

EN TORNO AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

FERNANDO A. VÁZQUEZ PANDO

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN; 2. ORIGEN, FILOSOFÍA E IMPORTANCIA; 3. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA PRÁCTICA COMERCIAL; 4. NATURALEZA JURÍDICA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO; 5. RÉGIMEN FISCAL: 5.1 Impuesto sobre la renta, 5.2 Impuesto al valor agregado; 6. ALGUNOS PROBLEMAS ESPECIALES: 6.1 Asunción del caso fortuito en el arrendamiento financiero, 6.2 Arrendamiento financiero con arrendadoras no establecidas en el país, 6.3 Arrendamiento financiero con el sector público, 6.4 La función de empresa arrendadora y el derecho bancario; 7. BIBLIOGRAFÍA.

1. INTRODUCCIÓN ¹

¹ Este trabajo lo preparé como base para la exposición oral que tuve a mi cargo en la Escuela Libre de Derecho el día 11 de junio de 1980, dentro del curso de actualización que sobre contratos se llevó a cabo en la mencionada institución, conforme al siguiente programa:

CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

LIC. RAMÓN SÁNCHEZ MEDAL
EL FIDEICOMISO EN MÉXICO

- Ausencia del acto traslativo
- Acto sobre patrimonio ajeno
- Substitución de titularidad
- Lunes 9 de junio

LIC. FERNANDO VÁZQUEZ PANDO
ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- Origen y función
- Naturaleza
- Régimen fiscal
- Miércoles 11 de junio

LIC. FAUZI HAMDAN AMAD
TRANSFERENCIA DE ACCIONES

- Naturaleza y efectos de la compraventa, dentro y fuera de bolsa.

- Régimen fiscal
 - Inversión extranjera
- Jueves 12 de junio

LIC. FAUSTO RICO ALVAREZ
SOCIEDAD CIVIL

- Características
 - Distinciones
 - Asociación profesional
 - Reglamentación
 - Aspectos fiscales
- Lunes 16 de junio

LIC. JORGE BARRERA GRAFF
CONTRATO DE SOCIEDAD

Miércoles 18 de junio

LIC. MANUEL BORJA MARTÍNEZ
COMPRVENTA A PLAZOS.
BIENES INMUEBLES

- Reserva de dominio
 - Hipoteca
 - Aspectos fiscales
- Jueves 19 de junio

CONTRATO DE OBRA

LIC. CARLOS SANTIESTEVEAN
CONTRATO DE OBRA

- Naturaleza
 - Modalidades
 - Diferencias
 - Derechos y obligaciones
- Martes 10. de julio

ING. RAMÓN DÍAZ NAVA
CONTRATO DE OBRA PÚBLICA

- Características
 - Fundamento constitucional
 - Ley, reglamento y bases del contrato
 - Ley de inspección de contratos
- Jueves 3 de julio

ING. MARCO ANTONIO FONSECA
PADRÓN DE CONTRATISTAS DEL GOBIERNO FEDERAL

Martes 8 de julio

En una charla de un par de horas, resultaría pretencioso intentar un análisis completo de esa figura nacida en los usos del comercio y que, en México solemos denominar "arrendamiento financiero".

Tan sólo para ejemplificar lo complejo de tal labor, transcribo a continuación lo que sería el índice de la obra de Carlos Vidal Blanco, "El Leasing, una innovación en la técnica de la financiación", que es, hasta donde sé, el estudio más completo y sistemático que a la fecha se ha publicado en lengua española. El índice, que integro del conjunto de sumarios de los capítulos, sería el siguiente:

1. INTRODUCCIÓN

- ### 1.1 La actividad económica
- El leasing, nueva fórmula de financiación
Su filosofía

2. HISTORIA

- ### 2.1 Orígenes remotos
- 2.1.1 Cinco mil años de Leasing
2.1.2 El Leasing en la Antigua Grecia
2.1.3 El Leasing de esclavos

2.2 Orígenes próximos en EE. UU.

- 2.2.1 Los promotores
2.2.2 Las primeras sociedades

2.3 Evolución y desarrollo

- 2.3.1 En Estados Unidos
2.3.2 En Europa
2.3.3 En España

LIC. EDUARDO DE IBARROLA
LIC. GENARO MARTÍNEZ SILLER
RÉGIMEN FISCAL

- Regímenes especiales
 - Repercusiones del Valor Agregado
- Jueves 10 de julio

Lo anterior explica en gran medida, no tan sólo el tono coloquial, sino también lo extremadamente limitado del objeto del estudio. Aunque el texto no fue leído, he preferido no modificar el original, pues en él se tocan algunos aspectos que, a la luz de las preguntas que se me hicieron, resultaron de interés.

3. CONCEPTO DE LEASING

3.1 Etimología y denominaciones

3.2 El problema de la definición

3.2.1 Conceptos doctrinales

3.2.1.1 Conceptos económico-financieros

3.2.1.2 Conceptos jurídicos

3.2.1.3 Definiciones descriptivas

3.2.2 Conceptos legales

3.3 Hacia una definición del Leasing

4. MATERIAL Y DESTINATARIOS

4.1 Bienes objeto de Leasing

4.1.1 Requisitos jurídicos

4.1.1.1 Por su susceptibilidad de apropiación

4.1.1.2 Por sus cualidades

4.1.2 Requisitos económicos

4.1.3 Nuestro criterio

4.1.4 Bienes normalmente financiados por Leasing

4.2 Destinatarios del Leasing

5. SUS CLASES

5.1 Por su finalidad: Leasing operativo y Leasing financiero

5.1.1 Generalidades

5.1.2 El Leasing operativo

5.1.2.1 Concepto

5.1.2.2 Caracteres

5.1.2.3 Diferencias con el Renting

5.1.3 El Leasing financiero

5.1.3.1 Concepto

5.1.3.2 Caracteres

5.1.4 Sus principales diferencias

5.2 Por el procedimiento: Leasing directo y Leasing indirecto

5.2.1 El Leasing directo

5.2.2 El Leasing indirecto

5.3 Por el objeto: Leasing mobiliario y Leasing inmobiliario

5.3.1 El Leasing Mobiliario

5.3.1.1 Leasing de bienes de producción

5.3.1.2 Leasing de bienes de consumo

5.3.2 El Leasing inmobiliario

5.4 Otras clasificaciones

5.4.1 Por su importe

5.4.2 Por la clase de equipos

5.4.3 Por el plazo de duración

5.5 Otras figuras afines

5.5.1 Leasing-back o Leasing de "retro"

5.5.2 La Dummy Corporation

6. PROCEDIMIENTO Y TRAMITE

6.1 Elección del equipo y del proveedor por el usuario

6.1.1 Estudios previos

6.1.1.1 Estudio técnico

6.1.1.2 Estudio financiero

6.2 Propuesta de contrato a la sociedad de Leasing

6.2.1 Contenido de la propuesta

6.2.2 Examen de la propuesta. Criterios de valoración

6.2.3 Juicio sobre el cliente

6.3 El contrato de Leasing

6.4 La compra del equipo

6.5 Arrendamiento en régimen de Leasing

6.5.1 La entrega de material

6.5.2 Instalación e identificación del material

6.5.3 Uso del material y garantías del arrendador

6.5.4 Pago de los alquileres

6.6 Esquema general de la operación de Leasing

7. EL CONTRATO DE LEASING

7.1 Elementos del contrato

7.1.1 Sujetos

7.1.1.1 La empresa de Leasing

7.1.1.2 El usuario

7.1.2 Objeto

- 7.1.2.1 La cosa
- 7.1.2.2 El precio
 - 7.1.2.2.1 Materialización de los pagos en Letras de cambio
- 7.1.3 Formalidades del contrato
 - 7.1.3.1 Intervención del agente de cambio y bolsa
- 7.2 Derechos y obligaciones de las partes
 - 7.2.1 Derechos y obligaciones de la empresa de Leasing
 - 7.2.2 Derechos y obligaciones del arrendatario
- 7.3 Garantías
 - 7.3.1 Respecto al derecho de propiedad
 - 7.3.2 Respecto al derecho de uso
- 7.4 Fin del contrato
 - 7.4.1 Terminación anormal: resolución
 - 7.4.1.1 Incumplimiento por culpa de las partes
 - 7.4.1.2 Incumplimiento sin culpa de las partes
 - 7.4.2 Terminación normal: la triple opción
 - 7.4.2.1 La devolución del material
 - 7.4.2.2 La renovación del contrato
 - 7.4.2.3 La opción de compra
- 8. EL LEASING Y EL DERECHO: PROBLEMAS JURÍDICOS
- 8.1 Naturaleza jurídica
 - 8.1.1 Naturaleza contractual del Leasing
 - 8.1.2 ¿Es un contrato mixto?
- 8.2 La trilogía contractual
 - 8.2.1 El mandato
 - 8.2.1.1 Defensores del mandato
 - 8.2.1.1.1 El arrendatario mandante y el arrendador
 - 8.2.1.1.2 El arrendador mandante y el arrendatario
 - 8.2.1.2 Adversarios del mandato
 - 8.2.1.3 Crítica de ambas teorías
 - 8.2.1.4 Nuestra posición
 - 8.2.2 La compraventa
 - 8.2.3 El arrendamiento
 - 8.2.4 Referencia al derecho comparado
- 8.3 Diferencias con figuras afines
 - 8.3.1 Con el renting

- 8.3.2 Con la compraventa
- 8.3.3 Con la venta a plazos
- 8.3.4 Con el Hire Purchase (arrendamiento-venta)
- 8.3.5 Con el depósito
- 8.3.6 Con el préstamo

9. TRATAMIENTO FISCAL. REPERCUSIONES

- 9.1 Repercusiones fiscales para la sociedad de Leasing
 - 9.1.1 Cuota de licencia fiscal del Impuesto Industrial.
 - 9.1.1.1 Nuestra posición
 - 9.1.2 Impuesto sobre las rentas de capital
 - 9.1.3 Impuesto general sobre el tráfico de empresas.
 - 9.1.3.1 Doble alternativa; tráfico o transmisiones patrimoniales
 - 9.1.3.2 Peculiaridades del I.G.T.E.
 - 9.1.3.3 Gravamen de la operación
 - 9.1.3.3.1 El arrendamiento
 - 9.1.3.3.2 La compra del bien
 - 9.1.3.3.3 La venta final del bien
 - 9.1.4 Cuota de beneficios del impuesto industrial e Impuesto Sobre la Renta de Sociedades.
- 9.2 Repercusiones fiscales para el arrendatario
 - 9.2.1 Licencia fiscal del impuesto industrial
 - 9.2.2 Cuota de beneficios del impuesto industrial y renta de sociedades.

10. RÉGIMEN CONTABLE

- 10.1 Contabilidad del usuario
 - 10.1.1. Nuestra posición
- 10.2 Contabilidad para la empresa de Leasing
- 10.3 Adaptación del plan general de contabilidad al sector del Leasing
 - 10.3.1 Equipos en Leasing
 - 10.3.2 Amortización de los equipos en Leasing
 - 10.3.3 Contabilización de las cuotas
 - 10.3.4 El fondo de autoseguro
 - 10.3.5 Riesgo de cambios
 - 10.3.6 Plan de cuentas
 - 10.3.7 Ejemplo práctico: contabilización de una operación

11. ASPECTOS ECONÓMICOS DEL LEASING
 - 11.1 Coste del Leasing
 - 11.1.1 Indexación
 - 11.1.2 Coste total de una operación
 - 11.2 La alternativa Leasing-compra
12. EL LEASING Y OTROS SISTEMAS DE FINANCIACIÓN
 - 12.1 Análisis comparativo del Leasing con otras formas de financiación
 - 12.1.1 Coste de cada sistema
 - 12.1.2 Comparación de costes
 - 12.1.3 Comparación de tesorería
13. LA EMPRESA DE LEASING
 - 13.1 Organización interna
 - 13.1.1 Departamentos
 - 13.1.2 Organigrama
 - 13.2 Fuentes de financiación
 - 13.3 Costes e ingresos: su rentabilidad
 - 13.4 Determinación del punto muerto
 - 13.5 Leverage, efecto multiplicador
 - 13.6 Marketing y publicidad
 - 13.6.1 Marketing
 - 13.6.2 Publicidad
14. EL LEASING Y LA IMPORTACIÓN
 - 14.1 Necesidad de las importaciones
 - 14.2 Problemas que plantea
 - 14.2.1 Determinación del valor en aduana
 - 14.3 Normativa aduanera
 - 14.4 Regímenes aplicables

- 14.4.1 Importación temporal
- 14.4.2 Importación definitiva
- 14.5 Principales ventajas
15. EL LEASING INMOBILIARIO
 - 15.1 El modelo americano
 - 15.1.1 Principales características
 - 15.2 La versión europea: Francia
 - 15.2.1 Concepto y caracteres
 - 15.2.2 Las sociedades inmobiliarias para el comercio y la industria (SICOMI)
 - 15.3 El leasing inmobiliario en España
 - 15.3.1 Incidencia fiscal
 - 15.3.1.1 Rentas de capital
 - 15.3.1.2 Transmisiones patrimoniales
 - 15.3.1.3 Contribución territorial rústica y urbana.
 - 15.3.2 Régimen aplicable: Las sociedades inmobiliarias.
 - 15.3.2.1 Procedimiento y trámite
 - 15.3.3 Regulación legal
 - 15.3.3.1 Texto básico
 - 15.3.3.2 Disposiciones complementarias
16. EL LEASING DE AUTOMÓVILES
 - 16.1 Modalidades
 - 16.2 Matriculación y transferencia de vehículos
 - 16.3 Ventajas e inconvenientes
17. VENTAJAS E INCONVENIENTES
 - 17.1 Ventajas
 - 17.1.1 Ventajas para el usuario
 - 17.1.2 Ventajas para el proveedor
 - 17.1.3 Ventajas para la sociedad de Leasing
 - 17.2 Inconvenientes
 - 17.2.1 Para el usuario
 - 17.2.2 Para la sociedad de Leasing

18. EL LEASING EN OTROS PAÍSES EUROPEOS

18.1 Austria

18.2 Bélgica

18.3 Finlandia

18.4 Francia

18.5 Inglaterra

18.6 Italia

18.7 República Federal Alemana

18.8 Holanda

18.9 Suecia

18.10 Suiza

19. CONCLUSIONES

Como puede verse, a lo largo de los diecinueve capítulos de la obra, el autor intenta asediar el tema en sus diversos aspectos; ni qué decir de la imposibilidad de intentar aquí siquiera una síntesis de intento tan valioso.

El tiempo nos obliga a reducir el objetivo, para limitarlo tan sólo a dos aspectos fundamentales a mi entender: el de la naturaleza jurídica de tan peculiar figura y el de su régimen fiscal; que aunque no podré analizar como sería mi deseo, considero no debo silenciar. Al final mencionaré algunos aspectos especiales, ante la imposibilidad de un análisis más sistemático y completo.

Para lograr lo anterior, habremos de hacer alguna referencia, forzosamente breve, al origen, filosofía e importancia de la figura, para después centrar nuestra atención en descubrir cómo se ha ido conformando en la práctica comercial; hecho lo anterior, pasaremos a nuestros objetivos arriba anunciados.

2. ORIGEN, FILOSOFÍA E IMPORTANCIA ²

Parece que los orígenes inmediatos de la figura que nos interesa, se encuentran en los Estados Unidos, en la década de los cincuenta; cuando

² El interesado puede encontrar una exposición más amplia de estos aspectos en la introducción, los capítulos 2 y 6 de la obra de Vidal Blanco antes mencionada.

una empresa, ante la conveniencia de aceptar un gran pedido, para cuya producción carecía de maquinaria suficiente, decide tomar en arrendamiento la necesaria para satisfacerlo, partiendo de dos ideas fundamentales:

1. Para el productor es más importante la posibilidad de utilización de la maquinaria que, la propiedad de la misma; y
2. Si la renta está adecuadamente calculada, la maquinaria se auto-financia a través de su utilización productiva.

Esta posibilidad se presentaba, además, como una alternativa satisfactoria ante la dificultad de obtención de crédito bancario; por otra parte, para el arrendador, la operación resultaba ventajosa, al asemejarse, desde el punto de vista riesgo, a un crédito con garantía específica.

Se llega así a una estructura básica:

1. Un banco otorga crédito a una empresa;
2. Esta empresa adquiere, a solicitud del futuro arrendatario, la maquinaria seleccionada por éste;
3. El arrendatario se obliga a cubrir una renta que permite al arrendador recuperar su inversión y gastos financieros y, conservar una ganancia razonable;
4. Al terminar el plazo forzoso, el arrendatario habrá cubierto al arrendador, una suma no inferior al costo de la maquinaria y podrá, si lo desea, adquirirla en propiedad, con un pago simbólico.

La idea prolifera rápidamente y, poco a poco se van formando empresas especializadas en operaciones de esa índole, que van dándole diversas variantes. Surgen así, las arrendadoras primero en Estados Unidos de América, luego en otros países.

La función eminentemente financiera se destaca aún más en las operaciones fuera de balance de las arrendadoras, que se estructuran conforme al siguiente esquema:

- a) La arrendadora solicita un crédito, mismo que destina a la adquisición del objeto, limita su responsabilidad al pago del crédito a los ingresos que deriven del contrato de arrendamiento;
- b) Celebrado el contrato de arrendamiento, la arrendadora cede al acreedor del préstamo sus derechos bajo el contrato de arrendamiento, como fuente de pago de crédito;
- c) La renta se calcula como la suma del préstamo más los intereses respectivos y un monto de utilidad para la arrendadora.

En México, la primera empresa de esta índole, fue la entonces denominada Interamericana de Arrendamientos, S. A., que se constituyera entre 1960 y 1961 y que, años después, cambió su denominación a Arrendadora Serfín, S. A.

Rápidamente se fueron multiplicando las empresas de "leasing", como solía llamárseles, y así, a la fecha podríamos enumerar en nuestro país, cuando menos dieciséis de ellas:

Arrendadora Banamex, S. A. de C. V.
 Arrendadora Banpaís, S. A.
 Arrendadora Bancomer, S. A. de C. V.
 Arrendadora Comermex, S. A. de C. V.
 Arrendadora Confía, S. A.
 Arrendadora Cremi, S. A.
 Arrendadora del Atlántico, S. A.
 Arrendadora Internacional, S. A.
 Arrendadora Serfín, S. A.
 Arrendadora Sofimex, S. A.
 Impulsora de Equipos de Oficina, S. A.
 Arrendadora Bancreser, S. A.
 Arrendadora Comercial, S. A.
 Arrendadora B C H, S. A.
 Arrendadora Somex, S. A.
 Arrendadora Pro-rents, S. A.

De la importancia que han cobrado este tipo de operaciones, baste señalar que el monto de la inversión bruta en arrendamiento financiero, se estimaba en el año de 1976, en 3,500'000,000.00 en 1977 ascendió a 4,100'000,000.00 en 1978 a 6,480'000,000.00 y en 1979 a 10,382'000,000.00. Como puede verse, en el periodo mencionado de 1976 a 1979, el monto casi se triplicó.

3. EL ARRENDAMIENTO COMERCIAL EN LA PRÁCTICA COMERCIAL

El arrendamiento financiero se va perfilando en la vida jurídica, mucho antes de alcanzar un reconocimiento legislativo, el cual va a darse entre nosotros tan sólo en materia fiscal, y ello, hasta el año de 1974.

La figura se va conformando conforme a ciertas prácticas más o menos uniformes que en sus aspectos fundamentales obedecen a una filosofía básica, ya antes esbozada: la operación se contempla como un mecanismo financiero para obtener la utilización de bienes productivos.

Lo anterior explica ciertas prácticas que se van a ir reflejando en la contratación. Señalaré las que me parecen de mayor relevancia para su análisis jurídico.

1. La persona interesada en la maquinaria y equipo, solicita al futuro arrendador que adquiera cierta maquinaria, misma que es seleccionada por el futuro arrendatario, quien en la mayoría de los casos lleva a cabo las negociaciones para la adquisición.

2. La arrendadora adquiere la maquinaria a satisfacción de la arrendataria y la da en arrendamiento a ésta.

3. La renta se calcula sobre un periodo fijo, forzoso, en términos tales que, a lo largo del mismo la arrendadora pueda recuperar su inversión directa, sus costos financieros y obtener una utilidad.

4. En cuanto al arrendatario, éste pretende estar en posibilidad de cubrir la renta, con la utilidad obtenida gracias al uso de la maquinaria, en forma tal que la operación sea autofinanciable.

Estos aspectos básicos se van a reflejar en el clausulado, más o menos generalizado que se va adoptando, mismo que parte, originalmente, del régimen del arrendamiento de bienes muebles, modalizado con algunas cláusulas que reflejan el origen y propósito de la operación.

A pesar de lo difícil de generalizar cuando se habla de los contratos que se celebran en la práctica comercial, podría hablarse de un clausulado básico, existente en la mayoría de las transacciones de esta índole:

1. En primer lugar, la operación se presenta como un contrato de arrendamiento de bienes muebles, a plazo forzoso fijo.

2. En segundo lugar, suele considerarse ese plazo forzoso como un periodo unitario, por lo que la renta se estipula por la totalidad de éste, siendo los plazos de pago, tan sólo plazos para pago en los términos del artículo 2464 del Código Civil.

3. En cuanto a la entrega e instalación, suele preverse que la arrendadora no será responsable de la entrega ni de la instalación, sino que ésta será hecha por el proveedor seleccionado por la arrendataria.

4. También es práctica común, que la arrendadora ceda a la arrendataria los derechos que tuviere respecto a garantías, servicios y responsabilidad del proveedor, y exonerar a la arrendadora de cualquier responsabilidad derivada de vicios del objeto arrendado.

5. Generalmente, la arrendataria, asume el riesgo de pérdida de la cosa, aún por caso fortuito o fuerza mayor y, se obliga a contratar un seguro sobre el objeto del que la arrendadora será beneficiaria, por una suma asegurada en ningún caso inferior al monto insoluto de la renta.

6. Originalmente, solía incluirse una cláusula conforme a la cual, al terminar el periodo forzoso del arrendamiento, la arrendataria podría exigir a la arrendadora, la venta del objeto en un precio simbólico, o que adquiriría la propiedad al cubrir el último abono de la renta.

7. Suelen incluirse también algunas otras cláusulas que aunque generalizadas, no resultan ya tan características, tales como las relativas al signo ostensible de propiedad, uso de objeto, cláusulas penales, impuestos, devolución del equipo, suministro a la arrendadora de información fi-

nanciera de la arrendataria, causas de rescisión y tribunales competentes.

Evidentemente, este esquema primitivo se fue haciendo más complejo, principalmente en dos aspectos: la forma de calcular la renta y las llamadas "opciones terminales".

Empezaré por el último de los temas.

Originalmente, las opciones terminales solían ser dos:

- a) La adquisición en propiedad, mediante el pago del último abono de la renta, o bien
- b) La opción de compra en un precio simbólico.

Este estado de cosas se refleja claramente, en el famoso Criterio No. 13, del 30 de abril de 1966, al que nos referiremos posteriormente y que, dicho sea de paso, fue el primer "reconocimiento jurídico" del arrendamiento financiero como una figura especial, en nuestro país.

Posteriormente, se consideró que la primera variante no era propia del arrendamiento financiero y, éste empezó a perfilarse con mayor claridad, estableciéndose comúnmente dos opciones terminales:

- a) La "prórroga" del arrendamiento, por un periodo determinado, con una renta inferior a la del inicial, y,
- b) La opción de compra a un precio inferior al de mercado al ejercitarse la opción.

La facultad de elegir se dejaba en manos del arrendatario. Más adelante se adoptó una tercera opción terminal, que respondió no tanto a las prácticas del momento, sino a la reforma a la Ley del Impuesto sobre la Renta, publicada en el D. O. del 19 de noviembre de 1974. Esta tercera opción era la de dar participación al arrendatario en el importe de la enajenación a un tercero. La facultad de elegir debía ser, para ajustarse a las exigencias de la reforma mencionada, del arrendatario.

Estas son, desde entonces, las opciones terminales más generalizadas, aunque ocasionalmente se prevé alguna diversa.

En cuanto al segundo aspecto, el relativo a la forma de calcular la renta, el tema es algo más complejo.

Como es sabido, la mayoría de las arrendadoras adquieren el equipo para dar en arrendamiento financiero con fondos prestados, generalmente por bancos. Ello ocasionó que, dada la poca disponibilidad del ahorro interno, se acudiera con frecuencia al crédito externo.

Por otra parte, en el mercado de dinero se fue estableciendo la práctica, especialmente a raíz del surgimiento del mercado de eurodólares en el mercado interbancario londinense, de otorgar préstamos a tasas de interés que se ajustan periódicamente, en atención a las condiciones del mercado.

Lo anterior, planteó a las arrendadoras un grave problema: si deseaban fijar el monto de la renta por el periodo forzoso completo (aspecto

esencial de la operación), debían asumir el riesgo de calcularla con base en una tasa fija, lo cual podía ocasionar, o bien una pérdida —si la tasa resultaba baja a lo largo del tiempo—, o, bien una renta demasiado alta —si resultaba alta la tasa—, caso este último, que afectaría sus posibilidades de mercado.

Ante esa disyuntiva, se replantea el problema y, se va optando por celebrar contratos en los que la renta no se determina en el momento de contratación, sino que ha de determinarse a través de fórmulas más o menos complejas, que tienen por función que la renta se ajuste al costo financiero de la arrendadora.

Al generalizarse la práctica bancaria, incluso interna, de otorgar créditos a tasas fluctuantes, los arrendamientos financieros de renta determinable (no determinada en el momento de contratación), se multiplican.

Lo anterior, me parece suficiente para intentar determinar la naturaleza jurídica de este tipo de operaciones.

4. NATURALEZA JURÍDICA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Para determinar la naturaleza jurídica de tan peculiar figura, parece conveniente empezar por el análisis de la opinión existente en México sobre el tema, tanto entre quienes ejercen la profesión, cuando entre quienes practican la operación, cuanto en nuestra doctrina; nuestros tribunales no se han pronunciado, que yo sepa, sobre el tema.

Según mi experiencia, la opinión de los abogados y de las empresas es la misma, en cuanto a una de las figuras —ya no considerada como "arrendamiento financiero"—: en los casos en que el arrendatario adquiere la propiedad al cubrir el último abono de la renta —o de la última renta, si ésta no es por la totalidad del período forzoso, se considera que se trata de una venta en abonos.

En cuanto al arrendamiento financiero propiamente dicho, la opinión parece ser distinta: los abogados tienden a considerarlo un contrato mixto, fruto de la unión de elementos del arrendamiento de bienes muebles, por una parte y, del contrato de promesa, por la otra.

En contraste, entre las empresas arrendadoras y arrendatarias, parece prevalecer la idea de que es una operación unitaria, peculiar, cuya estructura obedece a una función financiera.

Nuestra doctrina, ha dado bien poca atención al tema, y cuando lo ha hecho, casi siempre se ha conducido con ligereza, en ocasiones lamentable.

Le han dedicado algo de atención, un civilista, varios fiscalistas y dos mercantilistas.

El civilista, es don Ramón Sánchez Meda, quien dedica al tema más de cuatro páginas de la segunda edición de su libro "De los Contratos Civiles".

La opinión del autor me parece confusa desde su planteamiento, ambas —opinión y planteamiento— se dan en un párrafo que reza:

“Se considera compraventa y sujeta a una reglamentación imperativa (2310 a 2315), el llamado “arrendamiento venta”, por virtud del cual, uno de los contratantes entrega al otro, una cosa determinada, para que use de ella, por cierto tiempo, durante el cual, la parte que la recibe debe pagar cantidades periódicas de dinero que en su cuantía exceden del precio comercial de ese uso, y con el pacto de que al cubrirse la última de tales cantidades o al pagarse además de ellas un simbólico precio adicional, se convertirá en propietaria de la cosa”.³

Más adelante el autor agrega:

“Las observaciones anteriores confirman la necesidad de acudir a la interpretación sistemática del contrato que se explicó antes, ya que no hay que atenerse por fuerza a la calificación o nombre que las partes hayan aplicado a un determinado contrato, sino que es menester analizar la naturaleza de las prestaciones y del objeto convenido en el contrato. Por esta razón, las citadas observaciones no implican el desconocimiento de la posibilidad de verdaderos arrendamientos, en los que el monto de la renta corresponda en realidad al valor del solo uso de la cosa y el fiel cumplimiento de la obligación de pagar la renta no traiga como resultado automático la transmisión de la propiedad de la cosa al arrendatario, estableciéndose un verdadero precio que esté acorde con el valor de la cosa”.⁴

De los párrafos transcritos los más importantes del autor sobre el tema parece desprenderse que, en su opinión:

I. Se practican tres tipos de arrendamiento peculiares:

- a) Aquellos en que el “arrendatario” adquiere la propiedad al pagar el último abono de la “renta” (o la última “renta”, según el caso); y en los cuales la renta excede del valor del uso de la cosa;
- b) Aquellos en que el “arrendatario” puede adquirir la propiedad pagando además de la totalidad de la “renta”, que aquí también excede del valor del uso, un precio simbólico, y
- c) Aquellos en que la renta corresponde al valor del solo uso de la cosa, el pago de la cual, no trae como “resultado automático”, la

³ Pág. 174.

⁴ Pág. 178.

transmisión de propiedad al arrendatario y, a los cuales se inserta una promesa u opción de venta a favor del arrendatario, a un precio que esté acorde con el valor del objeto.

2. Los dos primeros son compraventas en abonos, encubiertas bajo un aparente arrendamiento (aunque no lo dice expresamente se trataría de una simulación relativa).
3. El tercero, sería un contrato mixto, fruto de la unión de un verdadero contrato de arrendamiento y un contrato de promesa de venta.

Debo confesar que ni el planteamiento ni las conclusiones me parecen del todo aceptables:

1. En primer lugar, equipara dos operaciones diversas: las antes distinguidas como casos a) y b) y, si bien en el caso a) estaría de acuerdo en que se trataría de compra venta en abonos, elude una cuestión de fondo al utilizar el término “entrega” genéricamente, sin puntualizar si se opera transmisión de dominio o sólo de uso, es decir, si es una compraventa con reserva de dominio o sin tal reserva. A mi entender, dados los términos del artículo 2014 del Código Civil, la transmisión se opera por efecto del contrato, salvo pacto en contrario, por ser una consecuencia natural en las ventas de cosa cierta y determinada; ahora bien, como en la especie se prevé la transmisión de propiedad hasta que se produce el último pago, se trata de una venta con reserva de dominio. Problema distinto es, y que ha de resolverse conforme al artículo 2312 del Código Civil, el de la eficacia de tal reserva contra terceros.

En cuanto al caso b), la opinión del autor me parece menos fundada, pues dados los términos del artículo 17 del Código Civil y sobre todo del artículo 385 del de Comercio, dado que generalmente son contratos mercantiles, el que el precio sea simbólico y la renta elevada, no me parece suficiente para concluir que se trata de una venta en abonos, dado que es opcional para el arrendatario el cubrir o no el precio —al menos en parte— lo cual iría contra la esencia del contrato de compraventa. Por otra parte, me parece infundada, por su generalidad, la afirmación en cuanto al monto de la renta y el del precio, pues no son infrecuentes las operaciones en las que el precio es el valor residual real, cuando la naturaleza del objeto permite esa determinación con exactitud.

2. En segundo lugar, aunque el caso c) es susceptible de darse, y de darse considero que la opinión es correcta, ésta no dilucida nuestro problema, pues no se trata de un arrendamiento financiero necesariamente, pues éste se caracteriza porque el monto de la renta del periodo forzoso, supera el costo a que adquirió el arrendador. Y, en menor medida, por la opción terminal, pues ésta puede ser —y generalmente lo es—, diversa a la promesa de venta, ya que, como arriba apuntamos, generalmente hay una triple opción terminal.

Cuantitativamente, nuestra doctrina fiscal se ha ocupado más del tema, aunque no necesariamente con más acierto.

Agustín López-Valdivia, se refiere al arrendamiento financiero como a "ventas realizadas bajo la apariencia de contratos de arrendamiento, o si se quiere... contratos de arrendamiento *sui generis*";⁵ con lo que su opinión no podría ser más desafortunada, pues la emite al comentar el inciso h) de la fracción VI del artículo 19 de la L.I.R., según lo cual debe existir la ya comentada triple opción terminal, la cual es esencialmente incompatible con la compraventa.

Para Armando Porras y López, se trata de un contrato mixto, "unión de dos contratos: el arrendamiento y la compraventa";⁶ opinión también desafortunada dada la triple opción terminal y a que es opción para el arrendatario, por lo que de ser mixto, lo sería de arrendamiento y contrato de promesa unilateral.

Juan Escorza Ledezma, se limita a referirse a los aspectos fiscales,⁷ al igual que Enrique Calvo Nicolau y Enrique Mota Domínguez,⁸ aunque éstos se refieren también a algunos aspectos contables.

José Mauricio Fernández y Cuevas no toca siquiera el tema,⁹ como tampoco lo hacen Humberto y Joaquín Rodríguez Domínguez.¹⁰ José Manuel Pintado parece considerarlo un contrato mixto al decir que "comprende una combinación de conceptos jurídicos del contrato de compraventa y del contrato de arrendamiento".¹¹

Zilli se refiere tan sólo a los aspectos fiscales.¹²

Más acertada me parece la opinión de los únicos mercantilistas, que se refiere al tema desde el ángulo de nuestro derecho, Walter Frisch y Carlos Gutiérrez, quienes lo consideran un contrato *sui generis*, no subsumible en las figuras típicas reguladas por nuestro derecho vigente, diciendo:

"Concluimos nuestra calificación jurídica del arrendamiento financiero, en el sentido de que éste tiene carácter de contrato *sui generis* o innominado, según el artículo 1858 del C. C., dados sus elementos característicos consistentes en que el arrendatario asume el riesgo de la pérdida de la cosa rentada por caso fortuito y se obliga al mantenimiento completo de la misma cosa."¹³

⁵ López-Valdivia, obra citada en la bibliografía, pág. 62.

⁶ Porras y López, obra citada en la bibliografía, págs. 103-104.

⁷ Escorza Ledezma, obra citada en la bibliografía, págs. 103-104.

⁸ Calvo Nicolau y Domínguez Mota, obra citada en la bibliografía, págs. 216-223, 190-197.

⁹ Fernández Cuevas, obra citada en la bibliografía.

¹⁰ Rodríguez Domínguez, obra citada en la bibliografía.

¹¹ Pintado, obra citada en la bibliografía, pág. 1.

¹² Véase su artículo citado en la bibliografía.

¹³ Su artículo citado en la bibliografía, pág. 59.

Aunque la conclusión de que se trata de una figura *sui generis* me parece correcta, el fundamento no lo es, pues si bien la asunción del caso fortuito si es esencial en la figura (no característico), la obligación de mantenimiento sólo se da en los llamados arrendamientos financieros netos, mas no es el global, por lo que no es característico, ni mucho menos, esencial. Lo que sí es esencial y lo olvidan los autores, es la existencia de alguna opción terminal.

En cuanto a la doctrina extranjera, el interesado puede encontrar en la obra de Carlos Vidal Blanco, una buena exposición; baste mencionar que cada día alcanza más partidarios la idea de tratarse de un contrato *sui generis*, atípico desde el punto de vista legislativo, pero claramente perfilado en los usos del comercio.

Sin duda, lo anterior deja entrever mi opinión: es una figura típica del derecho consuetudinario (en cuya existencia yo sí creo), con sus propios perfiles que, con todo el riesgo implicado en cualquier intento definitorio, podríamos definir como un contrato en virtud del cual, una de las partes se obliga a adquirir un bien y a conceder el uso del mismo a la otra parte, por un plazo forzoso para ambas y, a elección de ésta, a transmitirle la propiedad del objeto al término del plazo o a prorrogar el plazo del uso, o alguna otra opción, y la otra parte se obliga a cubrir una cantidad determinada o determinable como contraprestación del uso, aun en el supuesto de pérdida del objeto, y a ejercitar necesariamente alguna de las opciones previstas a la terminación del plazo forzoso.

En la práctica, no sólo suele hacerse constar por escrito la primera de las obligaciones mencionadas, o sea la de adquirir el objeto, de ahí en parte deriva la tendencia a contemplarlo como un arrendamiento.

Como características principales, mencionarí las siguientes:

- a) El precio por el uso, debe ser superior al precio de la compra de la "arrendadora";
- b) La arrendadora debe adquirir el objeto conforme a las indicaciones de la "arrendataria" y no tendrá, frente a ésta, responsabilidad alguna con respecto a vicios del objeto;
- c) La "arrendataria" se subroga en los derechos de la "arrendadora" contra el vendedor del objeto.

Se trata de un contrato bilateral, oneroso, conmutativo o aleatorio, según la "renta" sea determinada o determinable, de tracto sucesivo y complejo.

En cuanto a la denominación, parece reflejaría mejor su propósito y estructura la de "financiamiento de uso de bienes".¹⁴

¹⁴ El criterio publicado en el No. 6 de la revista "Investigación Fiscal", rezaba:

CRITERIO 13

Se han estado recibiendo en esta Secretaría reiteradas solicitudes formuladas por

5. RÉGIMEN FISCAL

Pasemos ahora, a la consideración del régimen fiscal del arrendamiento financiero, el cual exige una división inicial, para tratar separadamente

diversas empresas, en el sentido de que se autorice un porcentaje mayor a efecto de realizar la depreciación de bienes tales como maquinaria, equipo y herramientas para la industria, camiones, automóviles y cualesquiera otros vehículos destinados al transporte, que son objeto de contratos de arrendamiento con opción de compra o por cuyo acuerdo expreso, al transcurrir el plazo forzoso pactado y las prórrogas acordadas, el arrendatario puede vender los bienes o adquirir la propiedad de los mismos, ya sea por la terminación del contrato o mediante el pago de una cantidad simbólica.

Teniendo en cuenta las razones que se aducen en las citadas solicitudes y las cláusulas de los contratos aludidos, que por ser esencialmente iguales plantean un problema de tipo general, esta Dirección ha decidido adoptar también un criterio de carácter general que regule esta materia, por lo que, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 10 del Código Fiscal de la Federación, 371 del Código de Comercio y 19 fracción VI inciso g) de la Ley del Impuesto sobre la Renta, resuelve que deben aplicarse a las peticiones aludidas, las siguientes reglas:

I. A las peticiones de referencia deberá dárseles fiscalmente el trato de ventas en abonos, en virtud de la opción que tienen los arrendatarios de comprar o enajenar los bienes objeto de los contratos, al terminar los plazos forzosos pactados y en razón a que cumplidas las prórrogas, los arrendatarios adquieren la propiedad de los bienes, ya sea porque se extinga el arrendamiento o los propios arrendatarios cubran cantidades simbólicas por los bienes arrendados.

II. En consecuencia, las Empresas que realicen esas operaciones con el carácter de arrendadoras, podrán optar entre considerar el total del precio que arroje la suma de las prestaciones pactadas, como ingresos del ejercicio, o bien acumular únicamente las prestaciones que efectivamente les hubieren sido pagadas, con deducción del costo que les corresponda, según el ejercicio en que se hubiere celebrado la operación. Este costo será la cantidad que resulte de aplicar a los bonos por operaciones realizadas durante determinado ejercicio, el porcentaje que en el precio total pactado en las ventas en abonos celebradas durante el mismo, represente el costo de los bienes enajenados.

III. Si recuperasen por incumplimiento de los contratos, los bienes objeto de los mismos, los incluirán nuevamente en el inventario al precio original de costo, deduciendo únicamente el demérito real que hayan sufrido, o aumentando el valor de las mejoras en su caso.

En esta hipótesis, esas empresas acumularán como ingreso, las cantidades recibidas de los arrendatarios, deducidas las que hubieren devuelto por cualquiera causa, así como las que ya hubieren acumulado con anterioridad.

IV. Si al finalizar los plazos forzosos pactados, los arrendatarios enajenaren los bienes arrendados, ambas partes acumularán como ingreso gravable, los importes de las ventas en la proporción que les corresponda según los contratos respectivos.

V. Los arrendatarios, pueden a su vez optar por deducir anualmente, el im-

el régimen en materia del impuesto sobre la renta y en materia de impuesto al valor agregado.

5.1 Impuesto sobre la renta

Históricamente, puede hablarse de cuatro breves etapas: a) la de bonanza; b) la agonía; c) la discreción, y d) la prudencia a medias.

a) El periodo de la bonanza, va del 30 de abril de 1966 en que la Dirección General del Impuesto sobre la Renta emite el famoso Criterio No. 13, al 23 de septiembre de 1969, en que se le deja sin efecto.

Es periodo de bonanza, porque al arrendador se le permite depreciar el objeto arrendado durante el periodo forzoso del arrendamiento y, al arrendatario ir deduciendo la renta en el ejercicio y en la medida en que hace el pago de los abonos y considerar como costo tan sólo el precio simbólico, o bien, a su elección, considerar el importe total como costo y depreciar conforme al régimen normal, según el oficio aclaratorio del 23 de octubre de 1967.¹⁵

porte de las rentas y demás prestaciones que paguen durante los plazos forzosos pactados y sólo considerar al finalizar las prórrogas acordadas, como valor de los bienes, los importes de las cantidades simbólicas que por adelantado cubran a los arrendadores, o considerar los importes totales de los contratos, como costo de adquisición y llevar a cabo la depreciación conforme al régimen normal.

En estos casos, si no hicieren uso de la opción, deberán considerar como pérdida al diferencia que corresponda.

¹⁵ El oficio publicado en el No. 23 de la revista *Investigación Fiscal*, rezaba:

DIRECCIÓN GENERAL DEL
IMPUESTO SOBRE LA RENTA.
OFICINA DEL DIRECTOR

México, D. F., a 23 de octubre de 1967.

C. Subdirector del Impuesto
al Ingreso Global de las Empresas
P r e s e n t e .

Me permito comunicarle que en el Criterio No. 13 contenido en el oficio 311-(JVO)-22526, Expediente número CCP-490627 de 30 de abril de 1966, en el párrafo V existe un error de redacción que es conveniente aclarar.

En consecuencia dicho párrafo debe quedar redactado como sigue:

V. Los arrendatarios, pueden a su vez optar por deducir anualmente, el importe de las rentas y demás prestaciones que paguen durante los plazos forzosos pactados y sólo considerar al finalizar las prórrogas acordadas, como valor de los bienes, los importes de las cantidades simbólicas que como saldo cubran a los arrendadores, o considerar los importes de los contratos como costo de adquisición y llevar a cabo la depreciación conforme al régimen nor-

b) El periodo de agonía se inicia con un golpe fiscal que parecía mortal para el arrendamiento financiero, pues no sólo se deja sin efectos al Criterio No. 13, sino que se establece que el arrendador debe depreciar conforme al régimen normal y, además, considerar ingreso acumulable la diferencia entre el precio de venta y el de mercado.¹⁶

c) La agonía es superada gracias a la reforma que adicionó el inciso h) a la fracción VI del artículo 19 de la Ley del Impuesto sobre la Renta

mal, en estos casos, si no hicieron uso de la opción deberán considerar como pérdida la diferencia que corresponda.

Atentamente.
El Director.
Lic. Jorge I. Aguilar

¹⁶ Al respecto, hubo dos oficios, uno del 23 de septiembre de 1969, otro confirmatorio del 3 de junio de 1970, mismos que decían:

México, D. F., a 23 de septiembre de 1969.

C. C. Directores General del
Impuesto sobre la Renta y
de Auditoría Fiscal Federal.
P r e s e n t e .

Por oficio No. 311-22526 de 29 de abril de 1969 dio usted a conocer el criterio No. 13 de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta que se refiere al régimen fiscal aplicable a las partes en el caso de un contrato de arrendamiento de maquinaria y equipo con opción de compra. En dicho criterio se da el tratamiento de venta en abonos a los arrendadores de maquinaria y equipo con opción de compra, esto es se les permite deducir el costo del bien durante el periodo del contrato, mientras que por otra parte el arrendatario deduce el importe total de las rentas derivadas del mismo contrato. Esto es que mediante dicho criterio se otorgan diversas consecuencias jurídicas a las partes de un mismo contrato.

Después de cambios de impresiones con el Colegio de Contadores y con las Confederaciones Nacionales de Cámaras, se ha llegado a la conclusión de que la aplicación constante del citado criterio 13 contaría el sistema de depreciación en materia de Impuesto sobre la Renta y afecta al control de una de las deducciones más importantes en el mencionado tributo.

Por lo anterior y con fundamento en el artículo 82 del Código Fiscal de la Federación, se expide esta circular para dar a conocer el criterio de la autoridad superior en cuanto a la aplicación de las normas tributarias correspondientes, para el efecto de que tratándose de contratos de arrendamiento de maquinaria y equipo con opción de compra, procede otorgar el contrato las mismas consecuencias jurídicas para ambas partes, es decir, que si bien es cierto que el arrendatario puede deducir el valor de las rentas pactadas, también es cierto que el arrendador deberá deducir únicamente la depreciación de los bienes arrendados que son su propiedad, en los términos que establece el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, no procediendo por lo tanto que se aplique la parte proporcional del costo de los bienes tal como señalaba el criterio No. 13 que se deja sin efecto.

(Diario Oficial del 19 de noviembre de 1974), iniciándose así el periodo de discreción.

El inciso rezaba:

"h) Los ingresos provenientes de contratos escritos en los que se conceda el uso o goce de bienes y se estipule desde su formulación lo siguiente:

Ruego a ustedes tomar nota del contenido de este oficio y dictar sus disposiciones sobre el particular.

Atentamente. Sufragio Efectivo. No Reelección.
El Administrador, Lic. NORBERTO HOYO.

México, D. F., a 3 de junio de 1970.

CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS
NACIONALES DE COMERCIO
Balderas No. 144-2o. Piso
México, D. F.

El 23 de septiembre de 1969, mediante oficio circular No. 537-6194 dirigido al Director General del Impuesto sobre la Renta, se señaló a dicho funcionario que quedaba sin efecto al criterio No. 13 expedido por la Dirección de Impuesto sobre la Renta al 29 de abril de 1966, y mediante el cual se daba el tratamiento de venta en abonos a los arrendadores de maquinaria y equipo con opción de compra; es decir, se les permitía deducir el costo del bien durante el periodo del contrato, mientras que por otra parte el arrendatario deducía el importe total de las rentas derivadas del mismo contrato. Por considerar incongruente el tratamiento fiscal otorgado a las dos partes de un mismo contrato, y considerando que el mencionado criterio 13 era contrario al sistema de depreciación del impuesto sobre la Renta, en aquella ocasión y con fundamento en el artículo 82 del Código Fiscal de la Federación, se revocó el multicitado criterio No. 13 para el efecto de que, tratándose de contratos de arrendamiento de maquinaria y equipo con opción de compra, se le otorgara al contrato las mismas consecuencias jurídicas para ambas partes, es decir, que el arrendatario siguiera deduciendo el valor de las rentas pactadas, pero que el arrendador no podría deducir el costo de los bienes dados en arrendamiento, sino únicamente su depreciación en los términos que establece el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Al dar a conocer esta resolución a las empresas interesadas, éstas acudieron nuevamente a realizar diversas gestiones ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tendientes a obtener un tratamiento diferente al señalado en el oficio circular 537-6194 de 23 de septiembre de 1969.

Después de diversas reuniones que se han tenido con los representantes de las empresas arrendadoras que operan en México el llamado contrato de arrendamiento financiero, esta Secretaría no encuentra justificación alguna para diferir de su criterio final expresado en el multicitado oficio circular 537-6194 de septiembre pasado, y por lo tanto lo confirma en todas y cada una de sus partes con las siguientes consecuencias.

1. Que es obligación del arrendador financiero, en tanto no transfiera la propiedad del bien, calcular el cargo por depreciación anual para hacer la deducción correspondiente a su ingreso acumulable en cantidades que no excedan a los porcentajes señalados en el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre

1. Que las partes se sujetan a un plazo inicial forzoso.
2. Que la persona que recibe el bien para su uso y goce, queda obligada a efectuar pagos que considerados en su totalidad, excedan el precio en el que se adquirió el bien por quien concede su uso o goce.
3. Que la persona que conceda el uso y goce del bien se obliga, una vez cumplido el pago de las cantidades convenidas durante el plazo inicial forzoso y a elección de quien recibe el bien, a la realización de una de las siguientes opciones:

la Renta en vigor, los cuales no pueden ser modificados sin la previa autorización de esta Secretaría.

2. Que, demás, de acuerdo con el artículo 19 del propio ordenamiento, entre los ingresos acumulables se encuentra comprendida la diferencia entre los precios declarados por el causante y los que fije la Secretaría de Hacienda, cuando aquéllos no correspondan a los de mercado, con base en los de factura o en los corrientes del mercado.

3. Por lo que, al aplicar los arrendadores del costo de los bienes durante los plazos del contrato y supuestos dichos plazos menores a aquéllos que la Ley toma en cuenta para fijar los porcentajes de depreciación, violan la disposición contenida en el precitado artículo 21 de la Ley mencionada y al vender los bienes de su propiedad a precios inferiores a los de mercado o de costo, se ubican en el supuesto contenido en la fracción VI, inciso c) del artículo 19 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En tal virtud, y de acuerdo con los artículos 19 y 21 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en relación con el 82 del Código Fiscal de la Federación, procede la rectificación de las declaraciones de las empresas arrendadoras que en sus operaciones se ajustaron al criterio No. 13.

Sin embargo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su ánimo de actuar bajo principios de equidad en este problema, ofrece que a petición concreta de cada una de las empresas arrendadoras, que han actuado conforme al criterio 13, revocado por la autoridad administrativa desde el 23 de septiembre pasado, autorizará durante los próximos 30 días la presentación de declaraciones espontáneas que rectifiquen las manifestaciones presentadas por ejercicios anteriores, para ajustarse a los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta en sus artículos 19 fracción VI inciso c) y 21, corrigiendo la deducción correspondiente a costo, por depreciación de los bienes, y acumulando a la fecha del ejercicio de la opción de compra, la diferencia entre el precio nominal a que se vendió el bien y su costo original menos depreciaciones. Las diferencias de impuestos que resulten por la aplicación de este procedimiento se cobrarán mediante la liberación, en cada caso, de los recargos y de las sanciones.

Si pasado dicho plazo no se presentan en forma espontánea las empresas arrendadoras a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para rectificar sus declaraciones de años anteriores, pagando las diferencias de impuesto, sin recargos ni sanciones, esta Secretaría procederá a la revisión de las declaraciones originales, liquidando las diferencias de impuestos que resulten y en este caso aplicando los recargos y multas que procedan por no haber acudido al llamado conciliatorio de la autoridad fiscal.

Atentamente. Sufragio Efectivo. No Reelección.
El Administrador, Lic. ROBERTO HOYO.

1a. La de transferirle la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de la opción;

2a. La de prorrogarle 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.

3a. La de participarle en el importe de la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa solicitud justificada del causante, podrá autorizar que se estipule una opción distinta a las señaladas.

La persona que perciba ingresos por los contratos a que se refiere este inciso, podrá optar por aplicar a sus ingresos el sistema a que se refiere el inciso g) de esta fracción y no podrá modificarlo sin autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; en ningún caso podrá sujetar los bienes objeto del contrato al régimen de depreciación que se establece en el artículo 21.

Los ingresos que deriven de la realización de cualquiera de las operaciones mencionadas, serán acumulables en el ejercicio en que sean exigibles y no estarán sujetos a deducción alguna.

Cuando en los contratos en que se concedan el uso o goce de bienes se estipule un plazo forzoso igual o superior a los términos de depreciación a que se refiere el artículo 21 de esta Ley y el pago de una renta equivalente o superior al valor del mismo, aun cuando no se hubieren establecido opciones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá considerar a sus otorgantes dentro del régimen establecido en este inciso, o en el de la fracción XII del artículo 21, según sea el caso."

La asimilación al tratamiento aplicable a la venta en abonos es, quizá, el origen de que algunos piensen que el arrendamiento financiero es una venta en abonos disfrazada.

La reforma no resolvía claramente si la diferencia entre el valor mercado y precio de venta era ingreso acumulable para el arrendador.

d) El periodo de la prudencia a medias, se inicia el 1o. de enero del año en curso, al entrar en vigor las reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta, publicadas en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1979.

La reforma, alabable en tanto vincula el régimen de depreciación a la función financiera de la operación, resulta trunca, al no regular específicamente el arrendamiento financiero de renta variable, resultante del financiero a tasa de interés fluctuante —el más frecuente tanto en el ambiente bancario interno, cuanto en el internacional—, con lo que centra su atención en una figura que tiende a desaparecer: el arrendamiento financiero con renta determinada en el momento de contratación (calcu-

lada sobre la base de un tipo de interés fijo) y, no da solución satisfactoria a la modalidad introducida en la práctica comercial hace ya algunos años: el arrendamiento financiero de renta determinable (con base en tipos de interés fluctuantes).

La omisión resulta menos comprensible, si se toma en cuenta que el artículo 21-A, adicionado en la reforma que se comenta, se hace referencia indirecta a las operaciones de tasa fluctuante y se da una solución, aunque ésta sea insatisfactoria, como veremos.

Expongamos brevemente el régimen actual y sus diferencias con respecto al inmediato anterior.

El régimen vigente parte de una idea fundamental: contemplar el arrendamiento financiero como una operación de financiamiento; esta idea básica se refleja, tanto en los requisitos a que debe ajustarse el contrato, cuanto en el régimen de depreciación.

En cuanto al contrato mismo, a partir de la reforma es necesario que en éste se indique la tasa de interés que el arrendador tomó en cuenta para determinar la renta; en cuanto a la depreciación, es necesario detenerse un poco más.

Como se recordará, a partir de la reforma de 1974 (Diario Oficial del 14 de noviembre), se sentaron las bases del régimen aún en vigor, según el cual, el arrendador puede optar por aplicar a sus ingresos, el régimen aplicable a las ventas en abonos, pero en ningún caso puede sujetar a depreciación los bienes dados en arrendamiento financiero, ya que la depreciación sólo puede ser llevada a cabo por el arrendamiento conforme a reglas especiales, que en aquel entonces se introdujeron en la fracción XII del artículo 21 de la Ley del artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Es el régimen de depreciaciones por parte del arrendatario el que fue sustancialmente modificado por la reforma de 1979. Para apreciar la trascendencia de la reforma, es conveniente recordar el texto de la fracción XII del artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, según la reforma de 1974.

El texto rezaba:

"La depreciación de los activos fijos tangibles y la amortización de los intangibles y cargos diferidos, se sujetarán a las siguientes reglas:

XII. Las erogaciones que deriven de un contrato que reúna los requisitos que se señalan en el artículo 19 fracción VI, inciso h) de esta ley, se sujetarán a lo siguiente:

a) Del total de pagos convenido para el término forzoso inicial del contrato, el 70% se considerará como costo de adquisición de los bienes, por lo que la cantidad que resulte de aplicar dicho porcentaje será la base sobre la cual se calculará la depreciación establecida en las fracciones I a III de este artículo a partir de la fecha en

que se inicie la utilización de los bienes. El 30% restante se depreciará en anualidades iguales durante el plazo forzoso inicial del contrato.

b) Si el contrato concluyere antes del plazo pactado, se deberá considerar como partida deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades deducidas en los términos del inciso anterior.

c) En caso de que se haga uso de alguna de las opciones establecidas en el subinciso 3 del inciso h) de la fracción VI del artículo 19 de esta ley, se observará lo siguiente:

1. Si se trata de las opciones 1a. y 2a., el monto de la opción se considerará completamente del equivalente del costo de adquisición de los bienes, por lo que quedará sujeto a depreciación a la tasa que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que faltan para depreciar dicho costo de adquisición.

2. Si se obtiene participación por la venta de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas en los términos del inciso a) de esta fracción, menos el ingreso obtenido por la participación en la venta a terceros."

Este régimen fue modificado según las reformas publicadas en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1975, conforme a las cuales, a la fracción transcrita se agregó un párrafo que introdujo un tratamiento especial para determinadas operaciones; tal párrafo rezaba:

Se exceptúa de lo dispuesto en el párrafo anterior la maquinaria y el equipo industriales que sean estrictamente indispensables para el uso normal y propio de las empresas dedicadas a las actividades industriales, a las comprendidas en la fracción I incisos c) y d) de este artículo y a los directamente relacionados con las actividades de hotelería y servicios de hospital, siempre que sean objeto de contratos en que se establezca un plazo inicial forzoso mayor a tres años, casos en los que la depreciación se hará conforme a los siguientes por cientos:

Por ciento máximo del valor total del contrato.

Si el contrato establece un plazo forzoso de:	Depreciable conforme a la vigencia del contrato	Depreciable conforme a las fracciones I a III de este artículo
Más de 3 años hasta 5	40%	60%
Más de 5 años	50%	50%

El régimen introducido por la reforma de 1975, se mantuvo en vigor hasta el 31 de diciembre de 1979, fecha en que se publicó una nueva reforma a la citada fracción, así como la adición del artículo 21-A, mismos que rezan:

ART. 21

"La depreciación de los activos fijos tangibles y la amortización de los intangibles y gastos y cargos diferidos, se sujetarán a las siguientes reglas:

XII. Las erogaciones que deriven de un contrato que reúna los requisitos que se señalan en el artículo 19 fracción VI inciso h) de esta ley, se sujetarán a lo siguiente:

a) Del total de pagos convenidos para el término forzoso inicial del contrato se considerará como costo de adquisición de los bienes, la cantidad que resulte de aplicarle el por ciento que conforme al cuadro contenido en el artículo 21-A de esta ley corresponda, según el número de años del plazo inicial forzoso del contrato y la tasa de interés aplicable al primer año del plazo pactado. El costo de adquisición determinado en los términos de este inciso, se depreciará conforme a los cientos y en la forma establecida en las fracciones I a III de este artículo a partir de la fecha en que se inicie la utilización de los bienes. El saldo que se obtenga después de restar al total de pagos convenidos la cantidad que resulte de aplicar a dichos pagos el por ciento de costo de adquisición que corresponda conforme al cuadro establecido en el artículo 21-A, se deducirá en anualidades iguales durante el plazo inicial del contrato. Esta deducción se ajustará cuando varíe la tasa de interés aplicable al primer año del plazo.

b) Si el contrato concluyere antes del plazo pactado, se deberá considerar como partida deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades deducidas en los términos del inciso anterior.

c) En caso de que se haga uso de alguna de las opciones establecidas en el subinciso 3 del inciso h) de la fracción VI del artículo 19 de esta Ley, se observará lo siguiente:

1. Si se trata de las opciones 1a. y 2a., el monto de la opción se considerará complemento del equivalente del costo de adquisición de los bienes, por lo que quedará sujeto a depreciación a la tasa que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para depreciar dicho costo de adquisición.

2. Si se obtiene participación por la venta de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los

pagos efectuados y las cantidades ya deducidas en los términos del inciso a) de esta fracción, menos el ingreso obtenido por la participación en la venta a terceros.

ART. 21-A

El por ciento que se aplicará al total de pagos convenidos para el término forzoso inicial de los contratos a que se refiere el inciso h) de la fracción VI del artículo 19 de esta ley, para determinar el costo de adquisición de los bienes cuyo uso o goce se conceda, será el que corresponda conforme al número de años pactado como plazo inicial forzoso del contrato, en la columna relativa a la tasa de interés aplicable en el primer año del plazo, conforme al cuadro siguiente:

Número de años del plazo inicial forzoso del contrato	Tasa de interés hasta 10%	Tasa de interés 12%	Tasa de interés 14%	Tasa de interés 16%
	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %
1	91	89	88	86
2	87	85	83	81
3	83	80	77	75
4	79	76	73	70
5	76	72	69	65
6	73	69	65	61
7	70	65	61	58
8	67	62	58	54
9	64	59	55	51
10	62	56	52	48
11	59	54	50	46
12	57	52	47	43
13	55	49	45	41
14	53	47	43	39
15	51	45	41	37
16	49	44	39	35
17	47	42	37	34
18	46	40	36	32
19	44	39	34	31
20	43	37	33	40
21 a 25	39	34	30	27
26 a 30	33	29	25	22
más de 30	28	23	20	18

Número de años del plazo inicial forzoso del contrato	Tasa de interés 18%	Tasa de interés 20%	Tasa de interés 22%	Tasa de interés 24%
	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %
1	85	83	82	81
2	79	76	74	73
3	72	70	68	66
4	67	65	62	60
5	63	60	57	55
6	58	55	53	50
7	54	52	49	46
8	51	48	45	43
9	48	45	43	40
10	45	42	39	37
11	42	39	37	34
12	40	37	34	32
13	38	35	32	30
14	36	33	30	28
15	34	32	29	27
16	32	30	27	25
17	31	28	26	24
18	29	27	24	23
19	28	25	23	22
20	27	24	22	20
21 a 25	24	22	20	18
26 a 30	20	18	16	15
más de 30	16	14	13	12

Número de años del plazo inicial forzoso del contrato	Tasa de interés 26%	Tasa de interés 28%	Tasa de interés 30% ó mayor
	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %	Costo de adquisición %
1	79	78	76
2	71	69	67
3	64	62	60
4	58	56	54

5	53	51	49
6	48	46	44
7	44	42	39
8	40	38	36
9	37	35	33
10	35	33	31
11	32	30	28
12	30	28	26
13	28	26	25
14	26	25	23
15	25	23	22
16	23	22	20
17	22	21	19
18	21	19	18
19	20	19	17
20	19	18	16
21 a 25	17	16	14
26 a 30	14	13	12
más de 30	11	10	09

Quando quien conceda el uso o goce de un bien en los términos del artículo 19 fracción VI, inciso h) de esta ley, sea un extranjero residente en el extranjero, para efectos de la aplicación del cuadro contenido en este artículo se considera que el interés fijado para determinar los pagos correspondientes al primer año del plazo, es el interés por operaciones interbancarias que rija en el mercado de Londres (LIBOR) al momento de celebrar el contrato.

Quando la tasa de interés pactado no coincida exactamente con alguno de los por cientos de tasa de interés establecidos en el cuadro contenido en este artículo, para determinar el por ciento aplicable, se considerará la tasa de interés más próxima al interés pactado. Si este último tiene la misma proximidad a dos tasas de interés, se considerará la más alta.

Quando el plazo pactado corresponda a un número determinado de años completos y a una fracción de año, dicha fracción se considerará como un año completo, cuando la misma exceda de seis meses.

Como puede verse, la modificación fundamental radica en que, el costo de adquisición se determina no como porcentajes fijos para todas las operaciones, sino como un porcentaje que depende de dos elementos: la duración del plazo inicial forzoso y, la tasa de interés tomada en consideración para fijar la renta. Así por ejemplo, si el plazo inicial for-

zoso es de tres años y, la tasa de interés empleada para fijar la renta fue el 24% anual, se considerará como costo de adquisición una cantidad equivalente al 66% del total de los pagos convenidos para ese plazo de tres años y, ese costo deberá sujetarse a depreciación, conforme a las reglas generales. En cambio, si el plazo es de tres años, pero la tasa del 10, se considerará como costo un 83%.

Ahora se comprenderá el porqué considero a la reforma incompleta: si se toma en consideración la práctica generalizada de emplear tasas de interés variable, no es posible determinar el régimen de depreciación, si la variación ocurre dentro del primer año, ya que, si ocurre después, si existe disposición que regule el tratamiento del cambio de tasas.

La solución correcta sería tomar como base la primera tasa de interés, independientemente del plazo de vigencia de éste, pues con ella se determina el costo para la arrendadora.

5.2 Impuesto al valor agregado

Refirámonos, siquiera sea brevemente a este impuesto. La ley respectiva es bastante desafortunada, ya que no regula expresamente el tema, con lo que se plantearía la necesidad de acudir al régimen general del arrendamiento, ocasionando con ello, un problema delicado, a saber:

Refirámonos, siquiera sea brevemente a este impuesto. La ley respectiva es bastante desafortunada, ya que no regula expresamente el tema, con lo que se plantearía la necesidad de acudir al régimen general del arrendamiento, ocasionando con ello, un problema delicado, a saber:

- a) al comprar la maquinaria, la arrendadora debe aceptar la traslación o repercusión del impuesto, sobre el precio total;
- b) al arrendar, debe repercutir al arrendatario, el impuesto sobre el importe del vencimiento concreto de la renta;
- c) de lo anterior, resultaría necesariamente que el impuesto acreditable de la arrendadora, excedería en mucho el impuesto por ella causado.

Evidentemente, en el caso de alguna empresa concreta, pudiera ser que el conjunto de operaciones aminorara el problema, pero ello sólo es posible con un descenso dramático de operaciones nuevas y siempre y cuando continúe en vigor un número importante de operaciones antiguas.

Para bien o para mal, el reglamento (Diario Oficial de diciembre de 1979), intentó una solución —de discutible validez por exceder la ley— en su artículo 25, que a la letra dice:

Para los efectos del artículo 12 de la Ley, el impuesto que corresponda con motivo de enajenaciones en las que se hubieran pactado

intereses, podrá diferirse, considerando el número de meses pactados, en el por ciento que resulte conforme a la siguiente tabla:

Número de meses pactados a partir de la enajenación	Por ciento aplicable al impuesto
1	2
2	3
3	4
4	5
5	6
6	7
7	8
8	9
9	10
10	11
12	12
14	14
16	16
18	17
20	19
22	20
24	22
26	23
28	24
30	26
32	27
34	28
36	30
38	31
40	32
42	33
44	34
46	35
48	37
50	38
52	39
54	40
56	41
58	42
60	43
Más de 60	45

Tratándose de los contratos a que se refiere el inciso h) de la fracción VI del artículo 19 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, al impuesto que corresponda a la operación se le aplicará el por ciento que señala dicha Ley para determinar el costo de adquisición y la diferencia será el impuesto que podrá diferirse.

El impuesto diferido se pagará mensualmente en el monto que resulte de dividirlo entre el número de meses pactados, inclusive cuando se efectúen pagos por anticipado; los intereses dejados de pagar con motivo de dichos pagos se deducirán en la siguiente o siguientes declaraciones mensuales del valor de los actos o actividades por los que se deba pagar el impuesto y se considerarán como descuentos o bonificaciones.

Como es fácil darse cuenta, la disposición implica que el reglamento considera a la operación como una enajenación (el artículo 25 forma parte del capítulo II intitulado "De la Enajenación") y que, por ende, el impuesto se causa sobre el monto total como si fuera una venta, pero que, puede diferirse parte del impuesto. Así por ejemplo, en un hipotético contrato a tres años, en el que la tasa de interés fuera el 10%, y la renta total del plazo forzoso \$1'000,000.00, el impuesto sería de \$100,000.00, el costo sería el 83% y por ende podría diferirse el 17%, es decir \$17,000.00.

El reglamento tampoco resuelve el problema en el caso de tasas variables.

6. ALGUNOS PROBLEMAS ESPECIALES

Quisiera ahora referirme a tres problemas especiales, uno en el área del derecho mercantil (y civil), el segundo en el fiscal e internacional privado y el tercero del administrativo. El primero: la asunción de riesgos en el arrendamiento financiero; el segundo: el arrendamiento celebrado con arrendadoras extranjeras que no están establecidas en el país, y, por último, el tercero: el arrendamiento financiero con el sector público.

6.1. Asunción del caso fortuito en el arrendamiento financiero

Como antes mencionamos, es esencial en el arrendamiento financiero el que el arrendatario asuma el riesgo del caso fortuito y la fuerza mayor.

Ahora bien, si consideramos a la figura como un contrato mixto, fruto de la unión del arrendamiento y la promesa y, no como una figura diversa, los artículos 2431, 2432 y 2433 del Código Civil plantean un problema muy delicado.

Las disposiciones mencionadas, establecen:

ART. 2431

Si por caso fortuito o fuerza mayor se impide totalmente al arrendatario el uso de la cosa arrendada, no se causará renta mientras dure el impedimento, y si éste dura más de dos meses podrá pedir la rescisión del contrato.

ART. 2432

Si sólo se impide en parte el uso de la cosa, podrá el arrendatario pedir la reducción parcial de la renta, a juicio de peritos, a no ser que las partes opten por la rescisión del contrato, si el impedimento dura el tiempo fijado en el artículo anterior.

ART. 2433

Lo dispuesto en los dos artículos anteriores no es renunciabile.

Es decir, esas disposiciones impiden que el arrendatario asuma la responsabilidad por caso fortuito. El problema parecería superable en el caso de muebles, dados los términos del artículo 2464 del Código Civil, que dispone:

El arrendatario está obligado a pagar la totalidad del precio, cuando se hizo el arrendamiento por tiempo fijo y los periodos sólo se pusieron como plazos para el pago.

Sin embargo, no dejan de existir dudas sobre si esta disposición puede ser una excepción y, la respuesta parece negativa a la luz del artículo 2469, que dispone:

Aun cuando la pérdida o deterioro sobrevengan por caso fortuito serán a cargo del arrendatario, si éste usó la cosa de un modo no conforme con el contrato, y sin cuyo uso no habría sobrevenido el caso fortuito.

En la práctica generalizada, existe la asunción contractual del riesgo pero, además, la obligación de asegurar el objeto arrendado a cargo del arrendatario y en beneficio de la arrendadora. Esta práctica de exigir el aseguramiento deriva, en gran medida, de las disposiciones comentadas y resuelve, desde el punto de vista práctico, el problema.

6.2 *Arrendamiento financiero con arrendadoras no establecidas en el país*

Empecemos por el aspecto fiscal.

Hasta enero del año en curso, puede decirse que no se practicaba este tipo de operaciones, principalmente por el elevado costo fiscal que implicaban.

En efecto, conforme a los artículos 31-I-b y 41-I de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, según reforma publicada en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1975, el impuesto aplicable era el 21% sobre el monto de la renta sin deducción alguna; esta situación fue modificada según las reformas publicadas en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1979, que introdujeron un régimen nuevo en el inciso 1) de la fracción I del artículo 31 de la ley mencionada, del tenor siguiente:

ART. 31

La base del impuesto será el ingreso bruto que obtenga el causante, sin deducción alguna en los siguientes casos:

I. Tratándose de sujetos señalados en el artículo 30. fracción II de esta ley, que obtengan los ingresos mencionados en dicho precepto por concepto de:

1) Arrendamiento de bienes muebles distintos de los señalados en los incisos anteriores, así como las retribuciones que deriven de un contrato que reúna los requisitos que establece el artículo 19, fracción VI, inciso h). En este último caso cuando los bienes se destinan a actividades que deban fomentarse, la base determinará deduciendo del ingreso bruto la proporción que en los términos del artículo 21 fracción XII, se considere como costo de adquisición de los bienes.

No se causará el impuesto establecido en esta Ley, por los intereses pagados al extranjero que deriven de créditos concedidos al Gobierno Federal.

Es decir, el régimen del arrendamiento financiero se dividió en dos:

- a) Se conservó el régimen anterior como regla general.
- b) Se creó uno nuevo, aplicable a los casos en que los bienes arrendados se destinan a actividades que deben fomentarse.

En este último supuesto, el impuesto (cuya tasa continúa siendo del 21% según el artículo 41-III, reformado en la misma fecha), no se causa sobre el monto bruto de la renta, sino sobre un porcentaje de ésta que se determina en atención al plazo inicial forzoso y la tasa de interés, aplicando las tablas del artículo 21-A.

Debe, sin embargo, hacerse notar que en estos casos no se toma en cuenta la tasa señalada en el contrato, sino —error técnico incomprensible— la tasa LIBOR, según lo dispone el párrafo antepenúltimo del artículo 21-A, que a la letra dice:

Quando quien conceda el uso o goce de un bien en los términos del artículo 19 fracción VI, inciso h) de esta Ley, sea un extranjero residente en el extranjero, para efectos de la aplicación del cuadro contenido en este artículo, se considera que el interés fijado para determinar los pagos correspondientes al primer año del plazo, es el interés por operaciones interbancarias que rija en el mercado de Londres (LIBOR) al momento de celebrar el contrato.

La disposición transcrita adolece de tres defectos básicos: su inaplicabilidad, su falta de equidad y el ser contradictoria, por las razones siguientes:

1. En primer lugar, según el artículo 31-I-1, es necesario que el contrato cumpla con las características señaladas en el artículo 19-V-h, entre las cuales está el de señalar el tipo de interés utilizado por el arrendador para fijar la renta. Resulta carente de sentido, contradictorio e inequitativo que se establezca esa exigencia, para después disponer que se tome en cuenta una tasa de interés que puede ser totalmente distinta.

2. En segundo lugar, no existe UNA tasa LIBOR, sino muchas, en atención a los plazos, las monedas y los bancos.

Desde el punto de vista del derecho internacional privado se plantea el problema de determinación de la Ley aplicable a este tipo de contratos.

Empecemos por anotar que, en mi concepto no debe pretender resolverse el problema conforme a las disposiciones del Código Civil, ya que, en materia de operaciones de crédito prevalecen los usos bancarios y mercantiles sobre el citado ordenamiento, como claramente dispone el artículo 2 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito,¹⁷ por lo que dado que en la especie se traba sin duda alguna de una operación de crédito, debe antes de acudir al Código Civil, averiguarse sobre tales usos.

Pues bien, a nivel de usos, cada día se difunde más el sujetar los con-

¹⁷ La disposición no podría ser más clara, pues literalmente establece:

ARTÍCULO 2o. Los actos y las operaciones a que se refiere el artículo anterior, se rigen:

I. Por lo dispuesto en esta ley, en las demás leyes especiales relativas; en su defecto:

II. Por la legislación mercantil general; en su defecto:

III. Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de éstos:

IV. Por el derecho común, declarándose aplicable en toda la República, para los fines de esta ley, el Código Civil del Distrito Federal.

tratos a la ley de la parte que lleva a cabo la prestación característica, práctica que cada día encuentra mayor apoyo doctrinal,¹⁸ la cual en la especie llevaría a inclinarse por la ley de la arrendadora, opinión compartida por Boggiano,¹⁹ uno de los pocos autores que se ha ocupado de este tema específico.

El criterio anterior parece el más indicado, por varias razones:

En primer lugar, existen varios lugares de ejecución: el del lugar de uso del bien, el del lugar de ejecución de la opción personal y el de pago de la renta; con mucha frecuencia esos lugares no coinciden, por lo que sería imposible —en general— acudir al criterio del lugar de ejecución.²⁰

¹⁸ La idea cada vez tiene más partidarios, entre ellos, Schnitzer (citado por Aguilar Navarro, pág. 571), en cierta medida el mismo Aguilar Navarro (pág. 574). Freymond, esp., pág. 13-15.

¹⁹ Obra citada en la bibliografía, págs. 738-741.

²⁰ El oficio, cuyo texto se transcribe abajo, es acertado en considerar la operación dentro del concepto de deuda pública, aunque la razón ("...puede, eventualmente generar obligaciones directas o contingentes en los términos del Artículo 2o. de la Ley General de Deuda Pública...") es incorrecta, a mi modo de ver, ya que es una operación de financiamiento de la adquisición del uso de bienes.

El oficio reza:

DIRECCIÓN GENERAL DE CRÉDITO PÚBLICO
305-II.5-1135

OFICIO-CIRCULAR

ASUNTO: Se requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para contratar obligaciones a cargo de entidades del sector público a través de arrendamiento financiero.

México, D. F., a 25 de enero de 1979.

SEÑORES TITULARES DE ORGANISMOS DESCENTRALIZADOS,
EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ESTATAL MAYORITARIA,
INSTITUCIONES NACIONALES DE CRÉDITO Y
ORGANIZACIONES AUXILIARES Y DE FIDEICOMISOS QUE COMPONEN
LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA PARAESTATAL

Presente.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 31 Fracciones IX y XI faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para intervenir en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público y dirigir la política monetaria y crediticia.

En razón de la importancia que en términos de política crediticia tiene el arrendamiento financiero, en virtud de las sumas de recursos que a través de él se canalizan y que genera obligaciones a plazo para el arrendatario y considerando que dicho instrumento puede, eventualmente generar obligaciones directas o contingentes en los términos del Artículo 2o. de la Ley General de Deuda Pública, se considera que dicha actividad debe ser regulada por esta Dependencia dentro del esquema global para el manejo adecuado de las finanzas públicas en su conjunto.

Dadas las repercusiones que para la actividad económica del país tiene el uso

En segundo lugar, es precisamente la actividad de la arrendadora la que da el "sello" a la operación, estructurando esa pluralidad de elementos en un todo coherente y pleno de sentido, he ahí lo más importante, por lo que el contrato parece tener más vinculación precisamente²¹ con la ley de la arrendadora.

En tercer lugar, en las operaciones bancarias y de organización auxiliares de crédito, la ley de la empresa parece ser necesariamente la rectora y además adecuada;²² dado que hemos sostenido que las arrendadoras de este tipo deberían ser consideradas como organizaciones auxiliares de crédito, la ley de la arrendadora se impone como la más adecuada para regir la operación, si se desea la llegada a una ley única.

6.3 Arrendamiento financiero con el sector público

Sobre el tema, tan sólo deseo recordarles que, en el supuesto en que la arrendataria fuere alguna entidad de la administración pública federal —central o paraestatal—, la transacción requería de la previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por caerse en los supuestos de los artículos 1 y 2 de la Ley General de Deuda Pública (Diario Oficial del 31 de diciembre de 1976), y además en la documentación respectiva deberán incluirse los datos de la autorización, conforme al artículo 22 de la Ley mencionada, salvo en los casos en él previstos.

La misma Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo ha hecho notar, mediante circular del ... de 19...²³

6.4 La empresa arrendadora y el derecho bancario

A lo largo de esta exposición se ha insistido en una idea fundamental: el llamado "arrendamiento financiero", es, esencialmente, una operación

del crédito público a través de sus distintas modalidades, se ruega hacer del conocimiento de las áreas correspondientes en cada una de las entidades a su digno cargo el contenido de este oficio, solicitándose en cada caso la autorización previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para contraer obligaciones a través del arrendamiento financiero.

Atentamente.

Sufragio Efectivo. No Reección.

El Director General de Crédito Público.

Lic. Jesús Silva-Herzog F.

²¹ Es otro de los criterios de gran aceptación doctrinal; en Francia lo adopta como general Loussouarn-Bredin (págs. 599-600).

²² Es otro de los criterios más aceptados en la doctrina; entre nosotros lo adopta Péreznieta (obra citada en la bibliografía, p. 144).

²³ Uno de los mejores análisis del tema, es el de Freymond (esp. pág. 13-15).

financiera que tiene el propósito de permitir a una empresa el uso de bienes y, la arrendadora se presenta desde esta perspectiva, como un intermediario entre la banca y la empresa.

Lo anterior plantea la pregunta de si la operación y la empresa arrendadora misma, debieran o no estar reguladas por el derecho bancario.

La respuesta es, a todas luces en mi opinión, afirmativa si bien a la empresa no debe considerársele institución de crédito, por no requerir ni ser su función, obtener recursos del público, sino como una organización auxiliar de crédito.

Ojalá las autoridades hacendarias reflexionen sobre el problema y tomen las medidas necesarias.

7. BIBLIOGRAFÍA

Se incluyen tanto libros cuanto artículos.

- NOTA: El interesado puede encontrar en la obra de Vidal Blanco, que abajo se cita, una bibliografía bastante amplia sobre el tema, a la cual sólo agregaría, a más de las obras citadas a lo largo del trabajo y que se listan a continuación, el artículo Double Perfection Rule for Security Assignments of True Leases, publicado en la Yale Law Journal, Núm. 8, 1975, págs. 1722-1733.
- Administración General de Impuestos al Ingreso de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Investigación Fiscal Núm. 6 (junio de 1966) y 23 (noviembre de 1967).
- AGUILAR NAVARRO, M. (obra dirigida por) Derecho Civil Internacional, vol. II de Derecho Internacional Privado, 4a. edición, Madrid, Departamento de Derecho Internacional Privado de la Universidad Complutense de Madrid. Cátedra de Derecho Internacional Público y Privado de la Universidad de Oviedo, 1975.
- BATIFFOL, HENRI. Comunicación al segundo seminario nacional de derecho internacional privado, México, UNAM, en prensa.
- BOGGIANO, ANTONIO. Derecho Internacional Privado, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1978.
- BREDIN, JEAN-DENIS y LOUSSOUARM, YVAN. Droit du Commerce International, París, Sirey, 1969.
- CALVO NICOLAU, ENRIQUE y DOMÍNGUEZ MOTA, ENRIQUE. Estudio del Impuesto sobre la Renta para 1978, Tomo I, México, Docal Editores, S. A., 1978.
- Analizar la evolución del régimen fiscal en materia de impuesto sobre la renta, desde el criterio 13 (de abril de 1966), hasta las reformas del 19 de noviembre de 1974, en vigor hasta el 1o. de enero de 1980, tanto con respecto al arrendador (tomo I, págs. 216-223), cuando al arrendatario (págs. 290-297).
- ESCORZA LEDESMA, JUAN. Tratado Práctico de la Ley del Impuesto sobre la Renta, México, Cárdenas Editor y Distribuidor, 1971.
- (Se limita a transcribir los criterios 13 y 13 bis, la aclaración de la fracción V del primero, según oficio del 23 de octubre de 1967 de la Dirección Gene-

ral del Impuesto sobre la renta, y el oficio del 28 de agosto de 1969, que deja sin efecto el criterio Núm. 13; Ver págs. 243-246).

FERNÁNDEZ Y CUEVAS, JOSÉ MAURICIO. Impuesto sobre la Renta al Ingreso Global de las Empresas, 2a. edición corregida y aumentada, México, Editorial Jus, 1977.

(No se refiere al tema)

FREYMOND, PIERRE. Questions de Droit Bancaire International, Leyde, Recueil des Cours, tome 131, (1970-III), M. W. Sijthoff, 1971.

FRISCH PHILIPP, WALTER y GUTIÉRREZ CARDONA, CARLOS. El arrendamiento financiero, en: El Foro, órgano de la Barra Mexicana, colegio de abogados, sexta época Núm. 16 (enero-marzo, 1979), págs. 51-80.

HAIME LEVY, LUIS. El arrendamiento financiero, sus repercusiones fiscales y financieras.

LÓPEZ-VALDIVIA PADILLA, AGUSTÍN. Sencilla Exposición y Comentario a la Ley del Impuesto sobre la Renta, México, Editorial Tradición, 1975.

(Lo considera "ventas realizadas bajo la apariencia de contratos de arrendamiento, o si se quiere, ciertos contratos de arrendamiento *sui generis*", pág. 62; desde el punto de vista fiscal, se limita a transcribir el inciso h) de la fracción VI de la Ley.

PÉREZNIETO CASTRO, LEONEL. Derecho internacional privado. Notas sobre el principio territorialista y el sistema de conflictos en el derecho mexicano. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1977.

PINTADO, JOSÉ MANUEL. Problemas Fiscales del Arrendamiento Financiero, México, Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública, 1970.

PORRAS y LÓPEZ, ARMANDO. Naturaleza del Impuesto sobre la Renta. México. Textos Universitarios, S. A., 1976.

(Lo considera "la unión de dos contratos: el arrendamiento y la compraventa" (págs. 103-104) y se refiere después al régimen fiscal).

SÁNCHEZ MEDAL, RAMÓN. De los Contratos Civiles, 2a. edición México, Editorial Porrúa, S. A., 1973.

VIDAL BLANCO, CARLOS. El Leasing, una innovación en la técnica de financiación, Madrid, Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, Instituto de Planificación Contable, 1977.

ZILLI, F. T. El arrendamiento financiero, en: *Investigación Fiscal*, Núm. 48.