cual derivan relaciones comerciales productivas y de servicio, de distintas magnitudes e implicaciones.

“La gradual desaparición de las barreras comerciales [...] ha fomentado el incremento de la inversión extranjera transnacional en las economías nacionales, lo cual ha aumentado la internacionalización de la producción nacional de los mercados y una mayor dependencia global [...]”¹³

En el caso de nuestro país, México es el Estado que más tratados y acuerdos de libre comercio ha suscrito, lo que le brinda acceso a diversos mercados, a diversos tipos de relaciones comerciales, a mayor recepción de inversión extranjera, y a una amplia gama de oportunidades.

En este contexto, se hace manifiesta la necesidad de dar certeza jurídica a los participantes del proceso, ya sean oferentes de productos y servicios, o bien demandantes de los mismos; es aquí donde surgen y adquieren especial

¹² Código Fiscal de la Federación, Diario Oficial de la Federación, México, 31 de diciembre de 1981, última reforma publicada el 14/03/2014, artículo 15.

¹³ Rigel Bolaños Linares, Contratación internacional, México, Editorial Porrúa, 2004, primera edición, p.4

importancia las relaciones privadas internacionales, y el Derecho Internacional Privado que las regula.

Así pues, antes de analizar el tema del arrendamiento financiero internacional, será conveniente contextualizarlo en el marco de dichas relaciones privadas internacionales.

1.3.1.- Derecho Internacional Privado

El derecho internacional privado se encarga de regular y de resolver conflictos en los que participan legislaciones de dos o más Estados, ya sean derivados de relaciones entre particulares, o bien de particulares con el Estado. El derecho internacional privado, para poder ser recurrido, requiere como mínimo, la presencia del elemento extranjero.

“El derecho internacional privado es el conjunto de normas que, fundamentalmente, regula las relaciones de derecho privado (de los particulares o de los particulares con el Estado) con la presencia del elemento extranjero, aplicando en la solución derecho nacional y extranjero, siempre y cuando éste no vaya en contra de las normas de orden público interno.”¹⁴

La parte medular del derecho internacional privado está integrada por un conjunto de normas jurídicas nacionales y supranacionales de derecho público que tienen por objeto solucionar controversias de carácter interestatal o internacional mediante la elección del juez competente para dirimirlas, de la ley aplicable al fondo de los asuntos o de la norma que específicamente les dará una solución directa – en caso de que existan derechos de más de una entidad federativa o de un Estado soberano que converjan en un aspecto determinado de la situación

¹⁴ Sergio Guerrero, Derecho internacional privado, México, Miguel Ángel Porrúa, 2006, primera edición, p.14

concreta-, así como regular aspectos atinentes a la cooperación judicial internacional.¹⁵

1.3.2.- Contratación Internacional

Por otra parte, la contratación internacional es el medio utilizado para brindar seguridad jurídica a los actores de las múltiples relaciones descritas anteriormente.

Mediante la contratación internacional se ceden derechos y se contraen obligaciones entre personas ubicadas en distintas jurisdicciones. Cuando se presenta alguna controversia relacionada con el contrato, podemos recurrir al derecho internacional privado para la resolución del conflicto.

Los contratos internacionales se estudian en el derecho internacional privado ya que son el acuerdo de dos o más personas físicas o jurídicas sujeto a marcos normativos de distintos Estados nacionales o de otro al lugar de celebración del contrato, ya sea por: ser nacionales, residir habitualmente, tener su domicilio o establecimiento en distintos países; porque el contrato se firma en un país y se ejecutará en otro; o, porque los contratantes deciden libremente que se aplique el derecho de otro país o el derecho internacional.¹⁶

1.3.3.- Arrendamiento financiero internacional

Una vez explicado lo anterior, podemos continuar con el análisis del Arrendamiento financiero Internacional.

En los apartados anteriores nos hemos referido al contrato de arrendamiento financiero en general, sin especificar si se trata de una operación nacional o

¹⁵ Francisco José Contreras Vaca, Derecho internacional privado parte general, editorial Oxford, quinta edición, pp.3, 4.

¹⁶ Rigel Bolaños Linares, *op. cit.*, p. 1.

internacional. Esto porque prácticamente el funcionamiento, las partes y las características del contrato son las mismas, salvo aquellas diferencias resultantes de la ejecución del contrato en el ámbito internacional.

Entonces, ¿cuándo estaríamos hablando de una auténtica operación de Arrendamiento Financiero Internacional? La respuesta es la siguiente:

Cuando el arrendador se encuentra en un Estado distinto al del arrendatario, sin importar la nacionalidad del proveedor o fabricante del bien objeto del contrato.

Lo ideal sería que tanto la arrendadora financiera (institución que proporciona el financiamiento), como el vendedor o fabricante del bien, se encuentren en un mismo Estado, para evitar un exceso de mediaciones.

Para que se configure una operación de Arrendamiento Financiero Internacional, el contrato de Arrendamiento Financiero debe ser un Contrato Internacional. Esto solo se logra cuando el arrendador y el arrendatario se encuentran en Estados diferentes.

Por ejemplo, si el arrendador y el arrendatario se encuentran en un mismo Estado, pero el vendedor/fabricante se encuentra en otro, efectivamente, en lo general se trata de una operación internacional, pero no de un arrendamiento financiero internacional, porque en esas circunstancias, el contrato internacional sería el de suministro o compra-venta celebrado entre el arrendador y el proveedor, y posteriormente se celebraría el contrato de arrendamiento financiero, pero con un carácter nacional, debido a que tanto arrendador como arrendatario se encontrarían en el mismo país.

Así que una operación de arrendamiento financiero internacional implica forzosamente la existencia de una operación de Comercio Internacional, cualesquiera que sean las características de esta última.

1.4.- Derecho aplicable al contrato de arrendamiento financiero internacional

En cuanto a su naturaleza contractual, el arrendamiento financiero nacional es igual al internacional, las obligaciones del arrendador y del arrendatario son esencialmente las mismas, aunque habrá algunas peculiaridades por razón de transporte y aduanas. Pero tales peculiaridades no modifican la naturaleza del contrato, ni su régimen principal.¹⁷

Como se mencionó anteriormente, un Contrato Internacional es aquel en el que las partes pertenecen a Estados distintos, ante tal situación, una de las principales inquietudes que surgen al hablar de un contrato de este tipo, es la de conocer qué legislación va a regirlo y por qué.

“Por definición, un contrato internacional está vinculado con diversos sistemas jurídicos, por ello es importante determinar el derecho que se les debe aplicar.”¹⁸

Existen diversas formas de determinar qué derecho se le deberá aplicar a un contrato internacional, comenzaremos por explicar las más viable, inmediata y coherente de ellas: el principio de autonomía de la voluntad de las partes; posteriormente analizaremos las disposiciones del Código Civil Federal mexicano; después revisaremos las convenciones internacionales en la materia y finalmente abordaremos la *lex mercatoria* y su influencia.

1.4.1.- Principio de autonomía de la voluntad de las partes

En primera instancia, el derecho aplicable a un contrato de arrendamiento financiero internacional es aquel que las partes hayan pactado, pues en estas circunstancias, los participantes habrán manifestado su voluntad de manera

¹⁷ Cfr. Jorge Adame Goddard, *El derecho de los contratos internacionales*. En Ricardo Méndez Silva (coord.), *Contratación y arbitraje internacionales*, México, UNAM, Serie Doctrina Jurídica Núm. 523, 2010, primera edición, p. 3.

¹⁸ Rigel Bolaños Linares, *op. cit.*, p. 10.

expresa, ante lo cual no habría necesidad de interpretaciones. Asimismo se previenen conflictos mayores al haber analizado y negociado previamente las disposiciones que regirán al contrato.

Debido al principio de autonomía de la voluntad, las partes pueden elegir libremente el derecho aplicable a sus convenciones, siempre y cuando no opten por una ley que no posea una vinculación o conexión real y objetiva con el contrato, limitación conocida en el *Common Law* como: *Theory of the Real Connection*.¹⁹

Existe también otra limitación a la autonomía de la voluntad, y es la prohibición a celebrar contratos que contravengan la legislación, que ocasionen daños y perjuicios a terceros, o que perturben la paz pública.

“[...] jurídicamente, el único límite a la voluntad de los contratantes es el concepto de legalidad, o sea, de no contradicción con el sistema conforme al cual están contratando o según aquel en el que pretendan o prevean ejecutar sus acuerdos, ni en contradicción con el concepto tradicional del orden público que puede quedar subsumido en el anterior.”²⁰

En el marco jurídico de la libre iniciativa empresarial y de la autonomía de la voluntad, la persona y las empresas deciden con quien celebrarán o concertarán negocios (libertad de iniciativa contractual). De igual modo, los sujetos partes de un contrato acordarán las reglas a las que se someterán en su contrato [...] (autonomía de la voluntad material). También sus voluntades decidirán la norma o ley aplicable para las materias que no se contemplen en su contrato (autonomía de la voluntad conflictual). Y por la misma vía podrán determinar el juez, árbitro, o mediador que conocerá y dirimirá sus desencuentros comerciales.²¹

Atendiendo al principio de la autonomía de la voluntad, somos partidarios de que las partes negocien cuál será el derecho aplicable al contrato. Relacionando dicho

¹⁹ *Ídem*.

²⁰ Leonel Pereznieto Castro; Jorge Alberto Silva Silva, *Derecho internacional privado, parte especial*, país, Oxford University Press, 2007, Segunda edición, p. 508

²¹ Edgar Elíaz Azar, *La contratación como núcleo del derecho comercial en la globalización económica. El papel activo de México*. En Ricardo Méndez Silva (coord.), op. cit., pp. 23-24.

principio con nuestro tema de estudio, resulta conveniente para el arrendatario en México, la aplicación de las leyes mexicanas.

De igual manera, las partes podrían establecer cláusulas en el contrato que indiquen a qué instancias se recurriría en caso de conflicto contractual, pudiendo elegir solucionar los problemas suscitados mediante un Arbitraje Internacional o mediante la aplicación de alguna convención, por ejemplo la Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional -aunque los Estados de ambas partes no hayan ratificado la misma- pero que al estar establecida su aplicación en las cláusulas del contrato, y por consiguiente respaldadas por la voluntad de las partes, se convertiría en un instrumento de aplicación obligatoria.

Debemos tener presente que lo que las partes incorporan en sus contratos, se convierte en norma de aplicación obligatoria para ellas.

“La manifestación de la voluntad de las partes en el contrato constituye la continuación del proceso de formación legal de la voluntad estatal, es decir, del contenido del orden jurídico, mediante la conversión de las normas generales y abstractas en normas individuales y concretas.”²²

“[...] al contratar, las partes estarán generando una producción jurídica individual y concreta, de acuerdo con un sistema normativo determinado y previamente escogido por ellas, ya sea sistema jurídico estatal o reglas internacionales.”²³

Partiendo de lo anterior, lo ideal para el arrendatario nacional sería negociar con el arrendador, y pactar que la ley que rija el contrato sea la mexicana, argumentando que es el lugar en el que se ejerce la operación, y el lugar donde se perfecciona el contrato. Esto con la finalidad de facilitar las gestiones del arrendatario y para evitar inconvenientes en lo referente a la parte de las deducciones fiscales.

²² Hans Kelsen, en *Ibid.*, p.506

²³ *Ibid.*, p.508

Sin embargo, es obvio que el oferente del servicio, es decir la arrendadora financiera también tendrá sus intereses en determinada legislación; aquella que le aporte mayores beneficios.

Lo trascendental es que las partes deben llegar a un acuerdo que beneficie a ambas, y que permita solucionar controversias de manera equitativa en caso de ser necesario. Las herramientas que se nos presentan ante esta situación son: la negociación y la capacidad de manifestar la voluntad de las partes en el clausulado.

Es por eso que el arrendamiento financiero internacional va mucho más allá que la firma de un contrato, pues requiere la creación de valor en diversas fases de una negociación internacional.

Bien, hemos visto que el principio de autonomía de la voluntad de las partes es la forma ideal de determinar cuál será el derecho aplicable a determinado contrato internacional, sin embargo existen circunstancias bajo las cuales este principio no puede recurrirse, por ejemplo, cuando las partes no se pronuncian al respecto, es decir, cuando las partes no manifiestan en su contrato el derecho que deberá aplicarse, ni las entidades a las que se deberá acudir ante alguna controversia. Por esa razón, procederemos a explicar las soluciones que existen tanto a nivel nacional como internacional.

1.4.2.- Código Civil Federal (México)

Antes de analizar las disposiciones de la legislación mexicana en la materia, sería conveniente formularse un par de preguntas para tener un panorama general:

¿Puede aplicarse legislación extranjera en territorio Mexicano? ¿Se puede aplicar en México un contrato celebrado en otro país?

Al respecto, el artículo 12 del Código Civil Federal señala lo siguiente:

Artículo 12.- Las leyes mexicanas rigen a todas las personas que se encuentren en la República, así como los actos y hechos ocurridos en su territorio o jurisdicción y aquéllos que se sometan a dichas leyes, salvo cuando éstas prevean la aplicación de un derecho extranjero y salvo, además, lo previsto en los tratados y convenciones de que México sea parte.²⁴

Por lo que podemos interpretar que, la respuesta a ambas preguntas es: sí, si es posible aplicar derecho extranjero en territorio nacional.

El sistema jurídico mexicano es en principio territorialista (primera parte del art. 12 del CC), y por excepción un sistema que acepta la aplicación de la ley extranjera. Esto significa que las partes pueden escoger la ley aplicable al contrato, aun cuando sea extranjera. También cabe la posibilidad de ejecutar en México un contrato formado en el extranjero.²⁵

Una vez aclarado lo anterior, podemos analizar cómo se determina el derecho aplicable a un contrato internacional.

El artículo 13 del Código Civil Federal, señala lo siguiente:

Artículo 13.- La determinación del derecho aplicable se hará conforme a las siguientes reglas:

I. Las situaciones jurídicas válidamente creadas en las entidades de la República o en un Estado extranjero conforme a su derecho, deberán ser reconocidas; II. El estado y capacidad de las personas físicas se rige por el derecho del lugar de su domicilio; III. La constitución, régimen y extinción de los derechos reales sobre inmuebles, así como los contratos de arrendamiento y de uso temporal de tales bienes, y los bienes muebles, se regirán por el derecho del lugar de su ubicación, aunque sus titulares sean extranjeros; IV. La forma de los actos jurídicos se regirá por el derecho del lugar en que se celebren. Sin embargo, podrán sujetarse a las formas prescritas en este Código cuando el acto haya de tener efectos en el

²⁴ Código Civil Federal, Diario Oficial de la Federación, México, 31 de agosto de 1928, última reforma publicada el 24/12/2013, artículo 15.

²⁵ Leonel Pereznieta Castro; Jorge Alberto Silva Silva, *op.cit.*, p. 508.

Distrito Federal o en la República tratándose de materia federal; y V. Salvo lo previsto en las fracciones anteriores, los efectos jurídicos de los actos y contratos se regirán por el derecho del lugar en donde deban ejecutarse, a menos de que las partes hubieran designado válidamente la aplicabilidad de otro derecho.²⁶

De manera que, la fracción I del citado artículo, les reconoce validez a los actos jurídicos creados en México, así como a los actos jurídicos creados en un Estado extranjero, siempre y cuando estén apegados a la legislación correspondiente.

La fracción II, reconoce la capacidad de las personas físicas conforme a las disposiciones del derecho aplicable en su domicilio.

La fracción III, sujeta a los derechos reales de propiedad o posesión, al derecho del lugar de ubicación, sin importar si los titulares de tales derechos son nacionales o extranjeros.

La fracción IV, dispone que la forma del acto jurídico deberá apegarse al derecho del lugar en que se celebre.

La fracción V, señala que los efectos jurídicos de los actos y contratos deberán apegarse al derecho del lugar de ejecución. Sin embargo, esta fracción reconoce el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, cuando menciona que estas pudieron haber designado válidamente la aplicabilidad de otro derecho.

Así pues, la solución que nos da el Código Civil Federal Mexicano para determinar el derecho aplicable a un contrato de arrendamiento financiero internacional, que tendrá efectos en México, siempre y cuando no se hayan hecho manifestaciones al respecto, es la de aplicar el derecho nacional (mexicano), sin importar la nacionalidad de las partes. Lo anterior conforme a las fracciones III y V del artículo 13 del Código Civil Federal.

²⁶ Código Civil Federal, *op.cit.*, artículo 13.

1.4.3.- Convenciones Internacionales

En el ámbito internacional existen diversos esfuerzos conjuntos entre Estados y organizaciones intergubernamentales, basados en diversos métodos, análisis e interpretaciones, de determinar cuál ley regirá a un Contrato Internacional.

“Con el objeto de uniformar las reglas de conflicto aplicables a los contratos internacionales, se han venido haciendo varios esfuerzos de unificación por medio de tratados o convenciones. Los principales son los siguientes:

- 1) La Convención de la Haya sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías [...], del 15 de junio de 1955. Entró en vigor el 1º de septiembre de 1964 y está en vigor sólo en 8 países: Dinamarca, Finlandia, Italia, Noruega, Suecia, Suiza y Nigeria. Sus principales reglas son:
 - a) la ley aplicable al contrato internacional es la que las partes hayan elegido por cláusula expresa o se infiera con claridad de las disposiciones del contrato.
 - b) A falta de lo anterior el contrato se rige por la ley del país donde tiene su domicilio o está establecido el vendedor, si ahí recibió la orden de entregar las mercancías, o por la ley del lugar donde está establecido el comprador, si fuese en ese lugar donde el vendedor recibió la orden de entregar las mercancías. Este es básicamente el criterio del lugar de perfeccionamiento del contrato.

- 2) [...] Convención de la Haya sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, publicada el 22 de diciembre de 1986. Esta convención no ha entrado en vigor, pues solo la firmaron cuatro Estados, Argentina, República Checa, Holanda y Eslovaquia, y solo Argentina la ha ratificado. Los criterios para elegir la ley aplicable son básicamente los mismos que la anterior convención:
 - a) Rige la ley que las partes hayan elegido expresamente, o que se infiera que eligieron por las disposiciones del contrato.

- b) A falta de elección expresa, rige la ley del lugar donde el vendedor tenga su establecimiento al momento de perfeccionar el contrato.
- c) Pero rige la ley del lugar de establecimiento del comprador, si en ese lugar se llevaron a cabo las negociaciones y se perfeccionó el contrato estando ambas partes presentes, o si el vendedor tiene que entregar las mercancías en ese Estado, o si el contrato fue predeterminado por el comprador que hizo una licitación para adjudicarlo al mejor postor.

3) [...] se hizo entre los países que formaban la Unión Europea, la Convención sobre la Ley aplicable a las Obligaciones Contractuales, en Roma el 19 de junio de 1980. [...]

Es una convención que está en vigor entre los países que conformaban la Unión Europea y los que se han adherido posteriormente, a los que se pide que se adhieran a esta convención [...]

Sus reglas principales de conflicto son:

- a) Rige la ley que las partes eligen expresamente, o que resulta elegida por inferencia de las disposiciones contractuales o de las circunstancias; las partes pueden variar la elección de la ley aplicable. A falta de elección:
- b) El contrato se rige por la ley del país con que tenga un vínculo más estrecho [...]

4) En el ámbito americano [...], la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales (México, 17 de marzo de 1994). La convención entró en vigor, pero únicamente entre dos países que la han ratificado: México y Venezuela; sus reglas principales son:

- a) El contrato se rige por el derecho elegido por las partes, por pacto expreso, o cuando puede inferirse claramente esa elección de las disposiciones y la conducta de las partes. Las partes pueden variar de común acuerdo el derecho aplicable.
- b) A falta de elección, el contrato se rige por el derecho del Estado con el cual el contrato tenga los vínculos más estrechos. [...] El tribunal tomará en cuenta

“todos los elementos objetivos y subjetivos que se desprendan del contrato” para determinar con qué Estado existen los vínculos más estrechos.

- c) Una novedad importante es que añade que además del derecho del Estado que resulte aplicable, regirán el contrato, “cuando corresponda, las normas, las costumbres y los principios del derecho comercial internacional, así como los usos y prácticas comerciales de general aceptación” (artículo 10).”²⁷

Evidentemente, las disposiciones antes señaladas solo serán de aplicación obligatoria para los Estados miembro de determinada Convención o Tratado Internacional, y por lo tanto exigibles por las partes involucradas en un Contrato Internacional, que están sujetas a la jurisdicción de dichos Estados.

Sin embargo, la importancia de dichas convenciones va más allá de su aplicabilidad a los Estados miembros, pues se trata de una compilación de análisis y reglas que contribuyen a la uniformidad e internacionalización del derecho, es decir, a la creación de una regulación uniforme en los temas que la dinámica comercial internacional exige.

Además sirven de guía a las partes involucradas en un Contrato Internacional, permitiéndoles retomar sus disposiciones y hacerlas de aplicación obligatoria en su contrato.

Mediante este método se intenta establecer una normatividad en el plano internacional que se aplique homogéneamente a fin de eliminar las diferencias que existen en los sistemas nacionales. La forma de hacerlo es por medio de convenciones internacionales o de leyes modelo o guías legislativas que incorpora el legislador nacional en su derecho interno. Las partes pueden acordar este derecho en su contrato y convertirlo en ley entre ellas, principios que luego serán reconocidos por los tribunales nacionales en caso de que se suscite un conflicto.²⁸

²⁷ Jorge Adame Goddard, *El derecho de los contratos internacionales*. En Ricardo Méndez Silva (coord.), *Contratación y arbitraje internacionales*, México, UNAM, Serie Doctrina Jurídica Núm. 523, 2010, primera edición, pp. 5-8.

²⁸ Leonel Pereznieto Castro; Jorge Alberto Silva Silva, *op.cit.*, p. 504.

1.4.4.- Lex Mercatoria

Es necesario señalar que los actores del comercio internacional, no solo los Estados o las Organizaciones Internacionales, sino también los particulares que practican el comercio día con día; ya sea de manera independiente o mediante asociaciones privadas internacionales, van creando y moldeando las normas que se aplicarán tanto a las operaciones de comercio exterior y a los contratos internacionales que las respaldan, como a la resolución de controversias que se presentan.

En otras palabras, se actualiza la Lex Mercatoria, que es el resultado de los usos y costumbres de los comerciantes y que sus disposiciones se convierten en obligatorias al tratarse de derecho consuetudinario.

Podemos considerar lo anterior como “una paulatina privatización de las reglas del juego a la que hay que unir, a su vez, el activo papel que está desempeñando la doctrina en la búsqueda de un conjunto coherente de principios que puedan servir de guía a los contratantes que actúan en el medio internacional, a la hora de redactar sus contratos”²⁹, por ejemplo la labor del International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT.

1.4.5.- UNIDROIT

¿Qué es UNIDROIT?

INTERNATIONAL INSTITUTE FOR THE UNIFICATION OF PRIVATE LAW, en inglés; INSTITUT INTERNATIONAL POUR L’UNIFICATION DU DROIT PRIVE, en francés; y cuya traducción al español sería: INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO.

Es una Organización Internacional intergubernamental que pretende armonizar el derecho internacional privado de los países miembros, con la intención de agilizar,

²⁹ Guillermo Palao Moreno, en Rigel Bolaños Linares, *op.cit.*, p. XVII

facilitar, coordinar y modernizar el derecho privado, centrandose su atención en las legislaciones comerciales.

Pretende formular principios y reglas que contribuyan a la creación de instrumentos para facilitar el derecho uniforme.

Tiene su sede en Villa Aldobrandini, en Roma, Italia. Fue creada en 1926 como un órgano auxiliar de la Sociedad de Naciones. Después de la desaparición de ésta, el Instituto fue reestablecido en 1940 sobre la base de un acuerdo multilateral, el Estatuto de UNIDROIT.

Actualmente cuenta con 63 Estados miembros que proceden de los cinco continentes y representan una variedad de diferentes sistemas jurídicos, económicos, políticos y culturales.³⁰

México es Estado parte de UNIDROIT a partir del 6 de Mayo de 1940.

1.4.6.- La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional

La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional fue adoptada el 28 de mayo de 1988, entró en vigor el 1 de mayo de 1995 y el depositario de la misma es el Gobierno de Canadá.

Pretende remover impedimentos jurídicos al arrendamiento financiero internacional de equipos y de equilibrar los intereses de las distintas partes que participan en la operación.

Considera que es necesario hacer más accesible el arrendamiento financiero internacional y es consciente de que las reglas jurídicas que regulan los contratos tradicionales de arrendamiento financiero internacional necesitan ser adaptadas a la diferente relación triangular que se crea con la operación.

³⁰ Cfr. UNIDROIT, *UNIDROIT: An Overview*, [en línea], Dirección URL: <http://www.unidroit.org/dynasite.cfm?dsmid=103284>, [consulta: 22 de marzo de 2013].

Reconoce la conveniencia de formular ciertas reglas uniformes relacionadas principalmente con los aspectos de derecho civil y comercial del arrendamiento financiero internacional.³¹

La Convención se conforma por un total de 25 artículos divididos en tres capítulos:

Capítulo I.- Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Capítulo II.- Derechos y obligaciones de las partes

Capítulo III.- Disposiciones finales

Consideramos que la definición de Arrendamiento Financiero Internacional más aceptada sería la que proporciona UNIDROIT, debido al objetivo con que fue creada:

Asemejarse a las disímiles definiciones en sistemas jurídicos diferentes, con la intención de crear un concepto y una legislación capaz de armonizar las características y regulación del arrendamiento financiero internacional.

Así pues, tenemos que la convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional en los puntos 1 y 2 de su Artículo 1 lo define de la siguiente manera:

Artículo 1

1. La presente Convención regirá las operaciones de arrendamiento financiero internacional que se describen en el párrafo 2, en las cuales una parte (el arrendador),

(a) conforme a las especificaciones de la otra parte (el arrendatario), celebra un contrato (el contrato de suministro) con una tercera parte (el proveedor), en virtud del cual el arrendador adquiere instalaciones, bienes de capital u otros equipos (el equipo) bajo términos aprobados por el arrendatario en lo que concierne a sus intereses, y

³¹ Cfr. Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (Traducción no oficial autorizada por la Secretaría del UNIDROIT).

(b) celebra un contrato (el contrato de arrendamiento) con el arrendatario por el que concede al arrendatario el derecho de usar el equipo mediante el pago de rentas.”

2. El arrendamiento financiero a que se refiere el párrafo precedente constituye una operación que tiene las siguientes características:

(a) el arrendatario especifica el equipo y elige el proveedor sin depender primordialmente de la habilidad y juicio del arrendador;

(b) el equipo se adquiere por el arrendador en relación con un contrato de arrendamiento, que el proveedor sabe que ha sido celebrado o está por celebrarse entre el arrendador y el arrendatario; y

(c) las rentas estipuladas en el contrato de arrendamiento se calculan tomando especialmente en cuenta la amortización del total o de una parte substancial del costo del equipo.”³²

México es miembro de UNIDROIT, sin embargo, es necesario aclarar que nuestro país no ha firmado La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional; por lo que el contenido de la misma no es aplicable de manera obligatoria; sin embargo, su exposición nos ayuda a entender el funcionamiento generalizado del arrendamiento financiero a nivel internacional.

³² *Ibíd.*

CAPÍTULO 2

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL Y SUS EFECTOS EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

Para explicar el resultado de la aplicación práctica del contrato de arrendamiento financiero internacional en la empresa, debemos tener presente que la decisión de usarlo debió haberse desprendido del proceso de planeación que toda entidad económica está obligada a realizar para lograr trascender; de la planeación financiera y de la administración financiera; es por eso que a continuación explicaremos brevemente cada una de ellas y su importancia en el éxito de la empresa.

2.1.- Planeación

Toda empresa tiene la necesidad y la obligación de concebir objetivos y de diseñar planes para llegar a concretarlos. Existen diversos objetivos a satisfacer en diversas áreas, los cuales deberán responder a una estrategia previamente diseñada que pretenda llevar a la empresa a un punto específico en el futuro; la finalidad de tales acciones la podríamos resumir en dos metas principales, que son: permanecer y crecer.

Si la empresa no se establece metas y objetivos acordes a su realidad no sabrá a dónde ir y por lo tanto no avanzará a ningún lugar; si no emprende acciones sus ambiciones jamás serán logradas. Para evitar esto es necesario realizar una planeación, la cual consiste en analizar la situación actual en que la empresa se encuentra y las opciones con las que cuenta, identificar sus ventajas y desventajas; posteriormente se debe determinar hacia dónde se desea llegar en el futuro y establecer un plazo determinado para lograrlo; finalmente debemos especificar cómo vamos a conseguir los resultados deseados, es decir señalar las

acciones, prácticas, estrategias, etc. que nos llevarán a cumplir la meta; en este último punto la toma de decisiones es un elemento que requiere especial atención.

Todo lo anterior debe plantearse y configurarse tomando siempre en cuenta los entornos económico, político, jurídico y social tanto nacional como internacional.

Gracias a la planeación, la empresa se encuentra preparada para enfrentarse a cualquier situación no prevista que se le presente, evitando así, tener consecuencias graves por el desempeño desventajoso de algunas variables.

Para lograr una correcta planeación empresarial es necesario que toda unidad económica siga, al menos, estos tres simples pasos:

1. Establezca metas y objetivos
2. Analice, conozca y pronostique el entorno actual y futuro basado en sus metas y objetivos.
3. Responda las preguntas clave a resolver por todo tipo de sociedad en función de sus metas, objetivos y realidad actual.³³

“En economía se dice que toda sociedad debe responder tres preguntas básicas para funcionar eficientemente: 1.- ¿Qué y cuánto producir? Esto significa producir alimentos para satisfacer el hambre de sus habitantes o seguridad para protegerlos. 2. ¿Para quién producir? Se producen diamantes y joyas para aquellos que tienen muchos recursos monetarios o ropa y alimentos para los que menos tienen. Se producen presas para aquellas zonas desérticas o vivienda para los habitantes de las ciudades. 3. ¿Cómo producir? Se produce con uso intensivo de tecnología y poca mano de obra o con mucha mano de obra aunque la técnica sea muy rudimentaria.”³⁴

Evidentemente toda empresa exitosa antes tuvo que haberse planteado estas preguntas y resolverlas de acuerdo a sus objetivos, intereses y capacidades, para posteriormente realizar las gestiones necesarias que la llevaron al lugar en el que se encuentra ahora. Y esta es una tarea que no deberá dejar de hacer en ningún

³³ Manuel Díaz Mondragón, Planeación financiera, México, Gasca SICCO, 2005, primera edición, p.4.

³⁴ *Ídem.*

momento, pues aun cuando la solidez empresarial se hubiese alcanzado, sería inadmisibile prescindir de la planeación.

“La planeación debe ser un esquema de supervivencia, competencia y crecimiento, no un asunto ocasional o eventual.”³⁵

La planeación siempre ha sido fundamental, y se vuelve más importante cuando la economía mundial exige a las empresas una mayor especialización y eficiencia para sobrevivir a los requerimientos cada vez más agresivos del libre mercado, en un ambiente de persistente competencia.

“Vivir ante un entorno económico crítico puede ser motivo de muerte empresarial o bien, de éxito cuando se sabe y se puede aprovechar el entorno mismo para la consecución de los objetivos organizacionales.”³⁶

2.1.1.- Planeación financiera

Ahora que se ha explicado qué es y en qué consiste la planeación, es momento de explicar el concepto enfocado y especializado en el área de las finanzas: La planeación financiera.

Comenzaremos explicando que las finanzas se pueden concebir como el estudio de las tres siguientes preguntas:

- 1.- ¿En qué activos de larga duración debería invertir la empresa?
- 2.- ¿Cómo puede obtener la empresa el efectivo necesario para los gastos de capital?
- 3.- ¿Cómo deben administrarse los flujos de efectivo de operación a corto plazo?³⁷

³⁵ *Ibidem*, p. 5.

³⁶ Luis Haime Levy, *Planeación financiera en la empresa moderna*, México, ISEF, 2005, séptima edición, p. 22.

Las preguntas anteriores solo pueden resolverse de una manera adecuada, y es mediante la planeación financiera, que se encarga de la obtención y el uso de los recursos.

“La planeación financiera resuelve las incógnitas de ¿cómo obtener los recursos monetarios hacia la empresa?, y ¿en qué aplicar los recursos hacia fuera de la empresa?”³⁸

Consiste en analizar y determinar ¿en qué se va a invertir? y ¿cómo se obtendrán los recursos necesarios para ello? La primera pregunta será contestada una vez que se haya dado respuesta a la segunda. Es decir, primero es necesario que la empresa decida a qué tipo de financiamiento recurrirá, si utilizará el capital propio o parte de él, y la cantidad de recursos que se desean invertir. Todo esto será esclarecido mediante la planeación empresarial, de la cual la planeación financiera es parte fundamental, por el hecho de ser un factor determinante y condicionante para cada una de las áreas que conforman la organización.

Toda empresa tiene activos y pasivos, los activos son aquellos elementos que contribuyen a generar ingresos, por ejemplo la infraestructura, la maquinaria, la materia prima, los inventarios, etc.; por su parte los pasivos son aquellos que significan gastos, como la deuda ya sea a largo o a corto plazo.

Los activos son esenciales para emprender el proceso productivo, sin ellos la empresa se encontraría estancada, razón por la que las inversiones realizadas en activos deben ser planeadas inteligentemente, pues deberán recuperarse con el uso de los mismos, en un periodo de tiempo racional.

En un balance general, para obtener activos, es necesario recurrir a los pasivos; y es aquí donde deviene la importancia del análisis del tipo de pasivo que se adquirirá; la empresa podrá elegir entre utilizar sus propios recursos obtenidos a corto o largo plazo, o recurrir a alguna de las alternativas financieras existentes.

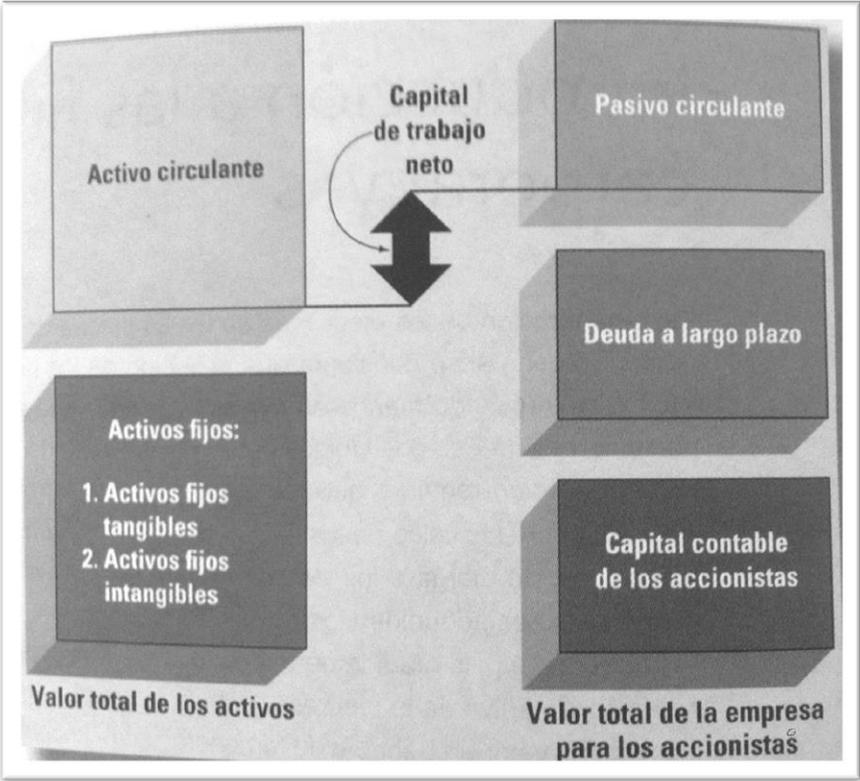
³⁷ Stephen A. Ross; Randolph W. Westerfield; Jeffrey F. Jaffe, *Finanzas corporativas*, México, McGraw-Hill, 2012, novena edición, p. 2.

³⁸ Manuel Díaz Mondragón, *op. cit.*, p. 23.

Es aquí donde el Arrendamiento Financiero Internacional hace su aparición como una de esas alternativas financieras disponibles en el mercado.

“Antes de que una empresa pueda invertir en un activo debe obtener financiamiento, lo cual significa que debe conseguir el dinero necesario para pagar la inversión. Las formas de financiamiento se presentan en el lado derecho del balance general”³⁹ (ver figura 1)

Figura 1



En el cuadro anterior, la adopción de un arrendamiento financiero tendría los siguientes efectos:

- a) en Activos fijos se encontraría el bien arrendado,

³⁹ Stephen A. Ross; Randolph W. Westerfield; Jeffrey F. Jaffe, *op.cit.*, p. 2.
⁴⁰ *Ídem.*

b) en Deuda a largo plazo tendríamos el costo total de la operación de arrendamiento financiero, es decir el costo del bien financiado más la tasa de interés.

c) La deuda a largo plazo iría disminuyendo a medida que consideráramos el importe de los arriendos dentro de los Pasivos circulantes.

Los recursos *hacia dentro* de la empresa solamente pueden determinarse en función de las necesidades que se planteen en su interior, ya sea en el momento actual o hacia el futuro. En tanto que los recursos *hacia fuera* de la empresa deberán estar perfectamente aplicados, con la finalidad de que en el futuro puedan generar los ingresos suficientes que permitan hacer frente a los costos financieros correspondientes a cada una de las fuentes de financiamiento⁴¹

El análisis anterior nos llevará a determinar la magnitud de la inversión en activos, la cual es fundamental para la permanencia de la empresa en el mercado y para llevar a cabo los planes de crecimiento y expansión en caso de haberlos.

La planeación financiera puede realizarse tanto a corto como a largo plazo, “aquella planeación financiera que implique decisiones de financiamiento y de inversión con horizontes temporales hasta un año es conocida como *planeación financiera de corto plazo*. En tanto, toda aquella que implique periodos superiores a un año se entenderá como *planeación financiera de largo plazo*.”⁴²

El arrendamiento financiero tiene cabida en la definición de planeación financiera de largo plazo, debido a que generalmente, y por deberse a bienes con un alto costo, los contratos tienen una duración superior a un año. Sin embargo, en la práctica, su uso tiene efectos directos en los flujos de efectivo a corto plazo. Esto debido a que mensualmente (en caso de así haberse pactado en el contrato), la operación representa un pasivo a corto plazo, al mismo tiempo que nos proporciona un activo fijo (el equipo), que se encuentra generando activos

⁴¹ Manuel Díaz Mondragón, *op. cit.*, p. 21.

⁴² *Ibíd.*

circulantes; es debido a esas razones que su desempeño puede evaluarse en el corto plazo, a pesar de tratarse de un instrumento de largo plazo.

2.1.2.- Administración financiera

“La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes”⁴³

Actualmente es vital que la administración financiera de las empresas vaya más allá de la simple asignación de recursos, más allá de la acción de reunir fondos y asignarlos. Esta requiere de una formulación estratégica que analice diversas características tanto internas como externas; necesita que se haga un estudio de las diversas fuentes de financiamiento y de las diversas maneras de obtener capital; de tener presentes las tasas de interés, la legislación, el avance tecnológico, la economía nacional y mundial, etc.

La meta de la administración financiera es maximizar el valor de las acciones, y no existe discrepancia entre el corto y el largo plazo; por lo tanto, es necesario aprender a identificar las inversiones y acuerdos de financiamiento que tienen un efecto favorable sobre el valor de las acciones. Pero, ¿Cuál es la meta si la empresa no tiene acciones que se negocien en bolsa? La respuesta es que, mientras se trate de empresas lucrativas, el valor total de las acciones de una corporación es igual al valor del capital contable de los propietarios. Por lo tanto, una forma general de expresar la meta de la administración financiera es: maximizar el valor de mercado del capital contable de los propietarios actuales.⁴⁴

⁴³ James C. Van Horne; John M. Wachowicz, Jr., *Fundamentos de administración financiera*, México, Pearson, 2010, décimotercera edición, p. 2.

⁴⁴ Stephen A. Ross; Randolph W. Westerfield; Jeffrey F. Jaffe, *op.cit.*, p.12.

“La meta no implica que el administrador financiero deba emprender acciones ilegales o sin ética con la esperanza de incrementar el valor de las acciones de la empresa. En otras palabras, el administrador financiero sirve mejor a los propietarios del negocio cuando identifica los bienes y servicios que agregan valor a la empresa porque se desean y valoran en el ámbito del libre mercado.”⁴⁵

De esta manera, queda clara la importancia de la creación de una estrategia emprendedora que permita que las inversiones sean redituables y contribuyan al desarrollo de la empresa. Esto solo puede lograrse mediante el conocimiento de las necesidades de la empresa y de las opciones disponibles en el mercado para satisfacerlas.

La toma de decisiones financieras es fundamental, debido a que de ella dependerá el funcionamiento de las demás áreas. El manejo estratégico de las finanzas determina el éxito empresarial.

La administración financiera tiene diversas metas para cumplir con su principal objetivo, que es asignar adecuada y provechosamente los recursos para beneficio de la empresa.

Esas metas pueden ser:

- Mantenerse en el mercado
- Estar al nivel de, o superar a la competencia
- Mejorar los productos
- Vender más
- Reducir costos
- Percibir mayores utilidades
- Tener previstas posibles emergencias financieras
- Crear condiciones necesarias para crecer

⁴⁵ *Ídem.*

Se deben identificar las herramientas, y crear las estrategias necesarias que conllevan a la creación de valor en la empresa, pues este es uno de los principales objetivos de la administración financiera. Si la administración financiera es exitosa, se crea valor, si se crea valor la empresa es próspera.

2.2.- El arrendamiento financiero internacional como alternativa de financiamiento

De acuerdo con la Real Academia Española, financiar es:

- 1.- Aportar el dinero necesario para una empresa.
- 2.-Sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.

El financiamiento o financiación, es la acción de financiar y consiste en proporcionar el capital necesario para llevar a cabo un proyecto o para continuar con las actividades económicas. Todos somos susceptibles de requerir financiamiento alguna vez ya sea tanto para actividades personales como para negocios, asimismo es muy probable que hayamos financiado a alguien en alguna ocasión, por ejemplo al prestar dinero a un familiar o a un amigo, o de manera indirecta al ingresarlo a un banco.

En el caso que nos ocupa, el financiamiento tiene otras magnitudes y mayores implicaciones. Se recurre al financiamiento cuando se necesita una cantidad muy grande de dinero, con la cual una entidad económica ya sea una persona física o moral, no cuenta en ese momento; o cuando la persona no quiere descapitalizarse ni perder liquidez.

Pero no necesariamente tiene que tratarse de dinero; en el arrendamiento financiero tanto nacional como internacional, la entidad que proporciona el financiamiento (financiador), es decir la arrendadora financiera, no aporta efectivo

a quien requiere el financiamiento (financiado), es decir el arrendatario, sino que le proporciona un bien de capital, que se traduce en un ahorro de efectivo inmediato el cual la empresa podrá utilizar en otros asuntos; obteniendo así el mismo resultado del financiamiento: la obtención del bien requerido y la conservación de la liquidez.

Es importante analizar cuáles son las mejores formas de financiamiento para cada una de las inversiones necesarias. El Leasing es útil para financiar los bienes de capital, sin embargo influye indirectamente en otras necesidades de inversión, al dejar disponibles los recursos financieros gracias a que la liquidez de la empresa se mantiene; asimismo deja disponibles otras opciones de financiamiento.

Generalmente, cuando se intenta conseguir un préstamo para la adquisición de bienes de capital o activos fijos, la institución prestadora de recursos establece gravámenes sobre la planta industrial total o parcial de solicitante, lo cual vuelve muy complicada la contratación de otros créditos ya sea en la misma institución financiera o en otra, al no contar la empresa con suficientes garantías libres de gravamen.⁴⁶

Por esa razón hemos mencionado que el arrendamiento financiero funciona como una alternativa de financiamiento, pues puede ser utilizado, antes, después o al mismo tiempo que un crédito bancario u otros tipos de préstamos, siempre y cuando la empresa pueda cubrir las tasas de interés y tenga una planeación correcta y rentable sobre la inversión a realizar.

¿Por qué puede utilizarse el arrendamiento financiero aun cuando los activos fijos de la empresa se encuentren bajo un gravamen? La respuesta es: porque el contrato de arrendamiento financiero no tiene como requisito el gravamen de otros bienes, debido a que la garantía misma del financiamiento la ofrece el propio bien arrendado, (lo cual no significa que no sean necesarios estudios sobre la salud financiera de la empresa).

⁴⁶ Cfr., Luis Haime Levy, *El arrendamiento financiero sus repercusiones fiscales y financieras*, op.cit., p. 88.

Al utilizar el arrendamiento financiero como medio de financiación se obtienen las siguientes ventajas:

“

- a) Si la planta está gravada por una institución de crédito y se requiere de un mayor financiamiento para nuevos activos fijos, se cuenta con las arrendadoras profesionales, las cuales, previo estudio de factibilidad crediticia, autorizan el financiamiento gravando única y exclusivamente los bienes adquiridos en arrendamiento, sin importar si el resto de la planta está o no gravada por alguna institución de crédito. Este gravamen sobre los bienes arrendados se da porque legalmente son propiedad de la arrendadora, en tanto el contrato no llegue a su término, fecha en que se formaliza la propiedad del arrendamiento por medio de la opción de compra.

- b) El arrendamiento financiero puede ser utilizado como primera opción de financiamiento, aun antes de los préstamos de instituciones de crédito. Para estas últimas, el hecho de tener establecidos contratos de arrendamiento financiero no es de gran importancia, a la luz de las garantías, ya que las arrendadoras garantizan sus financiamientos con los bienes dados en arrendamiento , quedando el resto de la planta industrial como garantía del pasivo bancario, siempre que la capacidad de endeudamiento de la empresa y la generación de flujos adicionales para cubrir sus obligaciones crediticias permitan la incorporación de un nuevo pasivo a la misma. ⁴⁷

Como ha sido demostrado, el arrendamiento financiero es realmente una alternativa de financiamiento, permite a la empresa obtener una mayor cantidad de préstamos para llevar a cabo sus proyectos de inversión o para continuar con sus actividades productivas, ayudando a este último aspecto el bien de capital adquirido en conjunto con otros posibles financiamientos contratados.

⁴⁷ *Ibíd.*, p. 88.

Sin embargo, es necesario señalar que, si bien anteriormente era sencillo contratar un arrendamiento financiero o un arrendamiento financiero internacional sin prestar demasiada atención a las otras fuentes de financiamiento a las que la empresa solicitante hubiere recurrido, y a la deuda de la misma, por las razones mencionadas anteriormente; también es cierto que en la actualidad las instituciones financieras han aumentado los requisitos y los estudios sobre el estado financiero de la empresa, los cuales cambian dependiendo de la institución a la que se acuda, y de la cantidad y el tipo de bien a financiar.

2.2.1.- Ventajas de usar el arrendamiento financiero internacional

El uso del arrendamiento financiero internacional puede representar diversas ventajas para la estabilidad y el desarrollo de la empresa, y puede hacerlo desde distintos ámbitos, coadyuvando con los demás elementos que impulsen el crecimiento de la misma. Por ejemplo:

Administración financiera. El arrendamiento financiero internacional puede contribuir a lograr las metas establecidas para la administración financiera (mencionadas anteriormente). Esto ocurrirá si se diseñó una estrategia eficiente, que interrelacione el uso del mismo con los resultados a los que se desea llegar.

Capital de trabajo. La aplicación de un arrendamiento financiero tiene claras consecuencias positivas para el capital de trabajo de la empresa.

¿Qué se entiende por capital de trabajo?

La bibliografía especializada en contabilidad, costos y finanzas, por lo general, reconoce el capital de trabajo como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante o a corto plazo. Los principales activos circulantes son: efectivo, inversiones en valores negociables a corto plazo, cuentas por cobrar y los inventarios. El pasivo a corto plazo, también

llamado circulante o corriente, incluye entre los más importantes: las cuentas y documentos por pagar y los pasivos acumulados.⁴⁸

Son los recursos disponibles con los que la empresa cuenta para continuar con sus operaciones en el presente y en el corto plazo; sin ellos se encontraría estancada.

Con el pago al contado o con un crédito, el capital de trabajo de la empresa podría resultar afectado al tener que sufragarse una cantidad grande de dinero, por concepto de enganche o de liquidación; sin embargo, al utilizar un arrendamiento financiero internacional, tanto el pago inicial como los subsecuentes serían menores y no afectarían significativamente ni el capital de trabajo ni la liquidez de la empresa; permitiéndole así, continuar con sus obligaciones y destinar los recursos ahorrados en el corto plazo hacia otras actividades primordiales.

Internacionalización. El hecho de contratar un leasing internacional, coloca inmediatamente a la empresa dentro del ámbito de los negocios internacionales, al estar participando en uno de ellos, requiriendo y negociando un servicio internacional.

La correcta aplicación de un contrato de leasing internacional podría convertirse en un elemento que impulse a las empresas nacionales a tener participación en el extranjero. En el siguiente capítulo abordaremos lo relativo a la internacionalización.

Competitividad. Como se ha explicado en la Introducción del presente trabajo, el Contrato de Arredramiento Financiero Internacional es principalmente aplicado y recomendado a empresas demandantes de tecnología, sobretodo de aquella que no es producida o que no se encuentra en nuestro país, sino que requiere ser importada del extranjero. En el siguiente apartado explicaremos cómo y de qué

⁴⁸ Orestes Gámez Díaz; Humberto Banda Ortiz; Miguel Ángel Tirado Zavala, *El capital de trabajo: modelos y decisiones financieras*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., 2004, primera edición, p. 19.

manera el leasing internacional contribuye a que una empresa alcance la ventaja competitiva.

2.2.2.- Ventajas del arrendamiento financiero frente a otras fuentes de financiamiento

- Permite financiar el 100% de valor del bien sin importar el costo y sin requerir anticipos o enganches, asimismo puede abarcar los costos de la operación de comercio exterior.
- El equipo arrendado es autofinanciable, pues es un generador de recursos para pagarse a sí mismo.
- La arrendadora financiera adquiere el bien a precio de contado, lo cual ayuda a reducir costos y a negociar ventajas con los proveedores.
- Los propios bienes financiados pueden constituir la garantía para la obtención del financiamiento, así la institución financiera minimiza los riesgos, lo cual favorece la autorización del financiamiento e impacta de manera positiva en la tasa de interés.
- No se compromete el capital de trabajo de la empresa y permanecen disponibles otras fuentes de financiamiento.
- Se puede obtener la posesión del bien mediante un solo contrato, a diferencia de otras opciones que implicarían un contrato por el financiamiento más un contrato de compraventa.
- Existen ciertas ventajas fiscales:

ISR

- La arrendataria goza de los beneficios fiscales y contables del activo fijo: depreciación normal o acelerada.

- La arrendataria recibe un comprobante fiscal por la renta y cargas financieras, así como por la opción terminal de adquirir al término los bienes.
- Los equipos a su vez pueden subarrendarse a empresas del grupo
- La arrendataria puede deducir los gastos inherentes a los bienes por: mantenimiento, refacciones, servicios, gasolina, seguros, entre otros.
- Se considera deuda para efectos del ajuste anual por inflación.

IVA

- En cada renta la arrendataria paga IVA sobre: (i) los equipos financiados, conforme se amortiza el precio de los mismos a la tasa aplicable correspondiente y (ii) las cargas financieras de cada período, sobre la base de interés real.
- El IVA pagado en cada renta se acredita o puede solicitar su devolución, según las condiciones de la arrendataria, pues recibe un comprobante fiscal.
- La arrendataria puede acreditar el IVA de gastos inherentes a los equipos como: mantenimiento, refacciones, servicios, gasolina, seguros.⁴⁹

2.3.- Competitividad

La competitividad es la capacidad de la empresa para mantenerse en el mercado, y de crecer en el mismo, enfrentando los diversos cambios económicos, las estrategias de la competencia y ofreciendo productos que satisfagan las necesidades de los consumidores.

La competitividad está determinada por diversos elementos; por ejemplo la capacidad de producción de la empresa, la cobertura de mercado a la que tenga

⁴⁹ s/autor, *Podemos mirar a nuevos horizontes con arrendadora Banamex*, [en línea], México, Banamex, Dirección URL: https://www.banamex.com/resources/pdf/es/empresas/folleto_arrendamiento_financiero.pdf, [consulta: 01 de octubre de 2014].

acceso, la calidad de sus productos o servicios y el costo de los mismos. Todo esto relacionado con un objetivo principal: la satisfacción del consumidor.

Existen diversas maneras de aumentar la competitividad de las empresas, formulando estrategias en diversas áreas. Sin embargo, será siempre primordial la correcta administración de los recursos con que cuenta la empresa, resultado de la planeación y la administración financieras. De esta manera se podrá innovar, maniobrar, y hacer las gestiones necesarias en busca de las tácticas que mejores resultados generen.

2.3.1.- El arrendamiento financiero internacional y su vinculación con la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter

Antes de explicar cómo es que el Arrendamiento Financiero Internacional contribuye a la competitividad de la empresa (con base en las *estrategias genéricas*⁵⁰ señaladas por Michael Porter), es preciso señalar que la estrategia escogida deberá estar contemplada y claramente desarrollada en la planeación de la empresa. De la misma manera, el bien de capital o equipo susceptible de financiamiento deberá responder a las necesidades de dichas planeación y estrategia.

La estrategia y la cultura de la empresa deben ser compatibles, pues la diferenciación la facilita una cultura que estimule la innovación, la individualidad y la aceptación de riesgos, mientras que el liderazgo en costos se facilita mediante la frugalidad, la disciplina y la atención al detalle.⁵¹

Así pues, todos los tipos de planeación de la empresa deben estar armonizados y responder a la misma meta global.

⁵⁰ Según Michael Porter, las estrategias genéricas son las formas de obtener algún tipo de ventaja competitiva. Las estrategias genéricas son: liderazgo en costos, concentración en los costos y concentración en la diferenciación; y los dos tipos básicos de ventaja competitiva son: costos bajos y diferenciación.

⁵¹ Michael E. Porter, *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, compañía editorial continental, 2002, segunda edición, p. 24.

“Dada la influencia decisiva que la ventaja competitiva tiene en un desempeño superior, la estrategia genérica debería ser la esencia del plan estratégico.”⁵²

Una vez señalado lo anterior, podemos proceder con el análisis.

Michael Porter deja claro que en diversas partes de la empresa puede haber fuentes potenciales de ventaja competitiva. En nuestro caso de estudio, el arrendamiento financiero internacional impulsa la competitividad desde diversas áreas.

“La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes y que supera los costos de ello. El valor es lo que la gente está dispuesta a pagar y el valor superior se obtiene al ofrecer precios más bajos que la competencia por beneficios equivalentes o especiales que compensan con creces un precio más elevado. Existen sobretodo dos tipos de ventaja competitiva: el liderazgo en costos y la diferenciación.”⁵³

Muchas actividades, de distintas áreas, influyen en la ventaja competitiva. Para lograrla es necesaria una visión integral de cada una de las áreas que conforman a la empresa, con objetivos acordes a incrementar la competitividad; así como identificar fuentes potenciales de la ventaja.

El primer determinante fundamental de la rentabilidad de una empresa es el atractivo de la industria [...] La rentabilidad no depende del aspecto del producto ni de si ofrece poca o mucha tecnología, sino de la estructura de la industria.⁵⁴

Incluso el uso del arrendamiento financiero internacional puede mejorar el desarrollo de determinada industria. Por ejemplo, si una empresa que utiliza el arrendamiento financiero internacional logró incrementar su competitividad gracias al mismo, entonces dicha empresa se hará con mayor parte del mercado, ante lo cual los competidores reaccionaran imitándola, a no ser que encuentren otra forma de alcanzar o superar esa competitividad. Los esfuerzos de los competidores en

⁵² *Ibid.*, p. 25.

⁵³ *Ibid.*, p. 3.

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 4-5.

su afán por no quedar relegados dentro del mercado, llevaran a la industria un paso adelante; obligándola a desarrollarse; en nuestro caso de estudio, el arrendamiento financiero internacional podría contribuir a que la industria actualizara la tecnología que hasta entonces había sido empleada; al igual que las opciones de financiamiento.

“Aunque una empresa puede tener multitud de puntos fuertes y débiles frente a sus rivales, hay dos tipos básicos de ventaja competitiva a su alcance: costos bajos y diferenciación.”⁵⁵

Y para conseguir alguna de ellas existen tres estrategias genéricas, que ayudan a lograr un desempeño superior al promedio de la industria: 1.- Liderazgo en costos, 2.- Diferenciación, y 3.-Concentración, teniendo esta última dos variantes, Concentración de costos y Concentración de diferenciación.⁵⁶ A continuación explicamos cada una de ellas.

1.- Liderazgo en costos

La organización se propone convertirse en el fabricante de costo bajo de la industria, en un ámbito extenso, es decir, en varios de los segmentos de la industria, incluso en sectores industriales afines. Si una compañía logra el liderazgo global en costos y lo mantiene, será un participante por arriba del promedio en su sector industrial, siempre y cuando pueda controlar los precios en el promedio de la industria o cerca de él. Es importante señalar que el producto debe ser similar al de los competidores, en el sentido en que debe ser aceptable para los compradores; en otras palabras, el bajo costo no debe afectar la calidad ni la satisfacción que el producto proporciona al cliente.⁵⁷

Un líder en costos debe alcanzar la paridad o proximidad en la diferenciación frente a la competencia para ser un participante destacado, aunque su ventaja competitiva se funde en el liderazgo en costos. [...] El liderazgo en costos es una

⁵⁵ *Ibid.*, p. 11.

⁵⁶ *Cfr.*, *Ídem.*

⁵⁷ *Cfr. Ibid.*, p. 12.

estrategia que depende mucho de las prioridades, salvo que un gran cambio tecnológico le permita a una firma modificar radicalmente su posición en los costos.⁵⁸

2.- Diferenciación

“En ella la compañía intenta distinguirse dentro de su sector industrial en algunos aspectos ampliamente apreciados por los compradores. Escoge uno o más atributos que juzgue importantes y adopta un posicionamiento especial para atender esas necesidades. Ve premiada su singularidad con un precio más alto.”⁵⁹

La diferenciación puede estar en el producto mismo, por ejemplo en la funcionalidad, durabilidad, características, etc. o en muchos otros factores como los medios de entrega, la mercadotecnia, los servicios, la disponibilidad, la imagen, la localización, etc. Es importante dejar claro que no se puede prescindir de la posición en los costos; el objetivo es conseguir la paridad o proximidad con los competidores, para lo cual será necesario reducir costos en todas aquellas áreas que no afecten a la diferenciación.⁶⁰

“Si quiere fijar un precio elevado, deberá ser verdaderamente única en algo o ser percibida como tal”⁶¹, para eso, es vital analizar los atributos apreciados por la mayoría de los clientes.

3.- Concentración

Se basa en la elección de un estrecho ámbito competitivo dentro de un sector industrial. Consiste en seleccionar un segmento o grupos de segmentos del sector

⁵⁸ *Ibid.*, p. 13.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 14.

⁶⁰ *Cfr., Ídem.*

⁶¹ *Ibid.*, p. 14.

y adaptar una estrategia para atenderlos, al tiempo que se excluyen los restantes. Su objetivo es buscar segmentos con necesidades especiales y satisfacerlas mejor.

“La concentración basada en el costo aprovecha las diferencias de comportamiento de los costos en algunos segmentos, mientras que la basada en la diferenciación explota las necesidades especiales de los miembros de ciertos segmentos. Se supone que los segmentos no están bien atendidos por los competidores que tienen además otros clientes. Así pues, la compañía puede lograr una ventaja competitiva dedicándose exclusivamente a los segmentos.”⁶²

Para explicar mejor la estrategia de la concentración, proporcionaremos los siguientes ejemplos:

Concentración de costos

Una empresa productora de teléfonos móviles o celulares, en un mercado liderado por *smartphones* (aquellos con pantalla táctil, conexión a internet, GPS, aplicaciones de correo electrónico y redes sociales, etc.); decide lanzar un teléfono sin todas esas características que actualmente se llevan la mayor parte de las ventas; pensando en el sector del mercado correspondiente a adultos mayores, lanza un celular con diseño innovador, pantalla y números grandes para facilitar su manejo, sistema operativo sencillo y de fácil uso, con un costo notoriamente inferior al de los *smartphones*. Su objetivo es acaparar el consumo de los adultos mayores, y de quienes requieren un teléfono celular con funciones básicas.

Concentración de diferenciación

Utilizando nuevamente el ejemplo de los teléfonos móviles, una empresa decide producir un celular especializado para amantes de la fotografía, con todas las características de un *smartphone*, pero añadiendo una cámara fotográfica de 21 *Megapixeles* y la posibilidad de montarle lentes fotográficos. El costo es ligera o

⁶² *Ibid.*, p. 15.

medianamente mayor al de la competencia, pero su objetivo es atraer la atención y ser el líder en ventas para ese sector del mercado.

Una de las ideas señaladas por Michael Porter en su obra *Ventaja Competitiva*, es que muchas empresas cometen el error de buscar el liderazgo por sí mismo, sin tener detrás el respaldo necesario para desarrollarlo, manejarlo y sostenerlo, como sería una *estrategia genérica*; es decir, en un periodo de tiempo determinado, la empresa se propone ser el líder en ventas, y lo logra debido a diversas gestiones realizadas en la organización y en la administración interna de la empresa; quizá el ambiente externo favorece el objetivo; sin embargo, ese liderazgo será pasajero, y es posible que posteriormente se paguen las consecuencias del mismo, como podrían ser el endeudamiento y el incumplimiento de compromisos; esto debido a que no se trata de una ventaja competitiva real, pues no existe una estrategia genérica sostenible.

Consideramos que el Arrendamiento Financiero Internacional, proporciona elementos que favorecen la creación de una estrategia genérica sostenible. Y por consiguiente, ayuda a la obtención del liderazgo sin riesgos innecesarios. Esto debido a que nos proporciona un bien de capital que responde a la planeación estratégica de la empresa, la cual debió haber contemplado con anterioridad la meta de adoptar una estrategia genérica. De esta manera, la maquinaria adquirida coadyuvará al logro de la meta, debido a que responderá a las necesidades que requiera la estrategia genérica que se haya decidido adoptar, cualquiera que esta sea y siempre y cuando que se haya realizado una correcta planeación.

Así, el fruto del leasing se encontrará creando valor para dicha estrategia desde las primeras fases de explotación; sin importar si el área de finanzas sigue amortizando y pagando intereses respecto de la operación de leasing, o si el equipo en cuestión ya fue adquirido mediante la opción de compra. Y así permanecerá rindiendo frutos, sirviendo de cimiento a la sustentabilidad de la estrategia genérica durante un periodo de tiempo considerable; mientras los

cambios tecnológicos, los cambios en la industria, o la agresividad de la competencia no obliguen a cambiar el equipo, o replantear la estrategia.

Para que la posición de una empresa sea favorecida por la estrategia genérica, ésta debe ser sostenida; de esta manera se hace necesaria la inversión e innovación constante. Consideramos que aquellos que conocen y utilizan el Arrendamiento Financiero Internacional, se encuentran en una posición ventajosa respecto de quienes no, debido a que éste resulta ser la opción de financiamiento ideal para atender las necesidades planteadas anteriormente.

Además, si bien es cierto que puede no resultar conveniente el tratar de implementar dos estrategias juntas, como el liderazgo en costos y la diferenciación, debido a que cada una exige acciones que en ocasiones resultan incompatibles, y podrían llevar a la empresa a una situación de estancamiento; también es cierto que “La introducción de una innovación tecnológica de mucha trascendencia permite reducir el costo y mejorar la diferenciación al mismo tiempo, así como realizar quizás ambas estrategias.”⁶³ Así que el Leasing puede contribuir al desarrollo de ambas estratégicas, si la empresa así se lo ha propuesto en su planeación; para eso tendría que haber elegido un bien de capital particularmente innovador, para ser financiado mediante el contrato. Sin embargo, es necesario señalar que para poder obtener ambas ventajas, la empresa en cuestión tendría que ser la única en poseer dicha innovación.

Al mismo tiempo, la aplicación del leasing como medio de financiamiento para la obtención de tecnología nueva y especializada; contribuye de manera indirecta al progreso, especialización, y mejoramiento de la industria, debido a que los competidores suelen imitar las estrategias de los líderes; obligando a este a cambiar de estrategia; de esta manera se mantiene la constante innovación, y por lo tanto el progreso de la industria.

Es una realidad que en la actualidad, y cómo se puede derivar del apartado dedicado a la planeación, “algunas nociones de la planeación estratégica se han

⁶³ *Ibid.*, p. 19.

basado en una sola forma de alcanzar la ventaja competitiva, sobre todo en el costo. No sólo no explican el éxito de muchas organizaciones, sino que además impulsan a las de un sector industrial a buscar el mismo tipo de ventaja competitiva en forma idéntica, con resultados previsiblemente desastrosos.”⁶⁴

Esos resultados desastrosos son consecuencia de la competencia agresiva enfocada en la reducción de costos, ante la cual las empresas reducen sus ganancias, obtienen pocos beneficios, o pierden lo invertido. En este tipo de situaciones la contratación de un Arrendamiento Financiero Internacional podría ser una opción de salida, debido a que permite obtener un bien de capital que signifique un cambio en el proceso productivo, ya sea porque lo acelera, porque mejora la calidad de los productos servicios, o porque brinda a los productos un valor agregado haciéndolos más atractivos que los de la competencia; además de permitirnos continuar con costos competitivos, al no requerir un desembolso inmediato de recursos ni la pérdida de liquidez; conservando casi intacto el capital de trabajo de la empresa.

Resaltamos que no solo se trata de decidir conseguir una ventaja competitiva, sino que se debe analizar a la empresa en su conjunto, para identificar en que actividades y en qué áreas posee ventajas que ayudarían a producir la ventaja competitiva deseada.

Para identificar y ejemplificar lo anterior, Michael Porter introduce el término “cadena de valor”, que es una herramienta que sirve para analizar las fuentes de la ventaja competitiva, examina las actividades que se realizan en la empresa y la manera en que estas interactúan. Esta herramienta permite dividir a la compañía en sus actividades estratégicamente relevantes con la finalidad de entender el comportamiento de los costos, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación.⁶⁵

⁶⁴ *Ibid.*, p. 22.

⁶⁵ *Cfr., Ibid.*, p. 33.

Michael Porter habla también de “actividades de valor”, que son aquellas que conforman a la cadena de valor.

Así pues, las actividades de valor son las estructuras discretas de la ventaja competitiva. [...] Las diferencias que rigen la ventaja competitiva quedan al descubierto cuando se comparan las cadenas de valor de los rivales.⁶⁶

De manera que para identificar la ventaja competitiva de alguna empresa, será necesario explorar la cadena de valor.

Las actividades de valor a que se refiere Porter son las siguientes:

Actividades Primarias

- *Logística de entrada.* Actividades relacionadas con la recepción, almacenamiento y distribución de los insumos, manejo de materiales, almacenaje, inventario.
- *Operaciones.* Actividades mediante las cuales se transforman los insumos en el producto final: maquinado, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento.
- *Logística de salida.* Actividades por las que se obtiene, almacena y distribuye el producto entre los clientes, operación de vehículos de reparto, procesamiento de pedidos.
- *Mercadotecnia y ventas.* Actividades mediante las cuales se crean los medios que permiten al cliente comprar el producto, y a la compañía inducirlo a ello, publicidad, promoción, fijación de precios.
- *Servicio.* Actividades por las que se da un servicio que mejora o conserva el valor del producto, instalación, reparación, capacitación, suministro de partes.⁶⁷

⁶⁶ *Ibíd.*, p. 38.

⁶⁷ *Cfr.*, *Ibíd.*, pp. 39-40.

Actividades de apoyo a los valores

- Adquisición. Función de comprar los insumos que se emplearan en la cadena de valor, por ejemplo materias primas, suministros y otros consumibles; lo mismo que activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios.
- Desarrollo tecnológico. Abarca desde las tecnologías que sirven para preparar documentos y transportar bienes hasta las que quedan incorporadas al producto propiamente dicho.
El desarrollo tecnológico consta de una serie de actividades agrupables en acciones tendientes a mejorar el producto y el proceso.
No se refiere tan solo a las tecnologías ligadas directamente al producto final.
- Administración de recursos humanos. Constituida por las actividades conexas con el reclutamiento, la contratación, la capacitación, el desarrollo y la compensación de todo tipo de personal.
- Infraestructura organizacional. Consta de varias actividades, entre ellas la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de aspectos legales, asuntos del gobierno y administración de la calidad, suele soportar toda la cadena y no las actividades individuales.⁶⁸

Ahora que han sido explicadas las actividades de valor, podemos definir con mayor certeza en cuales de ellas los resultados del arrendamiento financiero influyen de manera positiva, contribuyendo así a la creación e identificación de la cadena de valor.

La contribución del Leasing a la cadena de valor, dependerá de qué tipo de maquinaria se haya adquirido y en qué actividad será utilizada; pudiendo utilizarse más de un contrato de arrendamiento para financiar otros tipos de bienes de capital, ya sea en la misma actividad de valor, o en otra.

⁶⁸ Cfr., *Ibíd.*, pp. 40-43.

Únicamente mencionaremos aquellas actividades, ya sean primarias o de apoyo a los valores, en las que consideramos que las consecuencias del uso del Arrendamiento Financiero Internacional tienen influencia y relevancia; mismas que pueden contribuir a la materialización de una ventaja competitiva.

Así pues, dentro de las actividades primarias definidas anteriormente, tenemos los siguientes ejemplos:

- *Logística de entrada.* El bien de capital adquirido mediante arrendamiento financiero internacional podría participar dentro de esta actividad de diversas maneras, por ejemplo: cuando el o los bienes arrendados sean flotillas de vehículos para transportar los insumos del producto final, o cuando se trate de alguna máquina congeladora para almacenar insumos perecederos.
- *Operaciones.* Ésta es la actividad en la que consideramos que el bien de capital arrendado puede tener la mayor influencia y determinar la existencia de una ventaja competitiva, debido a que en esta actividad se crea el producto, y se le proporcionan sus características principales, pudiendo surgir en ella la diferenciación, y siendo una actividad fundamental para el análisis de los costos.

En esta actividad se define qué tan bien son aprovechados los insumos, la energía; la diferenciación que brinda la maquinaria empleada, la calidad del producto, la rapidez de producción y cuán satisfactorio es el resultado del proceso de elaboración o de transformación de los insumos en el producto final.

Un bien de capital innovador que participe directamente en el proceso de elaboración del producto final posee una influencia enorme para el logro de una ventaja competitiva, ya sea al reducir los costos de producción, y/o al diferenciar el producto final de aquellos elaborados por la competencia.

- *Logística de salida.* El bien de capital adquirido mediante leasing podría participar en el almacenaje de los productos terminados, la distribución o reparto del mismo. Los ejemplos de las flotillas de automóviles y de maquinaria congeladora utilizados en logística de entrada, también son aplicados aquí.

Esta área adquiere especial importancia en empresas que funcionan como distribuidoras.

- *Mercadotecnia y ventas.* En esta área de la empresa resulta más complicado ubicar un bien de capital (a no ser que se trate de una empresa dedicada a la mercadotecnia), debido que estos se relacionan principalmente con el proceso productivo. Sin embargo podemos mencionar como ejemplo a aquellas empresas que ofrecen sus servicios mediante máquinas expendedoras, puntos de venta electrónicos o de autoservicio, siempre y cuando éste no sea un servicio contratado, sino que sea producido por la empresa en cuestión, como parte de su diferenciación.
- *Servicio,* un bien obtenido mediante arrendamiento financiero internacional que beneficie a la cadena de valor en esta actividad, sería aquel que pudiera utilizarse para mejorar o mantener en condiciones óptimas el producto vendido; por ejemplo alguna maquina reparadora, o equipo informático que permita la actualización de sistemas operativos en el caso de *gadgets*.

Y de las actividades de apoyo a los valores tenemos los siguientes ejemplos:

- *Adquisición.* Ante la necesidad de comprar maquinaria, encontramos el beneficio directamente en el contrato de Arrendamiento Financiero

Internacional, que proporcionara el financiamiento y facilidades de pago que se convierten inmediatamente en un beneficio para ésta actividad.

- *Desarrollo Tecnológico.* En una empresa hay diversos tipos de tecnología, y en áreas distintas, la más evidente, y la que merece nuestra especial atención, es aquella tecnología que participa en el proceso productivo, que mejora el producto y los procesos; “el (desarrollo tecnológico) relacionado con el producto y sus características apoya la cadena entera”⁶⁹.

El arrendamiento financiero internacional tiene una gran influencia directa en esta área, debido a que permitirá a la empresa acceder a un bien de capital extranjero que cuenta con tecnología especializada o ausente en el país, y que evidentemente participará en la elaboración del producto, en el cual dicha tecnología quedará incorporada.

- *Infraestructura organizacional.* En esta área, el Leasing Internacional representa ventajas en la planeación, en las finanzas, y en la planeación financiera; lo anterior debido a que permite a la empresa realizar una inversión necesaria, y lo hace por medio del financiamiento, de manera que ésta conservará su liquidez, su capital de trabajo y mantendrá sus finanzas sanas, pues la operación de arrendamiento financiero internacional no le exige un gran desembolso de recursos en una sola exhibición; también contribuye a que el gasto hecho en el bien de capital no se refleje de manera agresiva en el costo del producto; y finalmente, al establecer en el contrato el plazo, el costo y la cantidad mensual a pagar por conceptos de amortización e intereses, permite a la empresa organizar, prever y planear sus erogaciones.

⁶⁹ *Ibíd.*, p. 42.

Además de las actividades de valor, Michael Porter señala otra estructura básica de la ventaja competitiva: los nexos.

Es claro que en las organizaciones las distintas áreas que la conforman no son independientes en su totalidad, sino que incluyen actividades interdependientes; por lo tanto, lo mismo sucede con la cadena de valor.

“Un nexo es una relación entre la forma de ejecutar una actividad y el costo o desempeño de otra. Por ejemplo, con la compra de hojas cortadas de acero de alta calidad se simplifica la manufactura y se reduce el desperdicio.”⁷⁰

“La ventaja competitiva a menudo nace de los nexos entre las actividades, lo mismo que de las acciones individuales.”⁷¹

Pero, ¿qué relación tiene el uso del arrendamiento financiero internacional con los nexos?, la respuesta es que la aplicación de un AFI dentro de la empresa tiene incidencia en diversas áreas de la empresa; por ejemplo en finanzas, en producción, etc.; basta con que recordemos las actividades de valor mencionadas anteriormente. De manera que el uso de un AFI puede beneficiar áreas distintas al mismo tiempo, y en diferente proporción; esos son factores que deben ser tomados en cuenta para poder obtener beneficios de su análisis.

“Identificar los nexos es un proceso de buscar cómo una actividad de valor afecta a otras o es afectada por ellas”.⁷²

El uso de los nexos para obtener beneficios debe estar respaldado por una correcta planeación (como se explicó al inicio del segundo capítulo), para que todas las acciones de la empresa estén encaminadas y optimizadas hacia el logro de un mismo objetivo, que en este caso sería alcanzar determinada ventaja competitiva.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 48.

⁷¹ *Ídem.*

⁷² *Ibid.*, p. 49.

“Los nexos pueden originar una ventaja competitiva en dos formas: mediante la optimización y la coordinación. Con frecuencia reflejan un compromiso entre las actividades para obtener el mismo resultado.”⁷³

Así pues, “es necesario optimizar los nexos que reflejen su estrategia si se quiere alcanzar la ventaja competitiva”⁷⁴

La aplicación de un contrato de arrendamiento financiero internacional en la empresa, puede influir en diversos campos, por ejemplo en las finanzas, en el área tecnológica, en la diferenciación del producto, en los costos, en el pago de impuestos etc.; de manera que los nexos entre estas áreas pueden ser muy provechosos si se utilizan adecuadamente y responden a los objetivos derivados de la planeación.

Por ejemplo, el uso de una tecnología innovadora puede influir en hacer más efectivo y menos costoso el proceso productivo, al tiempo que podría diferenciar el producto de los de la competencia. Ahora, supongamos que los costos de producción disminuyen, entonces la empresa cuenta con mayor capital de trabajo; asimismo, posee liquidez, y algunos beneficios fiscales. Si todos estos factores provenientes de áreas distintas se enfocan a un solo objetivo, digamos, aumentar las utilidades netas, el resultado será más satisfactorio que si dichas ventajas tan solo son concebidas e interpretadas de manera aislada.

Es de vital importancia dejar claro que cada empresa tiene necesidades distintas, dependiendo de su tamaño, sector, industria etc. así que la conveniencia de adquirir determinado bien de capital mediante arrendamiento financiero internacional tendrá que ser previamente analizada, desde el proceso de planeación, como se mencionó anteriormente. Asimismo corresponde a la planeación de la empresa diseñar el plan que ayudará a crear la cadena de valor, que derivará en una ventaja competitiva, ya sea en costos o diferenciación.

⁷³ *Ibid.*, p. 48.

⁷⁴ *Ídem.*

Se menciona lo anterior para dejar claro que el uso de un arrendamiento financiero internacional como medio de financiamiento para obtener un bien de capital, no genera por sí solo la ventaja competitiva para la empresa, sino que, como lo menciona el título del presente trabajo, impulsa la competitividad de las empresas; siempre y cuando se sepan aprovechar sus ventajas, integrándolas a una cadena de valor.

A continuación explicaremos la incidencia del Arrendamiento Financiero Internacional en el logro de una ventaja competitiva.

La empresa debe optar por una estrategia genérica, ya sea sustentada en el liderazgo en costos, o en un producto diferenciado; pero para que dicha estrategia genérica sea sostenible, es necesario que esté respaldada por una cadena de valor.

2.3.2.- Ventaja en costos

Para lograr la ventaja en costos, es necesario comprender el comportamiento de los costos de manera global, para así identificar una ventaja sustentable que contribuya a la elaboración de una Estrategia competitiva.

El comportamiento de los costos de cada actividad de la empresa puede verse afectado por diversas causas e interrelaciones

“El punto de arranque del análisis de costos consiste en definir una cadena de valor y en asignarles a las actividades los costos operativos y los activos”⁷⁵; porque en la empresa hay costos que son más importantes y que merecen especial atención en el análisis: los costos de la cadena de valor.

⁷⁵ *Ibíd.*, p. 63.

Es conveniente dividir la cadena de valor en actividades individuales para identificar y analizar el comportamiento de los costos. Es necesario identificar los grandes componentes del costo, pero no dejar de prestar atención a las actividades más pequeñas, que con el tiempo pudieran significar costos crecientes.

También hay que tener presente que la forma en que se realiza una actividad puede disminuir o aumentar el costo de la misma. “Las diferencias de los competidores plantean la posibilidad de que una actividad sea la fuente de una ventaja o desventaja relativa de costo.”⁷⁶

En este apartado analizaremos únicamente aquellas actividades en las que el arrendamiento financiero internacional tenga participación e influencia para el logro de la ventaja en costos.

La posición que una empresa tenga respecto de sus costos depende de una gran variedad de elementos; de acuerdo con Michael Porter, dicha posición depende el comportamiento de las actividades de valor. “El comportamiento de los costos depende de varios factores estructurales que influyen en ellos y que yo llamo factores de costos”⁷⁷

Para Michael Porter, existen diez factores que rigen el comportamiento de las actividades relacionadas con valores respecto a los costos: economías de escala, aprendizaje, patrón de utilización de la capacidad, nexos, interrelaciones, integración, oportunidad, políticas discrecionales, ubicación y factores institucionales.⁷⁸

A continuación desarrollaremos solo aquellos en los que el Arrendamiento financiero Internacional pudiese tener participación e influencia de manera directa, en caso de estar considerado dentro de la estrategia de la empresa.

- Economías o deseconomías de escala

⁷⁶ *Ibid.*, p. 64.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 67.

⁷⁸ *Ídem.*

Las economías de escala surgen cuando la empresa decide ejecutar determinadas actividades de manera distinta, con el objetivo de hacerlas más eficientes en grandes cantidades; o en la capacidad de disminuir el costo de gastos intangibles (publicidad, investigación y desarrollo) mediante volúmenes de venta mayores. Las economías de escala pueden ser resultado de la eficiencia al realizar una actividad a mayor escala, o al incrementar la infraestructura.⁷⁹

Es importante señalar que una economía de escala no es lo mismo que la utilización de la capacidad, “las economías de escala significan que una actividad que funcione a toda su capacidad resulta más eficiente a una escala mayor”⁸⁰; de manera que una economía de escala requiere que previamente una actividad funcione a toda su capacidad.

Este *factor de costos* puede ser alcanzado mediante la utilización de un arrendamiento financiero internacional, pues una actividad de la empresa que se encuentre utilizando toda su capacidad, puede aumentar la escala de producción al aumentar la infraestructura mediante el uso de un Leasing, reduciendo los costos de la actividad en razón de un volumen mayor.

Las deseconomías se refieren al caso contrario, en el que un aumento en la escala de determinada actividad resulta contraproducente, por ejemplo en industrias sensibles a la moda.⁸¹

- Aprendizaje

El costo de cualquier actividad puede disminuir con el tiempo, cuando ésta se hace más eficiente a causa del aprendizaje. Michael Porter señala que existe diversos mecanismos mediante los cuales el aprendizaje puede aminorar los costos y que abarcan factores como: cambios de diseño, perfeccionamiento de la programación, mejoramiento de la eficiencia de la mano de obra, modificaciones del diseño del producto que facilitan la manufactura, incrementos de la producción,

⁷⁹ Cfr., *Ídem*.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 70.

⁸¹ Cfr., *Ídem*.

procedimientos que permiten mayor utilización de los activos y una adaptación más adecuada de las materias primas al proceso; de manera que las posibilidades son mucho más amplias que el simple hecho de que el personal aprenda y se vuelva más eficiente.⁸²

Es evidente que el uso del arrendamiento financiero internacional puede tener gran influencia en este *factor de costo*, pues se puede introducir maquinaria más eficiente que satisfaga mejor las necesidades de la empresa, de su proceso productivo, y de la cadena de valor. Una vez que se tiene el aprendizaje sobre la actividad, su funcionamiento y sus necesidades, se puede optar por el cambio tecnológico, introduciendo maquinaria más eficiente, la cual puede ser conseguida mediante el Leasing. También habrá ocasiones en las que el cambio tecnológico incorporado en la empresa, podrá representar el aprendizaje por si mismo.

- Patrón de utilización de la capacidad

“Cuando una actividad de valor conlleva un importante costo fijo, este se verá afectado por la utilización de la capacidad”⁸³.

En toda organización existen costos fijos, y éstos pueden resultar inconvenientes cuando la capacidad no es utilizada en su totalidad, pues los gastos de producción de cada producto se incrementan. Utilizar la capacidad al máximo resulta favorable pues disminuye el valor de costos fijos al dividirlo entre la totalidad de la producción.

- Nexos

Para identificar los nexos, mencionados anteriormente, es necesario preguntarse ¿Qué otras actividades en otras partes de la compañía influyen o podrían influir en el costo de realizar esta actividad?⁸⁴

⁸² *Ibid.*, p. 72.

⁸³ *Ibid.*, p. 73.

El leasing puede favorecer el útil aprovechamiento de los nexos; como herramienta de financiamiento, permite dejar capital disponible para que la empresa lo asigne a otras actividades en general, asimismo, al no afectar la liquidez, permite que la empresa siga operando y cumpliendo eficientemente con sus obligaciones en distintas áreas, evitando el endeudamiento innecesario.

Asimismo, en lo que respecta al bien de capital obtenido, también se favorece el aprovechamiento de los nexos; por ejemplo, la utilización de maquinaria más eficiente que construya piezas más acabadas y perfectas, podría eliminar el proceso de inspección y verificación, significando un ahorro de tiempo y recursos.

Asimismo, los mecanismos automatizados podrían hacer que en el proceso productivo se prescindiera de diversas fases utilizadas anteriormente, como aquellas que hubiesen requerido procedimientos manuales. También podría ahorrarse energía eléctrica, pues existe una tendencia en la que la tecnología cada vez pretende hacer más eficiente el uso de la energía; de esta manera se benefician los costos en general.

- Integración

La integración sucede cuando una empresa realiza actividades independientes del proceso productivo por su propia cuenta. Por ejemplo, una compañía dedicada a la fabricación de muebles requiere de camiones para entregarlos al domicilio de sus clientes. La empresa tiene dos opciones: 1.- contratar el servicio de camiones con un proveedor, o 2.- hacerse de su propia flotilla de camiones para brindar el servicio por sí misma.

Si la empresa concluye que le resultaría más favorable tener sus propios camiones que contratar el servicio, entonces puede recurrir al Arrendamiento Financiero como opción de financiamiento para adquirirlos; de esta manera se logra la Integración.

⁸⁴ Cfr., *Ibíd.*, p. 75.

El anterior es un ejemplo que pretende demostrar la integración de manera sencilla. No sería necesario contratar un Arrendamiento Financiero Internacional para conseguir ese tipo de camiones, un Arrendamiento Financiero Nacional sería suficiente y conveniente.

El Leasing ayuda a la integración, sin embargo hay que tener presente que ésta no siempre resulta beneficiosa; pues hay sectores industriales donde la desintegración sería más productiva.

Finalmente, se debe tener presente que el comportamiento de los costos en determinada actividad de valor, puede ser influenciado por más de un factor de los anteriormente mencionados, aunque sea uno el factor predominante. “Los factores frecuentemente interactúan para determinar el costo de una actividad. La interacción asume dos modalidades, se refuerzan, o se contrarrestan.”⁸⁵ Es necesario crear una estrategia en donde los factores que mejoren el costo se refuercen, y aquellos que lo perjudiquen, sean optimizados.

En resumen, respecto de la ventaja en costos, Michael Porter menciona que “Una compañía tendrá este tipo de ventaja si el costo acumulado de realizar todas las actividades de valor es menor que el de sus competidores. La utilidad estratégica de la ventaja depende de su sustentabilidad, y la habrá si a ellos les resulta difícil reproducirla o imitarla.”⁸⁶

Señala también que,

“La posición relativa en costos depende de

- la composición de su cadena de valor frente a los rivales
- la posición relativa frente a los factores de cada actividad”⁸⁷

Y que,

⁸⁵ *Ibid.*, p. 84.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 97.

⁸⁷ *Ídem.*

“Una compañía puede conseguir una ventaja en costos de dos maneras:

- *Controlando los factores de costos.* Una compañía puede obtener una ventaja respecto a los factores de las actividades de valor que representan una proporción significativa de los costos totales.
- *Reconfigurando la cadena de valor.* Una compañía puede adoptar un procedimiento distinto y más eficiente para diseñar, producir, distribuir o comercializar el producto.”⁸⁸

En este apartado hemos explicado cómo es que el arrendamiento financiero internacional puede influir en el logro de la ventaja en costos de una empresa, de acuerdo a lo planteado por Michael Porter. Como se ha observado, lograr la ventaja depende de diversos y muy variados factores, y no podemos esperar que el simple hecho de incluir una operación de Leasing en la planeación sea suficiente; aunque si la operación responde a las necesidades de la empresa, y se usa de manera inteligente, el arrendamiento financiero internacional puede ser el detonante de una ventaja en costos.

El liderazgo, en todos los aspectos del mercado, requiere la permanente búsqueda de oportunidades, la *proactividad* de los dirigentes y trabajadores, la innovación constante y el estudio a detalle de los elementos que participan en el camino hacia tal objetivo.

2.3.3.- Diferenciación

La diferenciación la constituyen las características de una empresa, de los servicios, de los productos, o de la atención a clientes, que la hace distinta a sus competidores. Dichas características únicas son altamente apreciadas por los clientes y la hacen única en su sector industrial.

⁸⁸ *Ibíd.*, p. 99.

Según Michael Porter, la diferenciación puede obtenerse de cualquier parte de la cadena de valor y no únicamente del producto físico o de la mercadotecnia como suele pensarse. La empresa debe diagnosticar qué tipos de diferenciación crean valor para el cliente, para así ofrecer algo especial que aprecien los compradores, sin olvidar el precio bajo.

La diferenciación puede atraer a un grupo numeroso de compradores o a sólo un subconjunto, con necesidades particulares.

Cualquier actividad de la cadena de valor puede facilitar la diferenciación; ésta puede surgir tanto de actividades directas como el ensamblado o procesamiento de pedidos, o de actividades indirectas como el mantenimiento o la programación.

La diferenciación abarca al concepto de calidad, sin embargo ésta se asocia frecuentemente al producto físico, mientras que las estrategias de diferenciación pretenden crear valor para el cliente a lo largo de la cadena.⁸⁹

Michael Porter señala algunos “factores de singularidad”, los cuales la empresa debe identificar para poder desarrollar los medios de crear nuevas clases de diferenciación y para diagnosticar la sustentabilidad de la diferenciación actual. Dichos factores son muy semejantes a los de costo, mencionados anteriormente, y de los cuales ya se explicó la posible incidencia de una operación de Arrendamiento Financiero Internacional.

De manera general, podemos afirmar que la diferenciación se funda en ser mejor que el competidor en determinados aspectos, mientras que la ventaja en costos se fundan únicamente en ser más baratos.

Frecuentemente, la diferenciación puede resultar cara, al requerir costos especiales, debido a que es necesario realizar determinadas actividades de valor de una manera mejor que los competidores; pero en realidad, el resultado dependerá de la situación de la empresa en aquellos *factores de singularidad* (llamados *factores de costos* al analizar los costos).

⁸⁹ Cfr., *Ibíd.*, pp. 119-123.

“Al mismo tiempo que la singularidad a menudo eleva el costo al influir en sus factores, éstos determinan el precio de la diferenciación. La posición de una firma en ellos decidirá cuánto costará una estrategia de diferenciación frente a los competidores”.⁹⁰

Con la anterior, podemos afirmar que existe una estrecha relación entre los factores de costos, y la viabilidad de una estrategia de diferenciación. “Los factores de costos intervienen de modo decisivo en el éxito de las estrategias de diferenciación y tienen grandes consecuencias para la competencia.”⁹¹

Pero ¿cómo puede influir el uso de un arrendamiento financiero internacional en la diferenciación de una empresa?

En primera instancia, es importante dejar claro que la diferenciación puede nacer de una ventaja sustentable en costos, siendo esta forma de diferenciación la más recomendable, pues el impacto en el precio final sería menor, además de contribuir a una diferenciación sustentable. “Su sustentabilidad será mayor si tiene este tipo de ventaja en la ejecución de las actividades que facilitan la diferenciación.”⁹²

Además de las conclusiones que puedan obtenerse al analizar los *factores de singularidad* (abordados anteriormente como *factores de costos*, en el apartado relativo a costos), podemos señalar el siguiente ejemplo:

Si una empresa opta por adquirir mediante el leasing maquinaria u otro tipo de bienes de capital, de alta tecnología y especialización, que participen en el proceso productivo; inmediatamente podría colocarse por encima de sus competidores al tener una ventaja exclusiva.

Probablemente el nuevo bien de capital adquirido mediante leasing ahorre recursos, elimine o acelere procedimientos, permitiendo así a la empresa enfocar

⁹⁰ *Ibid.*, p. 128.

⁹¹ *Ibid.*, p. 129.

⁹² *Ibid.*, p. 159.

sus esfuerzos y recursos en otros sectores apreciados por los clientes, para lograr la diferenciación.

Asimismo, el propio bien de capital puede asignar la diferenciación al producto, por ejemplo al hacer acabados más perfectos, o al eliminar al máximo la probabilidad de futuras fallas en el producto final.

Otro ejemplo puede ser el de una empresa que produce perecederos, y además de venderlos, ofrece al cliente el servicio gratuito o a bajo costo, de transportarlos hasta su domicilio en camiones frigoríficos, lo cual garantiza la frescura para el cliente, y lo libera de contratar un servicio aparte. Esta empresa puede lograr la diferenciación al conseguir una flotilla de camiones especializados, mediante el arrendamiento financiero internacional.

Michael Porter señala que en ocasiones la diferenciación puede aminorar simultáneamente los costos, y una de las causas de ello es que “ocurrió una innovación trascendente que los rivales no han adoptado, como un nuevo proceso automatizado que abate los costos y mejora la calidad”.⁹³

Esta última característica, es plenamente alcanzable para la empresa gracias a una herramienta de financiamiento como lo es el arrendamiento financiero internacional; el cual le permitirá acceder a tecnología avanzada del mercado internacional, sin descapitalizarse, y con la oportunidad de hacerse dueño de la misma al finalizar el contrato.

2.3.4.-Tecnología

En el presente apartado, la participación del leasing internacional es evidente, pues la tecnología la constituye el bien financiado por la arrendadora financiera, mediante el contrato de arrendamiento financiero internacional.

⁹³ *Ibid.*, p. 129.

La tecnología ocupa un papel fundamental en la competencia por diversas razones, en primera instancia, sabemos que el cambio tecnológico normalmente implica mejoras, ya sea un mejor aprovechamiento de recursos, un mejor desempeño, o un funcionamiento más veloz de aquellos procesos para los que es diseñada.

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que el cambio tecnológico no siempre es valioso por sí mismo, y que antes de invertir en tecnología será necesario evaluar y tomar en cuenta diversos factores, así como la estrategia de la empresa y su interés en conseguir o no una ventaja en costos o en diferenciación.

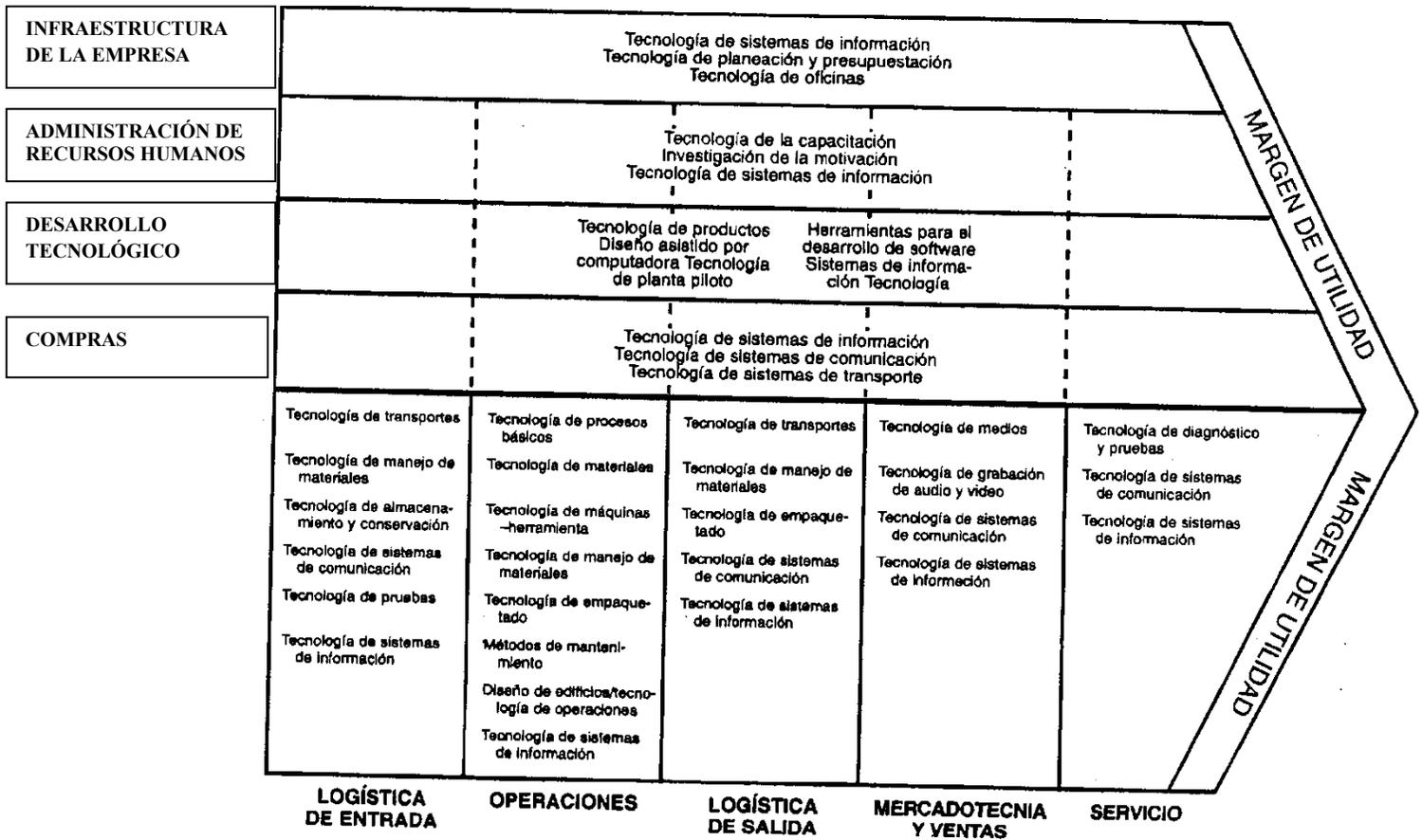
“El cambio tecnológico no es intrínsecamente importante, pero lo es cuando afecta la a la ventaja competitiva y a la estructura de una industria. No todos los cambios aportan beneficios estratégicos; en ocasiones perjudican la posición competitiva de la firma y el atractivo de la industria. Una alta tecnología no garantiza la rentabilidad.”⁹⁴

Según Michael Porter, todas las empresas utilizan gran cantidad de tecnologías, y todo cuanto hacen se basa en algún tipo de ella, asimismo, para conocer la función de la tecnología en la ventaja competitiva será necesario analizar la cadena de valor. La tecnología se halla en toda actividad de valor, por lo que el cambio tecnológico afectará a la competencia de acuerdo a su impacto en cualquiera de ellas.⁹⁵

⁹⁴ *Ibid.*, p. 165.

⁹⁵ *Cfr., Ibid.*, pp. 166-167.

En la siguiente imagen podemos apreciar los distintos tipos de tecnología y las diversas áreas en las que ésta puede influir:



96

Como podemos observar, la tecnología puede intervenir tanto en actividades primarias como en actividades de apoyo.

Pero ¿cómo puede la tecnología influir en la ventaja competitiva?

Evidentemente esto sucederá cuando la tecnología contribuya de manera decisiva a determinar la posición en costos o la diferenciación; incluso, podría contribuir a ambas.

Cuando una empresa opta por utilizar nueva tecnología en determinado proceso, y esa tecnología no ha sido adoptada por su competencia, entonces

⁹⁶ *Ibid.*, p. 168.

inmediatamente la primera se encontrara en una posición ventajosa respecto de las demás. “Si una compañía puede descubrir una tecnología más eficiente para ejecutar una actividad que sus rivales, ganará una ventaja competitiva.”⁹⁷

Asimismo, el desarrollo tecnológico también puede crear nuevas oportunidades en ámbitos distintos a los de su aplicación directa.

Señala Michael Porter, que un notable desarrollo tecnológico no necesariamente consiste en adelantos científicos ni en tecnologías hasta antes desconocidas; pues en muchas ocasiones la ventaja competitiva se debe a cambios simples en la forma de realizar las actividades o al combinar las tecnologías existentes.⁹⁸

En el caso del Arrendamiento Financiero Internacional, consideramos que la mayor fuente de ventaja competitiva puede derivarse de la adquisición de tecnología especializada y avanzada, la cual no se produzca en el país donde los competidores operan; esto debido a que, la contratación de un arrendamiento financiero internacional se justifica al requerir bienes de capital cuya tecnología no se produce en el país donde la empresa opera; pues de lo contrario la operación internacional no tendría demasiado sentido, siendo más conveniente la contratación de un arrendamiento financiero nacional.

Partiendo del análisis anterior, la adquisición de tecnología con mayor especialización le otorga al arrendatario una ventaja sustentable y duradera, al no ser tan fácil de imitar por los competidores, pues el costo de igualar su estrategia se vuelve alto e incluso desconocido para los rivales.

A continuación señalaremos algunos escenarios en los que el cambio tecnológico puede ayudar al logro de la ventaja competitiva.

“El cambio tecnológico reduce los costos o mejora la diferenciación y el liderazgo tecnológico puede sostenerse. El cambio tecnológico aumenta la ventaja competitiva, si aminora el costo o facilita la diferenciación y si puede proteger contra la imitación. [...]

⁹⁷ *Ibid.*, p. 170.

⁹⁸ *Cfr., Ibid.*, p. 171.

El cambio tecnológico modifica los factores de costo o de la singularidad en favor de una compañía. Cuando se modifica la tecnología de una actividad de valor o la de un producto en formas que repercuten en ella, pueden verse afectados su factores. Por tanto, aun cuando se imite el cambio tecnológico, dará una ventaja competitiva a la empresa si ésta los inclina a su favor. [...]

*La introducción del cambio tecnológico se traduce en ventajas para el primer participante, además de las propias de la tecnología. Aun cuando se imita al innovador, el hecho de serlo reportará algunas ventajas del primer innovador en el costo o en la diferenciación que subsisten al esfumarse el liderazgo en costo. [...]*⁹⁹

Asimismo, debemos recordar que el cambio tecnológico que responde a la curva de aprendizaje puede generar diversas mejoras en diversos aspectos, como velocidad, diseño y eficiencia.

Además, el cambio tecnológico no solo puede beneficiar a una empresa en particular, sino que con el tiempo, y al ser imitadas las estrategias del innovador y generalizarse la tecnología empleada, puede contribuir a la mejora de la industria. Aunque puede haber tipos de tecnología que deterioren a la industria, por ejemplo aquellas que reducen las barreras de entrada a la misma.

Otra de las ventajas del uso de la tecnología es que representa innovaciones, y es mediante estas que las empresas pueden hacer frente a los competidores sólidamente establecidos.

Al igual que se ha hecho en apartados anteriores, en el presente, relativo a la tecnología, reiteramos que la misma debe responder a las características y necesidades de la empresa, así como a su planeación, estrategia genérica y estrategia competitiva. De la misma manera, si la tecnología empleada coadyuva con la cadena de valor, entonces será posible crear una ventaja competitiva sustentable.

⁹⁹ *Ibíd.*, p. 172.

Si una empresa decide invertir en tecnología que mejorará los procesos y el producto final, y tiene éxito en ello, deberá ser cuidadosa, pues los competidores intentarán imitarla y sus ventajas estarán en peligro. Algunas maneras de proteger las innovaciones y garantizar la durabilidad de la ventaja competitiva son patentar la tecnología, restringir la información, establecer reglas y políticas para el personal que labora en la empresa, discreción ante los medios de comunicación, etc.

Finalmente, para convertir la tecnología en un arma competitiva, será necesario identificar las tecnologías de la cadena de valor, tanto de la nuestra como de los rivales, incluyendo aquella que participa en los procesos de manufactura, como las que no; identificar las tecnologías relevantes en otras industrias, para determinar si se puede adoptar una tecnología externa; determinar la probable trayectoria de cambio de las principales tecnologías, nunca debe suponerse que una tecnología ya alcanzó su madurez; determinar cuáles tecnologías y posibles cambios son los más importantes para la ventaja competitiva y la estructura de la industria, pues no todas las tecnologías en la cadena de valor serán importantes para la competencia.¹⁰⁰

Los cambios significativos son los que cumplen con lo siguiente:

“

- Crean una ventaja competitiva sustentable por sí mismos.
- Cambian la dirección del costo o de la singularidad en favor de la compañía.
- Aportan las ventajas del primer participante.
- Mejoran la estructura global del sector industrial.”¹⁰¹

La empresa también debe evaluar su capacidad de mantener y aplicar satisfactoriamente la tecnología adquirida, de lo contrario se derrocharán recursos

¹⁰⁰ Cfr., *Ibid.*, p. 199-200.

¹⁰¹ *Ibid.*, p. 200.

con pocas posibilidades de fortalecer su ventaja competitiva. Asimismo, la estrategia tecnológica seleccionada deberá reforzar la ventaja competitiva que se trata de obtener y sostener.¹⁰²

De manera que será necesario que la empresa evalúe cada uno de los aspectos anteriormente mencionados, para determinar cómo y en qué tipo de tecnología debe invertir, resaltando la importancia fundamental de aquellas que repercutan de manera positiva en los costos y en la diferenciación, y que al mismo tiempo resulten sustentables, o en aquellas que ofrezcan la ventaja del primer participante, la cual puede otorgar distintos beneficios, como pueden ser la reputación o las altas utilidades temporales por ser el primero en adoptar determinadas tecnologías y por ser innovador.

Michael Porter señala diversas estrategias para alcanzar la ventaja competitiva, ya sea mediante el liderazgo en costos o mediante la diferenciación. En el presente trabajo solo abordamos aquellas que consideramos podrían tener alguna relación con la operación de arrendamiento financiero internacional, enfocándonos principalmente en la logística de entrada, el proceso productivo y la logística de salida del producto o servicio, por ser en esas áreas donde sería más viable y tendría mayores efectos positivos la aplicación de la operación.

Además, las diversas estrategias mencionadas por Michael Porter para alcanzar la ventaja competitiva, que no abordamos en el presente estudio responden más bien a la organización, administración, estructura interna, capacidad de negociación, relaciones y políticas que tenga la empresa; de manera que las consecuencias de un arrendamiento financiero internacional no tendrían una relación directa con ellas.

Reiteramos que en el presente estudio consideramos al arrendamiento financiero internacional como impulsor de la competitividad, esto quiere decir, que influye en determinadas áreas y se convierte en un elemento que impulsa y ayuda alcanzar la ventaja competitiva, pero que en ningún momento la representa por sí solo, sino

¹⁰² Cfr., *Ídem*.

que contribuye al establecimiento de una cadena de valor, que con la correcta planeación y administración derivará en la ventaja competitiva deseada.

CAPÍTULO 3

EL PAPEL DEL LEASING INTERNACIONAL EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

3.1.- El leasing y la internacionalización

Empecemos por definir ¿Qué es internacionalización?:

Internacionalización es un proceso en el que una empresa nacional comienza a tener participación en mercados internacionales, ya sea que sus productos o servicios se vendan en el extranjero, o que además tenga instalaciones productivas en un país distinto al suyo, ampliando así su capacidad de producción y el mercado al que tiene acceso. Frecuentemente las empresas que logran internacionalizarse lo hacen debido a que se han consolidado en el mercado nacional; aunque también existen empresas que nacen con la intención de colocarse en el mercado extranjero desde sus inicios.

En nuestro país, ProMexico, que es un organismo del gobierno federal, bajo la forma de fideicomiso público, considerado entidad paraestatal, que se encuentra sectorizado a la Secretaría de Economía y cuya misión es “promover la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social del país y al fortalecimiento de la imagen de México como socio estratégico para hacer negocios”¹⁰³, tiene entre sus objetivos el promover la internacionalización de las empresas mexicanas.

ProMéxico define a la internacionalización de la siguiente manera:

¹⁰³ s/autor, *Misión, visión, valores y objetivos*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/Mision_vision_valores_y_objetivos, [consulta: 19 de febrero de 2014].

“La internacionalización de empresas mexicanas es el proceso mediante el cual una empresa realiza operaciones en el extranjero, consolidando la presencia de sus productos o servicios; además de establecer una inversión de operaciones que le asegure una participación permanente en uno o más mercados en el exterior.”¹⁰⁴

La decisión de internacionalización implica la participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas. La Internacionalización se entiende cuando las empresas mexicanas cuentan con un brazo comercial o productivo en el exterior mediante el cual, coloca sus productos y servicios en uno o más mercados externos. ProMéxico entiende por internacionalización que las empresas mexicanas cuenten con un brazo comercial o productivo en el exterior, mediante el cual la empresa mexicana coloque sus productos y servicios en uno o más mercados externos.¹⁰⁵

Sin embargo, existen otras perspectivas dentro de las cuales la internacionalización comprende cualquier tipo de actividad empresarial realizada en el exterior, sin importar si hay o no exportaciones:

“El concepto de internacionalización no se refiere a un tipo de negocio internacional concreto, como por ejemplo el de la exportación, sino al conjunto de todos ellos, ya que una empresa puede estar realizando diferentes negocios en cada uno de los mercados exteriores a los que se dirige.”¹⁰⁶

Los negocios internacionales a los que se refiere el párrafo anterior son:

¹⁰⁴ s/autor, *Internacionalización*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_es/promexico/Internacionalizacion, [consulta: 19 de febrero de 2014].

¹⁰⁵ s/autor, *Qué es la internacionalización*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_ca/promexico/Que_es_la_internacionalizacion, [consulta: 19 de febrero de 2014].

¹⁰⁶ Gloria García, *Estrategias de internacionalización de la empresa. Cómo realizar negocios internacionales*, Madrid, Ediciones Pirámide, 2012, p. 20.

Comercio exterior: de naturaleza eminentemente comercial, que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre empresas localizadas en países distintos. Incluye la importación y la exportación.

Cooperación contractual: de naturaleza cooperativa, consistente en acuerdos entre empresas de diferentes países, con el fin de lograr un objetivo común; acreditado mediante un documento contractual. Los acuerdos internacionales de cooperación empresarial pueden tener distintos fines, ya sean productivos, comerciales, de investigación y desarrollo, financieros, etc.

Inversión en otra empresa: de naturaleza inversora, consiste en la Inversión Extranjera Directa, que puede ser mediante la constitución de una empresa nueva, la adquisición de una ya existente en el país extranjero, o la participación en la misma.

Proyectos en mercados exteriores: difíciles de definir por su diversidad y complejidad, son un tipo de negocio internacional que incluye múltiples actividades, que puede incorporar distintas combinaciones de exportación, importación, cooperación, e incluso de inversión en el exterior.¹⁰⁷

Cada uno de ellos implica la internacionalización de la empresa. Sin embargo, en el presente trabajo, abordamos especialmente la definición dada por ProMéxico, pues consideramos que la exportación, o la colocación de productos y servicios nacionales en el extranjero está estrechamente ligada con la competitividad de la empresa, de la cual el leasing internacional es un aliciente. Asimismo por los beneficios que representa para la economía mexicana la internacionalización en ese sentido.

El leasing y la internacionalización

Como vimos en el capítulo anterior, el uso del Leasing Internacional puede mejorar el proceso productivo de la empresa, o brindar competitividad de distintas formas; asimismo dejamos claro que una de los requerimientos para alcanzar ventajas

¹⁰⁷ Cfr. *Ibíd.*, pp. 20-21.

competitivas es la pro-actividad y la constante búsqueda de oportunidades. En este contexto, la empresa que ya ha tenido participación, contacto, y relaciones con el extranjero al haber contratado un servicio financiero internacional como lo es el Leasing, ha ampliado sus horizontes, por lo que naturalmente tendrá interés en recurrir e incurrir en nuevos tipos de negocios internacionales.

Importación

Consideramos que el uso de un arrendamiento financiero internacional no tiene una participación directa en la internacionalización de la empresa por vía de la importación; sin embargo, sí pudiese existir cierta influencia de la cual derivaría esta operación de comercio exterior. A continuación se mencionan algunos ejemplos:

Costo de insumos. Si la empresa se ha enfocado en la reducción de costos, y ha encontrado en el leasing un impulsor de dicha ventaja, entonces es probable que busque materias primas o insumos más baratos para su producción; si encuentra mejores costos en el mercado internacional, entonces será viable que los importe.

Insumos especiales. Si la maquinaria adquirida mediante el Leasing Internacional tiene un grado avanzado de especialización y requiere insumos que solo se produzcan en el extranjero, entonces también se estará fomentando la importación.

Calidad de los insumos. Si la empresa basa su estrategia y su ventaja competitiva en la calidad de sus productos, misma a la que hubiese contribuido la adopción del Leasing Internacional, entonces es posible que, de no encontrar dicha calidad en insumos del mercado nacional, se proceda a optar por el mercado internacional.

Proveedores. Si la empresa ha logrado ampliar su capacidad de producción debido a la maquinaria adquirida, y en caso de que los productores locales no satisfagan la demanda de insumos o los plazos de entrega que la empresa en cuestión exige, entonces ésta puede conseguir los suministros necesarios

mediante la importación. En otras palabras, cuando los proveedores locales no cumplan con los requerimientos cualitativos y cuantitativos del producto: calidad, tiempo de entrega, cantidad solicitada y precio.

Exportación. Finalmente, debemos mencionar que si la empresa ha decidido exportar, en muchas ocasiones es probable que antes se recurra a la importación de insumos; esto debido a la constante búsqueda de eficiencia mediante la calidad y costos bajos.

Exportación

Consideramos que el uso del arrendamiento financiero internacional si puede tener una participación directa en el logro del objetivo de la internacionalización por medio de la exportación, siempre y cuando se haya desarrollado la estrategia adecuada que incluya a esta alternativa de financiamiento en sus planes.

A continuación señalaremos los requisitos que una empresa necesita para comenzar a exportar; posteriormente, analizaremos cómo participa el Leasing internacional en éste proceso.

Requisitos para que una empresa mexicana se internacionalice por medio de la exportación

El primer paso para que una empresa se internacionalice, es analizar la conveniencia de hacerlo, decidirlo, y hacer una planeación encaminada a dicho objetivo, para posteriormente formular una estrategia de acuerdo a las características y necesidades de la misma.

Pueden existir diversas razones por las que la empresa desea exportar, como pueden ser: búsqueda de crecimiento y competitividad; búsqueda de nuevos mercados donde colocar sus productos cuando el mercado nacional ya se

encuentra cubierto; aprovechar la capacidad productiva sin utilizar, búsqueda de diversificación de mercados, etc.

Sin embargo, es recomendable analizar si los objetivos que se desean pueden ser alcanzados en el mercado nacional antes que en el internacional, esto debido a que generalmente el mercado internacional requiere una mayor competitividad, y si tal no ha sido alcanzada en el mercado interno, será difícil alcanzar una posición satisfactoria en el extranjero. Además, la exportación implica forzosamente la competitividad previa.

“En otras palabras, se debe comprobar si la exportación es la estrategia más adecuada para conseguir el fin que la empresa busca con la exportación.”¹⁰⁸

En el presente estudio, tomamos como punto de partida uno de los objetivos más comunes que la empresa busca conseguir con la exportación, que es el de incrementar sus ventas y ganancias teniendo presencia en el mercado extranjero, además del crecimiento y prestigio que el éxito le podría traer.

Una vez definido el objetivo genérico, procedemos a señalar a grandes rasgos las características que la empresa deberá tener para dar el paso hacia la internacionalización por medio de la exportación.

Nos referimos a características internas que la empresa debe tener para poder exportar, y no al plan de exportación, el cual implica diversas acciones y análisis como son búsqueda de información, investigación de mercados exteriores, estudios de mercado, búsqueda de clientes, etc.; mucho menos nos referimos a la operación de comercio exterior, que consiste en llevar a cabo la exportación.

Así pues, el escenario previo y las condiciones que la empresa debe cumplir para lograr el objetivo común señalado anteriormente mediante la exportación, son las siguientes:

- *Ser competitivo.* Este es el principal requerimiento que la empresa exportadora deberá cumplir; ya sea que lo haya alcanzado en el mercado

¹⁰⁸ *Ibíd.* p. 93.

interno; o bien, si se trata de una empresa con enfoque exportador desde sus inicios, que sea eficaz, eficiente, y que sus productos representen dicha competitividad. La exportación implica forzosamente a la competitividad como un escenario previo. En el capítulo anterior hemos dejado claro qué es, y lo que implica éste concepto.

- *Información.* Es necesario conocer en qué consiste y todas las implicaciones del proceso de exportación; estar enterado de los tratados comerciales celebrados por México y con qué países; los incentivos que el gobierno ofrece a las empresas exportadoras, como pueden ser cursos de capacitación, financiamiento a bajo costo, beneficios fiscales, etc.; tener información del país de destino y del mercado al que se desea ingresar, por ejemplo la situación económica, política y social del país, la ubicación geográfica y los medios de transporte, los requerimientos técnicos, legales y culturales que habrían de satisfacerse; los posibles clientes; los competidores; la cantidad de demanda que la empresa podría satisfacer; entre otras cosas.
- *Infraestructura.* La empresa debe tener las instalaciones necesarias para producir lo suficiente, de manera que la exportación sea rentable, y se garantice el cumplimiento periódico de pedidos de los futuros clientes. Asimismo, debe contar con el adecuado espacio de almacenamiento.
- *Capacidad productiva.* Está ligada con el punto anterior, pero también incluye a los trabajadores, al abastecimiento de insumos, a la maquinaria necesaria en el proceso productivo y al cubrimiento de cuotas de producción. Es necesario recordar que, generalmente, el precio por unidad suele reducirse a mayor volumen de exportación.
- *Producto.* Que deberá ser bien apreciado en el mercado de destino, y cumplir con las distintas normas que exige el país importador; deberá ser un producto de precio y calidad que satisfaga las expectativas de los consumidores. El producto habrá de estar adaptado a las preferencias del mercado al que se dirige; es decir, llevar un proceso de tropicalización.

- *Financiamiento.* Cada uno de los puntos anteriores no podría realizarse sin los recursos suficientes. La empresa podrá aportar algunos, pero no puede quedarse sin liquidez ni capital de trabajo; de manera que el financiamiento es fundamental. Si para operar en el mercado nacional, el financiamiento es vital, resulta obvio que la internacionalización de la empresa requerirá de una fuente de financiamiento apta a las necesidades de la empresa.
- *Estrategia de internacionalización.* Que incluye el enfoque internacional necesario que coadyuvará al logro de las condiciones óptimas para emprender la exportación. Dicha estrategia optimizara las fortalezas y sanara las deficiencias de la empresa; deberá incluir a todas las áreas de la misma.

Una vez reunidos los requisitos anteriores, podemos considerar que la empresa cuenta con capacidad para exportar, y puede proceder al diseño y ejecución de un plan de exportación.

El Leasing Internacional y su influencia en la internacionalización de la empresa por vía de la exportación

¿Qué relación tendría el uso del arrendamiento financiero internacional con la internacionalización de la empresa? Podemos dar respuesta a esa pregunta analizando la incidencia del leasing internacional en cada uno de los elementos internos que la empresa necesita para exportar, planteados anteriormente:

- *Ser competitivo.* En el capítulo anterior se ha explicado cómo es que el arrendamiento financiero internacional puede influir en la competitividad de una empresa, al favorecer el logro de una ventaja competitiva, ya sea en costos o mediante la diferenciación; asimismo el hecho de poseer tecnología moderna y especializada redundará en elementos que proporcionan competitividad siempre que sepan aprovecharse.
- *Información.* Aquí el leasing internacional no tiene participación directa, sin embargo si pudiese existir cierta influencia. Al recurrir a una fuente de

financiamiento internacional, se entra en contacto con información sobre otras fuentes de financiamiento disponibles en el mercado internacional, así como de los bienes de capital disponibles, sus características y costos; y de manera voluntaria o involuntaria se despierta un interés en el ámbito de los mercados extranjeros. Así, la empresa se forja una visión más amplia.

- *Infraestructura.* Es evidente que el arrendamiento financiero internacional contribuye de manera positiva en este punto, pues el objeto del arrendamiento es precisamente un bien de capital, el cual significa una mejora de las instalaciones productivas.
- *Capacidad productiva.* Al adquirir nueva maquinaria que participará en el proceso de producción, o en el servicio proporcionado, la capacidad productiva puede aumentar, alcanzando mayores cantidades en menor tiempo.
- *Producto.* El bien de capital adquirido mediante leasing influirá en el producto si el primero es utilizado en alguna etapa del proceso productivo. Dependiendo la maquinaria arrendada y la estrategia de la empresa, el producto puede tener mayor calidad, resultar más barato, o poseer alguna característica especial que los competidores no tengan.
- *Financiamiento.* El arrendamiento financiero internacional constituye por sí solo un medio de financiamiento; permite costear grandes cantidades a plazos mayores que otras fuentes de financiamiento. La empresa debe evaluar si esta opción es la adecuada para sus necesidades y objetivos.
- *Estrategia de internacionalización.* La decisión de contratar un arrendamiento financiero internacional puede ser resultado de las aspiraciones de una empresa por participar en el comercio exterior; el recurrir a esta opción de financiamiento puede ser parte de la estrategia de la empresa.

3.2.- Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y el Arrendamiento Financiero Internacional

A lo largo del presente trabajo hemos abordado las ventajas que el arrendamiento financiero internacional proporciona para la competitividad y la participación que tiene en la internacionalización de la empresa; hemos señalado que permite tener acceso a tecnología especializada y a bienes de capital no existentes en el mercado nacional; se ha explicado que puede ser una fuente de financiamiento muy provechosa si las características y objetivos de la empresa le permiten incluirlo en su planeación, entre otros beneficios.

Sin embargo, son pocas las empresas que acceden a esta alternativa de financiamiento, algunas por desconocimiento, otras por incapacidad.

En general, las grandes empresas de nuestro país cuentan con la capacidad y los recursos necesarios para tener acceso al leasing internacional; es decir, pueden ser evaluadas por las entidades financieras internacionales que prestan el servicio y obtener resultados positivos; también pueden solicitar financiamiento para bienes de capital de alta especialización y pagar establemente las cuotas mensuales constituidas por la amortización y la tasa de interés que un contrato de arrendamiento financiero internacional implica; asimismo, son capaces de aprovechar en su totalidad el funcionamiento del bien arrendado, aumentando su producción o mejorando su calidad.

No es así para las PYME, que encontrarían diversas dificultades para contratar y sostener una operación de este tipo, principalmente por su tamaño, y por su capacidad productiva.

El principal inconveniente son las dimensiones de la operación, la cual puede resultar muy grande para la estructura de una empresa pequeña o que se encuentra en desarrollo; es decir, los pagos por amortización y tasa de interés pueden resultar muy altos para una empresa que probablemente no pueda siquiera aprovechar al máximo el bien de capital obtenido, o que si bien pudiese

aprovecharlo, sus ventas o sus ingresos no serían los suficientes para cubrir satisfactoriamente los costos de la operación. Además resultaría verdaderamente complicado y es demasiado improbable que una entidad financiera internacional accediese a otorgar un financiamiento de este tipo a una PYME.

Una PYME puede tener acceso a financiamiento nacional, y es poco probable que se interese por un arrendamiento financiero internacional, porque éste último estaría principalmente enfocado a conseguir un bien de capital especializado y quizá inexistente en el mercado nacional (de lo contrario no tendría sentido acudir a financiamiento internacional, cuando las necesidades de la empresa pudiesen satisfacerse mediante un financiamiento nacional que implica gestiones más sencillas y posiblemente menos costosas), y, a menos que su sector industrial lo requiera, pensar en el financiamiento internacional sería un objetivo secundario, e incluso inadvertido.

Por esa razón, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas suelen recurrir solo a financiamientos nacionales, porque sus requerimientos y necesidades de bienes de capital son satisfechos en el mercado local, o bien, porque para una PYME resultaría inconveniente e incluso contraproducente contratar un servicio financiero de tales dimensiones.

Así pues, en las circunstancias dadas, la alternativa de financiamiento aquí estudiada no puede otorgar sus beneficios ni ser aprovechada por gran parte de las empresas en México, pues es el caso que la mayoría de éstas son micro, pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, son precisamente las PYME las que necesitan mayor apoyo, respaldo e incentivos por ser de vital importancia para la actividad y el desarrollo económico de nuestro país.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional

de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.¹⁰⁹

Es pues evidente, que las PYME necesitan ser apoyadas para permanecer, fortalecerse y crecer y también fomentar su participación en el mercado internacional, es decir, brindarles asistencia e impulsarlas para que se conviertan en exportadoras.

El gobierno federal ya se encarga de brindar apoyo a tales empresas mediante diversos programas y dependencias gubernamentales con fines diversos, encaminados a un mismo objetivo.

Así pues, se les ofrece apoyo mediante cursos de capacitación, asesoramiento, financiamiento, etc. pero es necesario que tales programas tengan mayor alcance.

3.3.- Beneficios del leasing internacional para las PYME

En el apartado anterior hemos explicado que el arrendamiento financiero internacional no es compatible con las pequeñas y medianas empresas, entonces, ¿cómo es que esta operación puede traer beneficios para las PYME?

La respuesta está en las cadenas de suministro, es decir, en las cadenas productivas que se crean cuando un productor grande comienza a incrementar sus ventas, por ejemplo, cuando logra colocar sus productos en el mercado internacional, lo cual implica la necesidad de aumentar la producción y por lo tanto de una mayor demanda de insumos y materia prima, mismos que pueden ser proveídos satisfactoriamente por las pequeñas y medianas empresas. A su vez, las PYME pueden aumentar su demanda hacia otras PYME y hacia las micro empresas, activando así cadenas productivas que impulsan la actividad

¹⁰⁹ s/autor, *PYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>, [consulta: 31 de marzo de 2014].

económica y la creación de empleos. De esta manera las PYME estarían exportando su producción de manera indirecta.

En esta estrategia toma gran importancia la banca de desarrollo, conformada por instituciones que tienen como objetivo promover y financiar los sectores que les han sido encomendados de acuerdo con la planeación de desarrollo que el Estado haya determinado.

“Las instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales; así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas leyes orgánicas.”¹¹⁰

Dentro de dichas instituciones, tenemos a Nacional Financiera, cuya Misión institucional es la siguiente:

“Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional”.¹¹¹

Nacional Financiera cuenta con un programa de cadenas productivas, mediante el cual proporciona apoyo y asesoría a pequeñas y medianas empresas que participan en el suministro de mercancías a las grandes empresas exportadoras. Dentro de los apoyos que proporciona se encuentra el factoraje, que les permite a

¹¹⁰ s/autor, *Banca de Desarrollo*, [en línea], México, SHCP, Dirección URL: http://www.shcp.gob.mx/apartadoshaciendaparatodos/banca_desarrollo/index.html, [consulta: 20 de noviembre de 2015].

¹¹¹ s/autor, *Misión Institucional, Objetivos y Metas*, [en línea], México, Nacional Financiera, Dirección URL: <http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/nuestra-estrategia/nuestra-estrategia.html>, [consulta: 20 de noviembre de 2015].

las PYME contar con liquidez para continuar con su proceso productivo y satisfacer sus propias necesidades y las de sus clientes.

Mediante el factoraje, Nacional Financiera otorga a las PYME créditos respaldados en las facturas y en sus cuentas por cobrar, permitiéndoles tener liquidez y capital circulante para continuar con sus procesos productivos, sin tener que esperar el pago de los compradores.

Los beneficios que este programa brinda a los proveedores son los siguientes:

- Obtener liquidez para realizar más negocios.
- Reducir gastos de cobranza y mejorar la eficiencia del capital de trabajo de su negocio.
- Disponer de los recursos de manera inmediata, en forma electrónica y eligiendo al banco de su preferencia para operar.
- Realizar las transacciones desde la empresa en un sistema amigable y sencillo.
- Acceso a capacitación y asistencia técnica.
- Crear un historial crediticio, brindando la posibilidad de acceder a otros esquemas de financiamiento.¹¹²

Para acceder a estos beneficios, los proveedores de insumos deben afiliarse a alguna Cadena Productiva Nafinsa. Asimismo, para dar impulso a las cadenas productivas, Nafinsa también le ofrece el esquema de factoraje a las grandes empresas, anticipando sus cuentas por cobrar. El requisito es que dichas empresas registren ante la institución su cadena productiva.

¹¹² Cfr. s/autor, *Cadenas Productivas*, [en línea], México, Nacional Financiera, Dirección URL: http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/cadenas-productivas/caden_productivas.html, [consulta: 21 de noviembre de 2015].

CAPÍTULO 4

REGÍMENES ADUANEROS

4.1.- Régimen aduanero de importación para las mercancías arrendadas

Aunque el estudio de la operación de comercio exterior no es objetivo del presente trabajo, al comprender el funcionamiento del leasing internacional surge de manera ineludible la siguiente pregunta: ¿bajo qué régimen de importación ingresa al país la mercancía objeto de un contrato de arrendamiento financiero internacional?

En nuestro país, las mercancías provenientes de los mercados internacionales pueden ingresar bajo distintos regímenes aduaneros, los cuales implican diversas características para la entrada, la permanencia y la posible salida del país del bien importado. En el pedimento se debe informar el destino que se pretende dar a la mercancía importada.

El artículo 90 de la Ley aduanera, contempla seis regímenes con sus respectivas variantes:

ARTICULO 90. Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

- A.** Definitivos.
 - I.** De importación.
 - II.** De exportación.
- B.** Temporales.

- I. De importación.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- II. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.
- C. Depósito Fiscal.
- D. Tránsito de mercancías.
 - I. Interno.
 - II. Internacional.
- E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.
- F. Recinto fiscalizado estratégico.¹¹³

Mientras el artículo 91, indica la obligación de señalar y solicitar un régimen aduanero para las mercancías:

ARTICULO 91. Quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional deberán señalar en el pedimento el régimen aduanero que solicitan para las mercancías y manifestar bajo protesta de decir verdad el cumplimiento de las obligaciones y formalidades inherentes al mismo, incluyendo el pago de las cuotas compensatorias.¹¹⁴

Ante tales disposición surge la siguiente pregunta: ¿bajo qué régimen de importación debe ingresar una mercancía que no sabemos si regresará o no al

¹¹³ Ley Aduanera, Diario Oficial de la Federación, México, 15 de diciembre de 1995, última reforma publicada el 09/12/2013.

¹¹⁴ *Ibid.*

país de origen, ni en qué plazo? Dicha pregunta surge haciendo referencia al contrato de arrendamiento financiero internacional en su forma más ortodoxa, que implica la existencia de diversas opciones para finalizar el contrato y que ya fueron descritas en el capítulo I, las cuales son: prorrogar; adquirir el bien objeto del contrato a un precio residual; o participar junto con el arrendador en la venta del bien a un tercero.

Para evitar conflictos, la manera más sencilla de abordar la situación es la de adoptar el régimen definitivo de importación, al cual le dan fundamento legal los siguientes artículos de la Ley Aduanera:

ARTICULO 95. Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.

ARTICULO 96. Se entiende por régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.¹¹⁵

Si el bien importado ingresa de manera definitiva, y al final del contrato el arrendador desea convertirse en comprador, no se presentaría ningún problema, pues la mercancía ya se encontraría de manera legal dentro del país.

Tampoco se presentaría problema alguno si el arrendatario elige la opción de vender el bien a un tercero, en sociedad con la arrendadora, siempre y cuando dicho tercero se encuentre en el país en que se realizó la importación definitiva.

Asimismo, no habría complicaciones si el arrendatario decide prorrogar el contrato; pero tal situación sería momentánea, mientras dure la prórroga, pues al final de esta, nos encontraríamos nuevamente en la situación inicial.

¹¹⁵ *Ibíd.*

Sin embargo, la problemática surge si la mercancía se importó bajo el régimen de importación definitiva, y al final del contrato, o en su caso, de la prórroga, el arrendador no desea quedarse con el bien objeto del contrato, sino venderlo a un tercero en sociedad con la arrendadora, pero dicho tercero se encuentre fuera del país donde se realizó la importación definitiva del bien.

¿Cuál sería la complicación de éste último escenario planteado?

La respuesta es que los costos totales de la operación de arrendamiento financiero internacional aumentarían, al aumentar las gestiones y los costos generados por la operación de comercio exterior, pues de entrada se habrían tenido que pagar las contribuciones y aprovechamientos correspondientes al régimen de importación definitiva como son: impuesto general de importación; impuesto al valor agregado; impuesto sobre automóviles nuevos, en su caso; cuotas compensatorias, en su caso; y derecho de trámite aduanero. A esto sumémosle que, al terminar el plazo por el cual fue contratado el arrendamiento, y al hacer la venta del bien a un tercero que se encuentra en otro país, se tendrían que pagar los costos de la nueva exportación de la mercancía (costos correspondientes por la importación de la mercancía a un país distinto), los cuales dependerán de la legislación del país de destino y de la existencia o no de un tratado de libre comercio celebrado con México.

Ante tal situación, una de las soluciones es la de hacer los pagos correspondientes por una importación definitiva, y al finalizar el plazo del contrato, al vender el bien a un tercero que se encuentra en otro país, realizar los pagos correspondientes por una exportación definitiva. Este es un camino válido, pero que afecta los costos y quizá la conveniencia de la contratación de un arrendamiento financiero internacional.

¿Podrían entonces los bienes objeto de arrendamiento financiero internacional ingresar al país bajo el régimen aduanero de importación temporal?

Para responder esa pregunta es necesario citar diversos artículos de la Ley Aduanera, para posteriormente hacer un análisis de los mismos.

Las disposiciones más importantes para nuestro caso de estudio se encuentran resaltadas, y los artículos se citan en orden numérico.

ARTICULO 63-A.- Quienes introduzcan mercancías al territorio nacional bajo un programa de diferimiento o de devolución de aranceles, estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que corresponda, de acuerdo con lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte, en la forma que establezca la Secretaría mediante reglas.

ARTICULO 104. Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera se sujetarán a lo siguiente:

I.No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias.

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable en los casos previstos en los artículos 63-A, 105, 108, fracción III, 110 y 112 de esta Ley.

II. Se cumplirán las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.

ARTICULO 105. La propiedad o el uso de las mercancías destinadas al régimen de importación temporal **no podrá ser objeto de transferencia o enajenación, excepto entre maquiladoras, empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía y empresas de comercio exterior que cuenten con registro de esta misma dependencia,** cuando cumplan con las condiciones que establezca el Reglamento.

ARTICULO 106. Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado, por los siguientes plazos:

[...]

V. Hasta por diez años, en los siguientes casos:

a) Contenedores.

b) **Aviones, avionetas y helicópteros**, destinados a ser utilizados en las líneas aéreas con concesión o permiso para operar en el país, así como aquéllos de transporte público de pasajeros siempre que, en este último caso, proporcionen, en febrero de cada año y en medios electrónicos, la información que señale mediante reglas el Servicio de Administración Tributaria.

c) **Embarcaciones** dedicadas al transporte de pasajeros, de carga y a la pesca comercial, las embarcaciones especiales y los artefactos navales, así como las de recreo y deportivas que sean lanchas, yates o veleros turísticos de más de cuatro y medio metros de eslora, incluyendo los remolques para su transporte, siempre que cumplan con los requisitos que establezca el Reglamento.

Las lanchas, yates o veleros turísticos a que se refiere este inciso, podrán ser objeto de explotación comercial, siempre que se registren ante una marina turística.

d) Las casas rodantes importadas temporalmente por residentes permanentes en el extranjero, siempre y cuando cumplan con los requisitos y condiciones que establezca el Reglamento. Las casas rodantes podrán ser conducidas o transportadas en territorio nacional por el importador, su cónyuge, sus ascendientes, descendientes o hermanos, siempre que sean residentes permanentes en el extranjero o por cualquier otra persona cuando viaje a bordo el importador.

e) **Locomotoras, carros de ferrocarril** y equipo especializado relacionado con la industria ferroviaria que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

La forma oficial que se utilice para efectuar importaciones temporales de las mercancías señaladas en esta fracción, amparará su permanencia en territorio nacional por el plazo autorizado, así como las entradas y salidas múltiples que efectúen durante dicho plazo. **Los plazos a que se refiere esta fracción podrán prorrogarse mediante autorización, cuando existan causas debidamente justificadas.**

[...]

Las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente de conformidad con este artículo, deberán retornar al extranjero en los plazos previstos, en caso contrario, se entenderá que las mismas se encuentran ilegalmente en el país, por haber concluido el régimen de importación temporal al que fueron destinadas

ARTICULO 108. Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado, siempre que cumplan con los requisitos de control que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

La importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción I, incisos a), b) y c) de este artículo, se sujetará al pago del impuesto general de importación en los casos previstos en el artículo 63-A de esta Ley y, en su caso, de las cuotas compensatorias aplicables.

Las mercancías importadas temporalmente por las maquiladoras o empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, al amparo de sus respectivos programas, podrán permanecer en el territorio nacional por los siguientes plazos.

- I. Hasta por dieciocho meses, en los siguientes casos:
 - a) Combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación.
 - b) Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación.
 - c) Envases y empaques.

- d) Etiquetas y folletos.
- II. Hasta por dos años, tratándose de contenedores y cajas de trailers.
- III. **Por la vigencia del programa de maquila o de exportación, en los siguientes casos:**
- a) **Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo.**
 - b) Equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo.
 - c) Equipo para el desarrollo administrativo.

En los casos en que residentes en el país les enajenen productos a las maquiladoras y empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, así como a las empresas de comercio exterior que cuenten con registro de la Secretaría de Economía, se considerarán efectuadas en importación temporal y perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante, siempre que se cuente con constancia de exportación.

Las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente de conformidad con este artículo deberán retornar al extranjero o destinarse a otro régimen aduanero en los plazos previstos. En caso contrario, se entenderá que las mismas se encuentran ilegalmente en el país, por haber concluido el régimen de importación temporal al que fueron destinadas.

ARTICULO 109. Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía deberán presentar ante las autoridades aduaneras, declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que retornen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retornen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional, conforme a lo que establezca el Reglamento.

Los contribuyentes a que se refiere este artículo, podrán convertir la importación temporal en definitiva, siempre que paguen las cuotas compensatorias vigentes al momento del cambio de régimen, el impuesto general de importación actualizado en los términos del artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación, a partir del mes en que las mercancías se importaron temporalmente y hasta que se efectúe el cambio de régimen.

[...]

ARTICULO 110.- Las maquiladoras y empresas con programas de exportación **deberán pagar el impuesto general de importación** que se cause en los términos de los artículos 56 y 104 de esta Ley, los derechos y, en su caso, las cuotas compensatorias aplicables, **al efectuar la importación temporal de la maquinaria y el equipo a que se refiere el artículo 108, fracción III de esta Ley, y podrán cambiar al régimen de importación definitiva dichos bienes, dentro de los plazos a que se refiere el artículo 108 de esta Ley, efectuando el pago de las contribuciones que correspondan.**

ARTICULO 111. Los productos resultantes de los procesos de transformación, elaboración o reparación, que retornen al extranjero darán lugar al pago del impuesto general de exportación correspondiente a las materias primas o mercancías nacionales o nacionalizadas que se les hubieren incorporado conforme a la clasificación arancelaria del producto terminado.

Para calcular el impuesto general de exportación se determinará el porcentaje que del peso y valor del producto terminado corresponda a las citadas materias primas o mercancías que se le hubieren incorporado.

Cuando no se lleve a cabo la transformación, elaboración o reparación proyectada de las mercancías importadas temporalmente, se permitirá el retorno de las mismas sin el pago del impuesto general de importación, siempre y cuando las maquiladoras, así como las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía comprueben los motivos que han dado lugar al retorno de las mercancías en los casos en que la autoridad así lo requiera.

ARTICULO 112. Las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, **podrán transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente, a otras maquiladoras o**

empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, que vayan a llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, **o realizar el retorno de dichas mercancías, siempre que tramiten un pedimento de exportación a nombre de la persona que realice la transferencia, en el que se efectúe la determinación y pago del impuesto general de importación correspondiente** a las mercancías de procedencia extranjera conforme a su clasificación arancelaria, en los términos del artículo 56 de esta Ley, considerando el valor de las mercancías, al tipo de cambio vigente en la fecha en que se efectúe el pago, **y conjuntamente se tramite un pedimento de importación temporal a nombre de la empresa que recibe las mercancías**, cumpliendo con los requisitos que señale la Secretaría mediante reglas.

Quando la empresa que recibe las mercancías presente conjuntamente con el pedimento de importación a que se refiere el párrafo anterior, un escrito en el que asuma la responsabilidad solidaria por el pago del impuesto general de importación correspondiente a las mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente por la persona que efectúa la transferencia y sus proveedores, el pago del impuesto general de importación causado por la mercancía transferida se diferirá en los términos del artículo 63-A de esta Ley. Cuando la persona que reciba las mercancías, a su vez las transfiera a otra maquiladora o empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, pagará el impuesto respecto del que se haya hecho responsable solidario, salvo que la persona a la que le transfirió las mercancías a su vez asuma la responsabilidad solidaria por el que le transfiera y sus proveedores.

Los procesos de transformación, elaboración o reparación de las mercancías podrán llevarse a cabo por persona distinta de las señaladas en el primer párrafo de este artículo, cuando cumplan con las condiciones de control que establezca el Reglamento.¹¹⁶

¹¹⁶ *Cfr. Ibíd.*

Del análisis de los anteriores artículos podemos describir lo siguiente:

(Todos los artículos mencionados corresponden a la Ley Aduanera).

- Un bien adquirido mediante arrendamiento financiero internacional, puede importarse a México bajo el régimen de importación temporal, conforme a lo establecido en los artículos 104 al 112.

- Una de las ventajas de realizar una importación temporal, es que, de acuerdo con el artículo 104, fracción I, no se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias. Sin embargo, existen ciertas excepciones a tal disposición, por ejemplo:
 - Lo dispuesto en el artículo 105, el cual se refiere a las mercancías importadas temporalmente, que se transfieren o enajenan entre maquiladoras o empresas con programas de importación autorizados por la Secretaría de Economía.

 - El caso previsto en el artículo 108 fracción III, el cual habla de aquellas empresas con programas de exportación autorizados por SE, o maquiladoras que importen de manera temporal maquinaria y/o equipo.

 - El artículo 110, que señala que las maquiladoras y las empresas con programas de exportación deberán pagar el impuesto general de importación al efectuar la importación temporal de la maquinaria y el equipo a que se refiere el artículo 108, fracción III.

- Cuando una maquiladora o empresa con programa de exportación autorizado por SE importa maquinaria temporalmente, debe cubrir con los impuestos al comercio exterior y las posibles cuotas compensatorias.
- La propiedad o el uso de las mercancías destinadas al régimen de importación temporal no podrá ser objeto de transferencia o enajenación, excepto entre maquiladoras, empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía y empresas de comercio exterior que cuenten con registro de esta misma dependencia.
- De acuerdo con el artículo 106, en determinadas circunstancias, cuando se importen de manera temporal aviones, avionetas, helicópteros, embarcaciones, locomotoras y carros de ferrocarril, éstos podrán permanecer en el país bajo ese régimen por un plazo de hasta de diez años, el cual podrá prorrogarse cuando existan causas debidamente justificadas; se menciona esto debido a que dichos bienes son adecuados para ser adquiridos mediante un arrendamiento financiero internacional.
- Conforme al artículo 108, Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado. Dichas mercancías podrán permanecer en el país por distintos plazos, siendo el caso que más nos interesa el descrito en la fracción III inciso a) del citado artículo, referente a “Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo”; caso en el cual la mercancía podrá permanecer en el país durante la vigencia del programa de maquila o de exportación.
- El artículo 109 faculta a Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía para convertir la

importación temporal en definitiva, siempre que paguen las cuotas compensatorias vigentes al momento del cambio de régimen y el impuesto general de importación actualizado.

¿Qué ocurre si una empresa decide importar el bien objeto del arrendamiento financiero internacional bajo el régimen de importación temporal?

Es necesario hacer evidente que el objeto importado no puede permanecer por mucho tiempo bajo el régimen de importación temporal, a excepción de lo señalado en el artículo 106, fracción V, que otorga diez años para la permanencia, bajo determinadas circunstancias, de contenedores, aviones, avionetas, helicópteros, embarcaciones, locomotoras, carros de ferrocarril, entre otros, siempre y cuando retornen al extranjero en el mismo estado.

Si el arrendatario desea importar alguno de los bienes mencionados anteriormente, y si su contrato de arrendamiento financiero tiene una duración de hasta diez años, entonces el régimen de importación temporal le es conveniente, y no le representaría mayores problemas, pues al finalizar el contrato podría venderlo a un tercero ubicado en otro país -en sociedad con la arrendadora- sin haber pagado el impuesto general de importación. En cambio, si desea adquirir la propiedad del bien, prorrogar el contrato, o venderlo a un tercero ubicado en México, entonces deberá cumplir con las contribuciones correspondientes para la legal estancia del bien en el país.

¿Qué sucede si se desea importar un bien distinto a los anteriores?

La temporalidad por la que el bien puede permanecer legalmente en el país es mínima si se compara con la duración de los contratos de arrendamiento financiero internacional, la cual suele ser de varios años, debido a la gran cantidad de financiamiento. En estas condiciones, si se importase el bien bajo el régimen de importación temporal, el resultado sería el de cumplir con la contribuciones

correspondientes para hacer el cambio de régimen a importación definitiva, pues el plazo de la estancia temporal del bien terminaría antes de que se llegase a la etapa final del contrato de arrendamiento financiero, es decir, al momento en que se elige la opción terminal.

4.2.- Estrategia para vincular el arrendamiento financiero internacional con un régimen de importación temporal

Una empresa puede importar maquinaria o bienes de capital bajo el régimen de importación temporal por plazos de tiempo más largos, y puede incluso venderlos dentro del país, pero solo bajo determinadas circunstancias.

Analizando los artículos 104 al 112 de la Ley Aduanera podemos afirmar lo siguiente:

- La empresa debe ser maquiladora, o estar sujeta a un programa de exportación autorizado por la secretaria de economía, o ser una empresa de comercio exterior que cuente con registro de esta misma dependencia.
- La vigencia por la que la maquinaria importada podrá permanecer en el país bajo el régimen de importación temporal, será por la vigencia del programa de maquila o de exportación.
- Las mercancías que se importen de esta manera, deberán regresar al extranjero, o destinarse a otro régimen aduanero al terminar el plazo previsto.
- Estas empresas podrán convertir la importación temporal en definitiva, siempre que paguen las contribuciones correspondientes.
- Asimismo, si lo desean podrán transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente, a otras maquiladoras o empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía; o realizar el retorno de dichas mercancías, siempre que tramiten un pedimento de exportación a nombre de la persona que realice la transferencia, en el que

se efectúe la determinación y pago del impuesto general de importación correspondiente, y conjuntamente se tramite un pedimento de importación temporal a nombre de la empresa que recibe las mercancías, cumpliendo con los requisitos que señale la Secretaría mediante reglas.

Partiendo de las reglas anteriores, proponemos una estrategia competitiva que una empresa podría desarrollar para armonizar el leasing internacional con un programa de exportación, de manera que dicha empresa obtenga uno o más bienes de capital para utilizarlos en procesos productivos de exportación.

La estrategia consiste en que la empresa se haga beneficiaria del programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX); dicho programa del Gobierno Federal tiene como objetivo hacer competitivo y fortalecer al sector exportador de nuestro país.

4.3.- Vinculación del arrendamiento financiero internacional con un programa IMMEX

¿Qué es el programa IMMEX?

Es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto

general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.¹¹⁷

¿A quiénes está dirigido?

La Secretaría de Economía podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional que tributen de conformidad con el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Título II, De las personas morales), un solo Programa IMMEX, que puede incluir las modalidades de controladora de empresas, industrial, servicios, albergue y terciarización, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), publicado en el Diario Oficial De la Federación el 1 de noviembre de 2006.¹¹⁸

¿Cuáles son sus beneficios?

El Programa IMMEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes categorías:

¹¹⁷ s/autor, *Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)*, [en línea], México, Secretaría de Economía, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>, [consulta: 01 de octubre de 2014].

¹¹⁸ Cfr. *Ibíd.*

1. Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación; combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación; envases y empaques; etiquetas y folletos.
2. Contenedores y cajas de trailers.
3. Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo; equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo; equipo para el desarrollo administrativo.¹¹⁹

El programa IMMEX cuenta con cinco modalidades:

1. Programa IMMEX Controladora de empresas, cuando en un mismo programa se integren las operaciones de manufactura de una empresa certificada denominada controladora y una o más sociedades controladas;
2. Programa IMMEX Industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación;
3. Programa IMMEX Servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para el desarrollo de las actividades que la Secretaría determine, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

¹¹⁹ s/autor, *Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)*, Op.cit.

4. Programa IMMEX Albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el Programa, y

5. Programa IMMEX Terciarización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa¹²⁰

Vigencia del Programa

“La vigencia de los Programas IMMEX estará sujeta mientras el titular de los mismos continúe cumpliendo con los requisitos previstos para su otorgamiento y con las obligaciones establecidas en el Decreto.”¹²¹

Permanencia de la mercancía importada

“Los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa IMMEX, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.”¹²²

Compromisos del beneficiario

Para gozar de los beneficios de un Programa IMMEX se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto en la materia. La autorización del Programa se otorgará bajo el compromiso de realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o

¹²⁰ *Ibíd.*

¹²¹ *Ibíd.*

¹²² *Ibíd.*

bien, facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.¹²³

Conforme a lo anterior, la empresa interesada deberá contar con un proyecto de exportación y solicitar ser beneficiaria del programa IMMEX; cuando se le haya aprobado la solicitud, entonces podrá celebrar un contrato de arrendamiento financiero internacional y realizar la importación del bien objeto del contrato bajo el régimen aduanero de importación temporal.

Así, la maquinaria financiada mediante el leasing, tendrá que pagar el Impuesto General de Importación, pero no pagará el Impuesto al Valor Agregado.

El arrendatario podrá utilizar el bien de capital bajo el régimen aduanero de importación temporal mientras dure el programa, y el programa durará mientras éste cumpla con los requisitos establecidos, de manera que depende del mismo arrendatario la posibilidad de mantener el bien arrendado en el estatus señalado.

Al cumplirse el plazo y llegar la opción terminal del contrato de arrendamiento financiero internacional, el arrendatario podrá prorrogar el plazo del contrato sin preocuparse por la legal estancia de la maquinaria en el país; o bien podrá pagar las contribuciones correspondientes para cambiar el régimen aduanero de importación, y entonces poder vender la maquinaria, en asociación con la arrendadora, en México, o en el extranjero; o bien, podrá negociar la transferencia del equipo a una maquila o empresa con programa autorizado por la Secretaría de Economía.

Aunado a las ventajas que el uso del arrendamiento financiero internacional, y la maquinaria conceden (mismas que ya han sido explicadas a lo largo del presente trabajo), la empresa podrá importar bajo el régimen de importación temporal los insumos necesarios para su proceso productivo, lo cual se traduce en que no

¹²³ *Ibíd.*

pagará el Impuesto General de Importación, ni el Impuesto al Valor Agregado por los mismos.

El resultado será una empresa competitiva, con tecnología renovada y condiciones favorables para su permanencia y crecimiento, exportadora, creadora de empleos y de cadenas de suministro; este tipo de empresas favorecen el desarrollo de la economía nacional.

El presente apartado se desarrolló para ejemplificar las posibles decisiones y las consecuencias que conllevaría la adopción de cualquier opción terminal al finalizar el contrato de arrendamiento; sin embargo, es necesario señalar que tanto el arrendador como el arrendatario pueden pactar desde el principio la opción terminal que se aplicará, estableciéndolo en las cláusulas del contrato y obligándose así a llevarla a cabo al término del plazo establecido. Dicha acción facilita las cosas y permite una mayor planeación y diseño de estrategias.

CONCLUSIONES

El Arrendamiento Financiero es la operación mediante la cual una persona física o moral que tiene la posesión de un bien, y que es denominado Arrendador, le otorga a otra persona denominada Arrendatario el uso y disfrute del mismo; esto a cambio de pagos periódicos, por ejemplo mensuales, durante un periodo de tiempo determinado al final del cual el arrendatario tendrá la opción de adquirir el bien, venderlo a un tercero en sociedad con el arrendador, o renovar el contrato. Lo anterior amparado mediante un contrato que es regido por la ley.

En México, el arrendamiento financiero es definido y regulado por la “Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito”, en los artículos 408, al 418; y en el Código Fiscal de la Federación en su artículo 15.

Cuando el Arrendador se encuentra en un Estado distinto al del Arrendatario o viceversa, sin importar la nacionalidad del proveedor, estaríamos hablando de una operación de Arrendamiento Financiero Internacional, cuyo contrato se encontrará en el campo de estudio de las relaciones privadas internacionales, específicamente de la Contratación Internacional.

Con relación al derecho aplicable a un Contrato Internacional, haciendo una síntesis y jerarquizando las soluciones que ofrecen los Tratados Internacionales en la materia, se concluye que, en primera instancia, debe aplicar el derecho que las partes hayan elegido por cláusula expresa, es decir, respetando y dándole máximo valor a la autonomía de la voluntad de las partes. Cuando no haya cláusula expresa en el contrato entonces puede aplicarse el derecho que se infiera claramente de las disposiciones del mismo.

Ahora bien, si del Contrato Internacional no se pudiese deducir la legislación aplicable, entonces éste se regirá por la ley del país donde se perfecciona el

contrato, siendo en el caso del Arrendamiento Financiero Internacional el país donde se encuentre ubicado el arrendatario.

Otro de los métodos que tenemos para determinar el derecho aplicable, es el de identificar con qué país tiene el vínculo más estrecho el contrato, tomando en cuenta la totalidad de los elementos objetivos y subjetivos del mismo.

A lo anteriormente señalado también podremos aplicar las normas y principios del derecho comercial internacional, así como la costumbre y las prácticas comerciales de aceptación generalizada.

En conclusión, el escenario ideal es aquel en el que las partes manifiestan su voluntad de aplicar determinada legislación, y en el que señalan a cuales instancias recurrirán en caso de conflicto.

Como no siempre es así, es que han existido diversos esfuerzos por unificar el derecho internacional privado, como es el caso de los Tratados Internacionales referidos en el capítulo I, y la labor de UNIDROIT. Sin embargo, las acciones no son suficientes, pues ni se han abordado todos los temas, ni se han creado instrumentos de aplicación obligatoria, ya sea por la prevalencia de la autonomía de la voluntad de las partes, o bien, por la falta de voluntad de los Estados de adquirir dichos compromisos.

Ahora bien, con relación a los efectos del arrendamiento financiero internacional en la competitividad de las empresas, concluimos que, para obtener resultados favorables, la decisión de usarlo debe desprenderse de los procesos de planeación empresarial que toda entidad económica está obligada a realizar para lograr trascender.

El arrendamiento financiero internacional es una figura que impacta directamente en las finanzas de la empresa pues implica una inversión en un activo de larga duración, el cual tendrá repercusiones directas en los recursos de la misma. Es

por esta razón que se hace obligada una correcta administración de los flujos de efectivo en el corto plazo.

Sabemos que las inversiones realizadas en activos deben ser planeadas de manera inteligente, de modo que puedan recuperarse con el uso de los bienes adquiridos, y en un tiempo razonable. El arrendamiento financiero internacional permite a la empresa operar sin descapitalizarse, al proporcionarle el bien de capital y al permitirle pagarlo a largo plazo. De esta manera, el bien que se está pagando y que representa un pasivo, genera al mismo tiempo recursos para la empresa, con lo cual la inversión se vuelve redituable.

El arrendamiento financiero internacional funciona como un financiamiento a largo plazo, que en la práctica tiene efectos directos en los flujos de efectivo a corto plazo. Es útil para financiar bienes de capital, sin embargo influye indirectamente en otras necesidades de inversión al dejar disponibles los recursos financieros gracias a que la liquidez de la empresa se mantiene. Asimismo, el leasing deja disponibles otras opciones de financiamiento, pues la arrendadora no necesita gravar la planta productiva del arrendatario, debido a que la garantía del contrato la constituye el mismo bien objeto del mismo.

La aplicación de un arrendamiento financiero internacional tiene consecuencias positivas para el capital de trabajo de la empresa (diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante o a corto plazo), el cual representa los recursos disponibles con que se cuenta para continuar con las operaciones en el presente y en el corto plazo.

Lo anterior debido a que se obtiene un bien de capital que participa en el proceso productivo y que ayuda a la generación de activos; la ventaja se obtendrá siempre y cuando los pagos periódicos correspondientes a la amortización y tasa de interés que se hayan pactado respondan a la capacidad de la empresa; de esta manera no afectarían ni la liquidez ni el capital de trabajo de la misma.

Para que el uso de un arrendamiento financiero internacional pueda proporcionar beneficios a la empresa, tomando como referencia la teoría de la ventaja competitiva, es necesario que la estrategia genérica escogida (liderazgo en costos, concentración en los costos o concentración en la diferenciación) se encuentre contemplada y claramente desarrollada en la planeación empresarial. Asimismo, el bien de capital seleccionado para ser financiado mediante arrendamiento financiero internacional deberá responder a las necesidades de dicha planeación y estrategia y responder a la misma meta global: generar una estrategia genérica sostenible.

Por otra parte, el arrendamiento financiero internacional le proporciona a las empresas tecnología nueva y especializada. La tecnología ocupa un papel fundamental en la competitividad por diversas razones, en primera instancia, sabemos que el cambio tecnológico normalmente implica mejoras, ya sea un mejor aprovechamiento de recursos, un mejor desempeño, o un funcionamiento más veloz de aquellos procesos para los que es diseñada. Si estas ventajas proporcionadas por la tecnología son vinculadas a un plan de financiamiento adecuado y a una planeación en busca de la competitividad, los resultados serán favorables.

El cambio tecnológico puede afectar positivamente a los costos de la empresa, ya sea porque se produce una mayor cantidad en menor tiempo y con menos recursos, porque se utilizan insumos más baratos, o porque los procesos productivos se vuelven más rápidos y eficientes, etc.

Asimismo, el cambio tecnológico también favorece a la estrategia genérica de diferenciación, pues éste puede proporcionarle nuevas características a los productos finales -características que no posean los competidores-, o bien, dotarlos de cualidades apreciadas por el consumidor, como mayor calidad, innovación, etc.

En conclusión, el arrendamiento financiero internacional proporciona elementos que favorecen a la creación de una estrategia genérica sostenible, misma que impacta directamente en la competitividad de las empresas.

Por lo tanto, podemos afirmar que el arrendamiento financiero internacional favorece e impulsa la competitividad de las empresas que cuenten con el siguiente perfil: una empresa estable, con planes de expansión ya sean nacionales o internacionales, que necesite ampliar su capacidad productiva, que requiera bienes de capital especializados, que busque financiamiento para los mismos y que cuente con una adecuada planeación.

Con relación a la internacionalización de las empresas, hemos visto que la Internacionalización es un proceso en el que una empresa nacional comienza a tener participación en mercados internacionales, ya sea que sus productos o servicios se vendan en el extranjero, o que además tenga instalaciones productivas en un país distinto al suyo, ampliando así su capacidad de producción y el mercado al que tiene acceso.

Consideramos que el uso de un contrato de arrendamiento financiero internacional sí tiene incidencia en la internacionalización de una empresa, especialmente refiriéndonos a la competitividad que la misma operación impulsa. En el capítulo tercero de ésta investigación se planteó un escenario previo, las condiciones y características internas que una empresa debe poseer para iniciar el proceso de internacionalización por vía de la exportación. Tales características son: ser competitivo, contar con información, con infraestructura, con capacidad productiva, tener un producto atractivo, financiamiento y una estrategia de internacionalización.

Del análisis realizado en dicho capítulo se concluye que, el leasing internacional y los efectos de su aplicación en la empresa, en general tienen incidencia directa en la mayoría de los puntos mencionados anteriormente, específicamente en: ser competitivo, contar con infraestructura, capacidad productiva, tener un producto

atractivo, y financiamiento; por lo que, si la empresa lo desea, podría proceder a la elaboración de un proyecto de exportación.

Por otra parte, es evidente que las PYME no están interesadas en el arrendamiento financiero internacional, y que no les resultaría ni conveniente ni posible contratar uno. Sin embargo, ¿Por qué en el presente trabajo se desarrolló una propuesta para que pudieran acceder al mismo?

La respuesta es que, el hecho de que las empresas no puedan acceder de manera individual a la operación, por las dimensiones incompatibles, no significa que, si hubiese un mecanismo para participar, no les beneficiaría.

Si dicha propuesta se materializara, estaríamos creando una nueva alternativa, una nueva forma de apoyo a las PYME, que les permitiría aumentar su competitividad e integrarse a cadenas productivas no solo nacionales, sino internacionales. A fin de cuentas, lo que más hace falta en temas tan relevantes como el desarrollo de la economía, es la innovación y la creación.

Con relación a los regímenes aduaneros bajo los cuales pueden ingresar a nuestro país las mercancías provenientes de los mercados internacionales, observamos que éstas pueden ingresar bajo distintos regímenes, cada uno con diferentes implicaciones.

El camino más sencillo para ingresar mercancía financiada mediante arrendamiento financiero internacional, es adoptar el régimen definitivo de importación, pues es compatible con las tres opciones terminales del contrato. Tal decisión no proporciona ventaja alguna si el arrendatario decide no hacerse con la propiedad del bien.

Si se opta por el régimen de importación temporal, el objeto importado no puede permanecer por mucho tiempo en el país, a menos que se trate de contenedores, aviones, avionetas, helicópteros, embarcaciones, locomotoras, carros de ferrocarril, entre otros, siempre y cuando retornen al extranjero en el mismo

estado. Tratándose de bienes distintos a los anteriores, la temporalidad por la que pueden permanecer legalmente en el país es mínima si se compara con la duración de los contratos de arrendamiento financiero internacional.

Una empresa puede importar maquinaria o bienes de capital bajo el régimen de importación temporal por plazos de tiempo más largos, y puede incluso venderlos dentro del país si se convierte en beneficiaria de un programa IMMEX.

Con un programa IMMEX, la empresa puede poseer la maquinaria dentro del país mientras siga cumpliendo con los requisitos del mismo; además podrá importar bajo el régimen de importación temporal los insumos necesarios para su proceso productivo, sin pagar IGI ni IVA por los mismos.

Con relación a la opción terminal que debe escogerse al final de un contrato de arrendamiento financiero, tanto el arrendador como el arrendatario pueden pactar desde el principio la opción terminal que se aplicará, estableciéndolo en las cláusulas del contrato y obligándose así a llevarla a cabo al término del plazo establecido. Dicha acción facilita las gestiones y permite una mayor planeación y diseño de estrategias.

Por último, deseamos cerrar la presente investigación con un análisis de prospectiva vinculando las reformas estructurales que se han llevado a cabo en México, con el impacto que podrían tener en el uso del arrendamiento financiero internacional en nuestro país.

PROSPECTIVA: El arrendamiento financiero internacional y su relación con las reformas estructurales de México

Con la administración del Presidente Enrique Peña Nieto, se han llevado a cabo diversos procesos de reformas en el país, en distintos ámbitos; dichas reformas responden a tres objetivos principales:

“Eleva la productividad del país para impulsar el crecimiento económico, fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y afianzar nuestro régimen democrático y de libertades”.¹²⁴

En el presente estudio, es nuestro interés abordar el primero de ellos: “elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento económico”. Para poder alcanzar dicho objetivo, el poder ejecutivo de nuestro país propuso seis reformas, conocidas como: Reforma Energética; Reforma en Materia de Competencia Económica; Reforma en materia de Telecomunicaciones; Reforma Hacendaria; Reforma Financiera; y Reforma Laboral.

De las mencionadas anteriormente, las primeras tres reformas tienen especial relevancia para nuestro objeto de estudio, debido a los requerimientos tecnológicos que conllevan. A continuación explicamos brevemente las implicaciones de cada una de ellas:

REFORMA ENERGÉTICA:

- Atraer mayor inversión al sector energético mexicano para impulsar el desarrollo del país.
- Aumentar la producción de petróleo y de gas natural.
- Sustituir las centrales eléctricas más contaminantes con tecnologías limpias y gas natural.
- Incrementar la inversión a nivel industria.

¹²⁴ Enrique Peña Nieto, *Reformas en acción*, [en línea], México, Presidencia de la República, Dirección URL: <http://www.presidencia.gob.mx/reformas-en-accion/>, [consulta: 26 de septiembre de 2014].

- Se abre la posibilidad de que tanto Pemex como particulares participen en actividades de refinación, procesamiento de gas natural y petroquímica.
- Se permite la participación de particulares en el transporte, almacenamiento y distribución del petróleo, gas natural, petrolíferos y petroquímicos.
- En materia de energía eléctrica se permite que el Estado celebre contratos con particulares
- La Comisión Federal de Electricidad (CFE) y particulares podrán realizar actividades de generación de electricidad.
- Los particulares podrán instalar nuevas plantas sin requerir que CFE decida incluirlas dentro de la planeación de la empresa.
- Se podrán celebrar contratos entre particulares y la CFE para el financiamiento, instalación, mantenimiento, gestión, operación, ampliación, modernización, vigilancia y conservación de la infraestructura del servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica.
- Se permite la participación de privados en la generación y comercialización de energía eléctrica.
- Se prevén modalidades de contratación entre el Estado y los particulares para que éstos contribuyan con su tecnología y experiencia a la expansión y mejoramiento de las redes de transmisión y distribución.
- Se permite la participación de inversión privada en hidrocarburos y electricidad, para elevarla producción de energéticos a nivel nacional.
- Se establece la obligación de prever en la ley porcentajes de contenido nacional en la proveeduría, para que en las asignaciones y contratos que se otorguen a las empresas públicas y privadas se fomente la industria nacional.
- Se establecen reglas para dar preferencia a nacionales cuando ofrezcan condiciones similares en precios, calidad y entrega oportuna para la adquisición de bienes y la contratación de servicios y obras, así como la contratación y capacitación de personal.¹²⁵

¹²⁵ Cfr. s/autor, *Reforma energética*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: <http://reformas.gob.mx/wp->

REFORMA EN MATERIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA:

- El objetivo de esta reforma es fomentar la libre competencia y la competencia económica, brindando mayor certeza, justicia y transparencia a todos los agentes económicos que operen en México.
- Pretende lograr una mayor oferta de productos y servicios, combatiendo las prácticas monopólicas e incentivando la participación de más agentes económicos, así como la inversión nacional y extranjera.
- Para ello, se crean dos nuevas agencias nacionales en materia de competencia económica con autonomía e independencia de otras autoridades públicas: la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), las cuales tienen entre sus funciones: ordenar medidas para eliminar barreras a la libre competencia y la competencia económica; regular el acceso a insumos esenciales; y ordenar la desincorporación, en casos particulares, de Agentes Económicos.
- Asimismo se crean Tribunales Especializados en Materia de Competencia Económica.¹²⁶

REFORMA EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES

- Dentro de los objetivos de esta reforma, se encuentra el de eliminar prácticas monopólicas y anticompetitivas.
- Se permite la inversión extranjera directa (hasta el 100 por ciento en telecomunicaciones y hasta el 49 por ciento en radiodifusión), para

[content/uploads/2014/04/Resumen de la explicacion de la Reforma Energetica11.pdf](http://www.reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/04/Resumen_de_la_explicacion_de_la_Reforma_Energetica11.pdf), [consulta: 26 de septiembre de 2014].

¹²⁶ Cfr. s/autor, *Reforma de competencia económica*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: [http://www.reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/Resumen de la Explicacion Ampliada de la Reforma en Materia de Competencia Economica.pdf](http://www.reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/Resumen_de_la_Explicacion_Ampliada_de_la_Reforma_en_Materia_de_Competicion_Economica.pdf), [consulta: 27 de septiembre de 2014].

fomentar la competencia, así como acceder a tecnologías avanzadas y a nuevos modelos de negocio y de comercialización de los servicios.

- Para que los particulares puedan prestar los servicios de telecomunicaciones o de radiodifusión y explotar bienes del Estado, como el espectro radioeléctrico o los recursos orbitales, se requerirá concesión. La reforma constitucional establece los parámetros para el otorgamiento de las concesiones, a fin de eliminar barreras y permitir la entrada de nuevos competidores.¹²⁷

Independientemente de cuestiones políticas, y de interpretaciones sobre la conveniencia de las reformas antes señaladas, lo cierto es que hay puntos trascendentales que generarán nuevas condiciones en el país.

En general las reformas buscan abrir nuevos mercados, atraer inversión extranjera directa, fomentar la inversión nacional, incentivar la productividad y la competencia, desarrollar cadenas productivas y mejorar la infraestructura del país.

Con la participación de particulares en procesos productivos que anteriormente eran exclusivos del gobierno, y con la disminución de las barreras de entrada a nuevos agentes económicos, se hará manifiesta la necesidad de bienes de capital y de financiamiento.

De manera que el arrendamiento financiero internacional podría tener un gran auge en los próximos años, pues para los inversionistas tanto extranjeros como nacionales, será necesario contar con bienes de capital de alto contenido de especialización y por consiguiente de costo elevado.

¹²⁷ Cfr. s/autor, *Reforma en materia de telecomunicaciones*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/RESUMEN_DE_LA_EXPLICACION_REFORMA_EN_MATERIA_DE_TELECOMUNICACIONES.pdf, [consulta: 27 de septiembre de 2014].

Por mencionar algunos ejemplos, se podrían adquirir desde grupos electrógenos, aerogeneradores, y paneles fotovoltaicos de distintas dimensiones, hasta elementos constitutivos de plataformas petrolíferas, barcos perforadores, etc.

El arrendamiento financiero internacional podrá ser usado por los inversionistas como una de las opciones disponibles, la cual puede representarles diversas ventajas si han desarrollado la planeación y estrategias adecuadas.

FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRAFÍA

- Barreira Delfino, Eduardo A., *Leasing financiero I*, Argentina, Roberto Guido Editor, 1996, 277 pp.
- Bolaños Linares, Rigel, *Contratación internacional*, México, Editorial Porrúa, 2004, primera edición, 287 pp.
- Contreras Vaca, Francisco José, *Derecho internacional privado parte general*, editorial Oxford, quinta edición, 390 pp.
- Díaz Mondragón, Manuel, *Planeación financiera*, México, Gasca SICCO, 2005, primera edición, 93 pp.
- Diccionario de la Real Academia Española.
- Gámez Díaz, Orestes; Banda Ortiz, Humberto; Tirado Zavala, Miguel Ángel, *El capital de trabajo: modelos y decisiones financieras*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., 2004, primera edición, 269 pp.
- García, Gloria, *Estrategias de internacionalización de la empresa. Cómo realizar negocios internacionales*, Madrid, Ediciones Pirámide, 2012, 239 pp.
- García, Gloria; García Pérez, Gloria, *Instrumentos financieros del comercio internacional*, España, FC Editorial, 1999, Edición ilustrada, 323 pp.
- Guerrero, Sergio, *Derecho internacional privado*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2006, primera edición, 214 pp.
- Haime Levy, Luis, *El arrendamiento financiero sus repercusiones fiscales y financieras*, México, ISEF, 2003, Décimo tercera edición, 222 pp.
- Haime Levy, Luis, *Planeación financiera en la empresa moderna*, México, ISEF, 2005, séptima edición, 282 pp.
- Méndez Silva, Ricardo (coord.), *Contratación y arbitraje internacionales*, México, UNAM, Serie Doctrina Jurídica Núm. 523, 2010, primera edición, 507 pp.
- Ortúzar Solar, Antonio, *El contrato de leasing*, Chile, Editorial jurídica de Chile, 1990, primera edición, 214 pp.

- Pereznieto Castro, Leonel; Silva Silva, Jorge Alberto, *Derecho internacional privado, parte especial*, Oxford University Press, 2007, segunda edición, 508 pp.
- Porter, Michael E., *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, compañía editorial continental, 2002, segunda edición, 556 pp.
- Ross, Stephen A.; Westerfield, Randolph W.; Jaffe, Jeffrey F., *Finanzas corporativas*, México, McGraw-Hill, 2012, novena edición, 991 pp.
- Van Horne, James C.; Wachowicz, John M. Jr., *Fundamentos de administración financiera*, México, Pearson, 2010, décimotercera edición, 719 pp.

LEGISLACIÓN

- Código Civil Federal, Diario Oficial de la Federación, México, 31 de agosto de 1928, última reforma publicada el 24/12/2013.
- Código Fiscal de la Federación, Diario Oficial de la Federación, México, 31 de diciembre de 1981, última reforma publicada el 14/03/2014.
- Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (Traducción no oficial autorizada por la Secretaria del UNIDROIT).
- Decreto por el que se ordena la constitución del fideicomiso público considerado entidad paraestatal denominado ProMéxico, Diario Oficial de la Federación, México, 13 de junio de 2007, última reforma publicada el 29/02/2008.
- Ley Aduanera, Diario Oficial de la Federación, México, 15 de diciembre de 1995, última reforma publicada el 09/12/2013.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Diario Oficial de la Federación, México, 27 de agosto de 1932, última reforma publicada el 10/01/2014.

- Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación, México, 20 de enero de 1986, última reforma publicada el 01/08/2005.

FUENTES ELECTRÓNICAS

- Enrique Peña Nieto, *Reformas en acción*, [en línea], México, Presidencia de la República, Dirección URL: <http://www.presidencia.gob.mx/reformas-en-accion/>, [consulta: 26 de septiembre de 2014].
- s/autor, *Bancomext: Misión, Visión y Objetivo*, [en línea], México, Bancomext, Dirección URL: <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/quienes-somos/vision-mision-y-objetivos.html>, [consulta: 08 de abril de 2014].
- s/autor, *Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)*, [en línea], México, Secretaría de Economía, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>, [consulta: 01 de octubre de 2014].
- s/autor, *Internacionalización*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_es/promexico/Internacionalizacion, [consulta: 19 de febrero de 2014].
- s/autor, *Misión, visión, valores y objetivos*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/Mision_vision_valores_y_objetivos, [consulta: 19 de febrero de 2014].
- s/autor, *Podemos mirar a nuevos horizontes con arrendadora Banamex*, [en línea], México, Banamex, Dirección URL: https://www.banamex.com/resources/pdf/es/empresas/folleto_arrendamiento_financiero.pdf, [consulta: 01 de octubre de 2014].

- s/autor, *PYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>, [consulta: 31 de marzo de 2014].
- s/autor, *Qué es la internacionalización*, [en línea], México, ProMéxico, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/es_ca/promexico/Que_es_la_internacionalizacion, [consulta: 19 de febrero de 2014].
- s/autor, *Reforma de competencia económica*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: [http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/Resumen de la Explicacion Ampliada de la Reforma en Materia de Competencia Economica.pdf](http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/Resumen_de_la_Explicacion_Ampliada_de_la_Reforma_en_Materia_de_Competencia_Economica.pdf), [consulta: 27 de septiembre de 2014].
- s/autor, *Reforma energética*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: [http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/04/Resumen de la explicacion de la Reforma Energetica11.pdf](http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/04/Resumen_de_la_explicacion_de_la_Reforma_Energetica11.pdf), [consulta: 26 de septiembre de 2014].
- s/autor, *Reforma en materia de telecomunicaciones*, [en línea], México, Gobierno de la República, Dirección URL: [http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/RESUMEN DE LA EXPLICACION REFORMA EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES.pdf](http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/RESUMEN_DE_LA_EXPLICACION_REFORMA_EN_MATERIA_DE_TELECOMUNICACIONES.pdf), [consulta: 27 de septiembre de 2014].
- UNIDROIT, *UNIDROIT: An Overview*, [en línea], Dirección URL: <http://www.unidroit.org/dynasite.cfm?dsmid=103284>, [consulta: 22 de marzo de 2013].