

<i>Capítulo primero. Antecedentes del arrendamiento financiero.</i>	15
1. Antecedentes generales	15
2. Antecedentes en México.	19

CAPÍTULO PRIMERO

ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

I. *Antecedentes generales*

Generalmente los juristas intentan situar los antecedentes de las diversas instituciones jurídicas en épocas tan remotas como las del Código de Hammurabi o en el derecho romano; el arrendamiento financiero no escapa a esas pretensiones. *Gutiérrez Viguera*¹ expresa que en Babilonia y Egipto existieron figuras parecidas a nuestro contrato, lo mismo que en el siglo XIX, las compañías explotadoras de los grandes ferrocarriles americanos recurrieron a esa figura para adquirir gran parte de su material rodante, y que la Bell Telephone System puso en explotación sus teléfonos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica, acontecimiento que permitió el crecimiento de la industria con un volumen significativo de equipos financiados; sin embargo, reconoce que los antecedentes del "actual" arrendamiento financiero debe fijarse en 1952 con la creación en San Francisco, Estados Unidos, de la *United State Leasing Corporation*, promovida por *Boothe*.

Para *Hawkland*,² a finales de 1864 existieron en los Estados Unidos regulares y continuos arrendamientos financieros cuando *Gordon Mackey* inventó una extraordinaria máquina de coser suelas de zapatos y decidió ponerla ampliamente en el mercado sobre

¹ Gutiérrez Viguera, Manuel, *El leasing como institución financiera*, Madrid, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, 1977, p. 47.

² Hawkland, Williams D., "The Impact of the Uniform Commercial Code of Equipment Leasing", *Law Forum*, Illinois, núm. 3, 1972, p. 446. *Cfr.*, también, May, Walter E., "International Equipment Leasing. The UNIDROIT Draft Convention", *Columbia Journal of Transnational Law*, Nueva York, vol. 22, núm. 2, 1984, p. 333.

la base de un arrendamiento. Al parecer en el mismo país, en los años 1940-1950, existieron otros contratos de *leasing*. A finales de la Segunda Guerra Mundial, en 1945, la United States Shoes Machinery Corporation alquiló sus máquinas a los comerciantes de zapatos, la Corporación quedaba como propietaria y el arrendatario podía obtener un nuevo equipo suscribiendo un contrato nuevo si el material quedaba anticuado o si el primer contrato había finalizado; enseguida le siguió como arrendadora la International Business Machines (IBM).³ En ese mismo año la Allied Stores Corporation vendió los inmuebles a una fundación universitaria y luego se los volvió a alquilar a un plazo de treinta años, con opción de renovarlo por otros treinta años y por un alquiler menor al del periodo inicial, con lo que logró hacer líquidos sus capitales inmovilizados. La propia administración pública fue una utilizadora del *leasing*, sobre todo en la realización de grandes obras públicas:⁴ con base en la fórmula seguida por la Allied Stores Corporation se reconstruyeron muchos inmuebles destruidos en Nueva York.

Lo cierto es que la mayoría de la doctrina está de acuerdo en considerar como fecha de origen de la institución el año de 1952, como cuna los Estados Unidos, y como padre al señor Boothe, director de una fábrica de productos alimenticios en California, quien al tener que servir un gran pedido de alimentos a la Marina, concibió la feliz idea de alquilar los equipos necesarios para producir tales productos,⁵ basado tal vez, como sugiere Vázquez Pando,⁶ en dos ideas fundamentales: la primordial importancia de utilizar el bien sobre la propiedad y el autofinancia-

³ Rolin, Serge, *El leasing* (trad. Tomás Pérez Ruiz), Madrid, 1970, p. 24.

⁴ Así Scufari, Giuseppe, "Il leasing (mobiliare) nei suoi aspetti giuridici, economici, contabili e nei rapporti con la normativa doganale", *Rassegna di Diritto e Tecnica Doganale e delle Imposte di Fabbricazione*, Roma, año XXXII, núm. 10, octubre de 1983, p. 861. Así Rolin, *op. cit.*, p. 127.

⁵ Así Hawkland, *op. cit.*, p. 446; Díaz Bravo, Arturo, *Contratos mercantiles*, México, Harla, 1983, p. 86; Rico Pérez, Francisco, *Uso y disfrute de bienes ajenos con opción a compra. La contratación por leasing en España*, Madrid, Reus, 1974, p. 27; Vázquez Pando, Fernando A., "En torno al arrendamiento financiero", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 4, núm. 4, 1980, p. 257; Cogorno, Eduardo, *Teoría y técnica de los nuevos contratos mercantiles*, Buenos Aires, Ed. Meru, 1979, pp. 35 y ss., aunque para Gutiérrez Viguera, *op. cit.*, p. 47, ese invento de Boothe es "pura anécdota".

⁶ *Ibidem*.

miento del mismo bien a través de su utilización productiva, calculando adecuadamente la renta; o más acertadamente, como dice Díaz Bravo,⁷ tal vez por carecer de los suficientes recursos para adquirirlas en compraventa.

Al parecer el señor Boothe consiguió un resultado satisfactorio, de tal suerte que decidió construir en San Francisco, California, la United States Leasing Corporation con la ayuda del Bank of America, unión cuyo objeto fuera dar bienes en arrendamiento financiero. Dicha sociedad, al segundo año de funcionamiento, financiaba ya la cantidad de tres millones de dólares en materiales y equipo.⁸

La segunda sociedad con este objeto fue la Boothe Leasing Corporation; después se crearon otras más, independientes de los fabricantes, con la participación, en su mayoría, de bancos, compañías de seguros, sociedades financieras de ventas a plazos,⁹ como la National Equipment Rental, Equip Lease, Hudson Leasing Corporation, Lease Plan International, American Industrial Leasing Co.

La idea de concebir el arrendamiento financiero no fue obra de la casualidad ni del ocio de los economistas o abogados, sino el producto de la necesidad de contar con un instrumento jurídico que satisficiera las exigencias y colmara las carencias del tráfico comercial.

La dificultad de contar con un crédito bancario, el mercado de capitales a mediano plazo restringido e inaccesible, una economía muy próspera con un porcentaje de beneficio sustancial pero con empresas obligadas a una renovación acelerada de sus bienes y equipos, el aumento de la competencia y el de los costos de capital, la velocidad del progreso científico, en fin, la innovación tecnológica, fueron, entre otras, las causas determinantes del origen del arrendamiento financiero en los Estados Unidos,¹⁰ móviles todos ellos que hicieron del contrato una opción más deseable que la compraventa.

En efecto, en 1955 el valor de los bienes de equipo financiados en régimen de arrendamiento financiero había alcanzado la suma

⁷ *Ibidem*.

⁸ Rico Pérez, *op. cit.*, p. 27 y Rolin, *op. cit.*, p. 42.

⁹ Cfr. Gutiérrez Viguera, *op. cit.*, p. 48.

¹⁰ Cfr. Rico Pérez, *op. cit.*, p. 27 y Gutiérrez Viguera, *op. cit.*, p. 48.

de cien millones de dólares, para 1967 tal cantidad ascendía a trescientos cincuenta millones de dólares, y para 1970 el total de contratos de esa naturaleza alcanzó 600 millones de dólares; es decir, el 30% de los bienes de equipo americanos eran adquiridos por arrendamiento y el 10% del total de esas inversiones sería en *leasing*; tan espectacular crecimiento obedecía pues a un conjunto de realidades económicas presentes en el mercado latinoamericano.¹¹

En este orden de ideas, parece concluyente que la institución objeto de nuestro estudio, data de la década de los cincuenta de este siglo y que a mediados de la década de los sesenta florece prácticamente en los mismos Estados Unidos e inicia en Europa; su éxito en aquel país impulsó su desarrollo en la Gran Bretaña y demás países del mercado común.¹²

En efecto, esta reciente figura atraviesa el Atlántico para arribar a la Gran Bretaña con sus pioneros: los fabricantes de máquinas electrónicas para el tratamiento de la información; en 1960 se creó una filial de la United States Leasing Corporation, en 1961 se crea la arrendadora ELCO, luego Mercantil Credit Ltd., Astley International Trust, Industrial Leasing and Financed Ltd. Inmediatamente la figura se traslada a Francia en 1962 —con la creación de Locafrance por un grupo de bancos y aseguradoras—, país en el que para 1964 el volumen anual de los contratos de arrendamiento financiero asciende a doscientos millones de francos y para 1969 a dos mil millones.

En Bélgica se creó Locabel en el año de 1963. En Italia, en 1961,¹³ se comienza a practicar por filiales de empresas estadounidenses, como la American Industrial Leasing; en 1963 se fundó en Roma la Locatrice Italiana S. P. A., cuyo capital para 1970 superaba los 400 millones de dólares; para 1975 el volumen de las operaciones ascendía a 7600 millones de libras, lo que representaba el 6% del crédito total. En España, también en 1963, se creó Alequinsa; ¹⁴ posteriormente, en 1965, se constituyó Alquiber S. A.,

¹¹ Así Rolin, *op. cit.*, p. 44.

¹² Así Amorós Guardiola, Manuel, "El *leasing* inmobiliario y su inscripción registral", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Madrid, año LXI, núm. 569, julio-agosto de 1985, p. 866

¹³ Gabrielli, Giovanni, "Sulla funzione del *leasing*", *Rivista del Diritto Civile*, Padova, año XXV, núm. 4, 2ª parte, julio-agosto de 1979, p. 455.

¹⁴ Gutiérrez Viguera, *op. cit.*, p. 50.

no obstante, Rico Pérez¹⁵ opina que esta sociedad es la primera arrendadora. En este país el arrendamiento financiero alcanzó para 1975 una cifra de diez mil millones de pesetas, lo que representó un aumento del 17.64% respecto del año anterior, según Gutiérrez Viguera.¹⁶

2. Antecedentes en México

Por lo que se refiere a nuestro país, el arrendamiento financiero empezó a practicarse conforme a los usos y prácticas comerciales. La primera arrendadora financiera que se estableció fue la Interamericana de Arrendamientos, S. A., creada entre 1960 y 1961, cuya posterior denominación fue Arrendadora Serfín, S. A.; a decir de Vázquez Pando,¹⁷ muy pronto le sucedieron otras sociedades con el mismo objeto, tales como: Arrendadora Banamex, S. A. de C. V.; Arrendadora Banpaís, S. A.; Arrendadora Cremi, S. A.; Bancreser, S. A.; Arrendadora Internacional, S. A.; Prorents, S. A.; e Impulsora de Equipos de Oficina, S. A., casi todas ellas al amparo de las instituciones bancarias.

Para el año 1979 el monto de la inversión total en los contratos de arrendamiento financiero ha sido estimado como sigue: 1976 con tres mil quinientos millones de pesos; 1977 con cuatro mil cien millones; 1978 con seis mil cuatrocientos ochenta millones, y en 1979 la cantidad de diez mil trescientos ochenta y dos millones; Silli¹⁸ estima que en 1969 dicho monto total superaba ya los cuatrocientos millones de pesos.

Antes de 1966 no había disposición alguna que hiciera referencia al A.F., y no fue sino a partir del 26 de abril de ese año en que se dicta la primera norma al respecto, si bien se trataba de un criterio relativo a esta operación sólo para efectos fiscales.

En efecto, en esa fecha se dicta el criterio núm. 13 por la Dirección General del Impuesto sobre la Renta, bajo el postulado "se interpreta el artículo 19, fracción VI, inciso g, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, considerando como ventas en abonos las

¹⁵ *Op. cit.*, p. 27.

¹⁶ *Op. cit.*, p. 305.

¹⁷ *Op. cit.*, p. 260.

¹⁸ *Cfr.* Silli, F. T., "El arrendamiento financiero en México", *Investigación Fiscal*, México, núm. 48, diciembre de 1969, p. 34.

operaciones amparadas en los contratos de arrendamiento que se indican". Dicho criterio había sido adoptado tomando en cuenta las reiteradas solicitudes que se habían presentado a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para que autorizara un porcentaje mayor para la depreciación de bienes tales como maquinaria, equipo y herramienta para la industria; camiones, automóviles y otros vehículos destinados al transporte, que habían sido objeto de contratos con opción de compra, o por cuyo acuerdo expreso, al transcurrir el plazo forzoso pactado y las prórrogas acordadas, el arrendatario podía vender o adquirir la propiedad de tales bienes.

De acuerdo con dicho criterio, la arrendadora debería dar al contrato el tratamiento de venta en abonos que señalaba el a. 19, fr. VI, inciso g; es decir, podría considerar entre el total del precio pactado como ingreso del ejercicio, o bien, acumular únicamente los abonos que efectivamente le hubiesen sido pagados con deducción del costo que le correspondiera, siempre que se hubiere celebrado la venta.

Al parecer, la autoridad fiscal presumía que los bienes saldrían del patrimonio del arrendador financiero. En caso de incumplimiento del contrato o de su rescisión, los bienes se incluirían nuevamente en el inventario al costo original deduciendo el demérito real de los mismos o aumentando el valor si tales bienes habían sido objeto de mejoras. Además, la arrendadora debía acumular como ingreso las cantidades que en definitiva fueren recibidas. Una vez enajenados los bienes al usuario o a un tercero, las partes en el contrato del A.F. acumularían como ingreso gravable los impuestos de la venta en proporción a lo que les correspondería según el contrato; finalmente, los usuarios podrían optar por deducir el importe de las rentas pagadas y demás gastos, o bien, sujetarlo a depreciación.

En otras palabras, de acuerdo con dicho criterio, los bienes objeto del contrato no sufrían depreciación alguna durante el plazo pactado en el contrato, ya que el arrendatario estaba en posibilidad de deducir el total de las rentas pagadas y el arrendador en la de amortizar en dicho plazo el costo del bien. Durante el plazo del contrato era totalmente deducible el importe del mismo para el arrendatario, y para el arrendador sólo gravable la diferencia entre este precio y el costo del bien; al parecer era evidente el diferimiento de impuestos y las ventajas de recurrir a este con-

trato; sin embargo, por oficio-circular núm. 537-6194 de septiembre de 1969, se deja sin efectos dicho criterio aduciendo que era contrario al sistema de depreciación y que efectivamente afectaba el control de la misma, por lo que el arrendatario financiero deduciría las rentas pagadas y el arrendador financiero sólo la depreciación del bien en los términos del entonces a. 21 de la LISR.

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

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

Las diferencias de impuestos que resultaron por la aplicación de este procedimiento se cobraron mediante la liberación, en cada caso, de los recargos y de las sanciones; en el supuesto de no presentación espontánea del pago, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procedió a revisar y liquidar diferencias de impuestos con el cobro de recargos y multas.

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

No obstante lo anterior, y habida cuenta de la importancia del sector industrial en el desarrollo económico del país, la necesidad de mantener al día la planta industrial, la urgencia de dar financiamiento a las empresas para ayudar a su crecimiento y competitividad y para enfrentar las innovaciones tecnológicas, así como la innegable realidad de que el A.F. había cobrado importancia en la práctica, al grado de que la mayoría de las instituciones de crédito controlaban una sociedad que efectuaba ese tipo de contra-

tos, el 19 de noviembre de 1974 se reforma la LISR para plasmar el tratamiento fiscal aplicable a estas operaciones (aa. 19, fr. VI, inciso h y 21, fr. XII), y en el *DO* del 20 de diciembre del mismo año se publica mediante oficio-circular el acuerdo 102-4079 por el que se autoriza la depreciación acelerada de los bienes objeto de A.F.; cinco años más tarde (*DO* del 31 de diciembre de 1979) aparecen nuevas reformas a esta Ley para modificar el régimen de esta figura.

El concepto de A.F. se introduce por vez primera en nuestro derecho mediante adición de la fr. IV del a. 15 del CFF publicado en el *DO* el 31 de diciembre de 1981 (a. 15).

De acuerdo con este ordenamiento, el A.F. es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles durante un plazo forzoso igual o superior al mínimo para deducir la inversión (en los términos de la ley fiscal) o por un plazo menor siempre que se permita a quien reciba el bien, al término del plazo, ejercer cualquiera de estas opciones terminales: a) adquirir la propiedad del bien, mediante el pago de una cantidad determinada e inferior al valor del mercado del bien en el momento de ejercer la opción; b) prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual el monto de los pagos sea inferior al del plazo inicial, y c) obtener parte del precio por la enajenación del bien a un tercero; que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien en el momento de otorgar su uso o goce, que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y que el contrato se celebre por escrito.

El 31 de diciembre de 1981 es en verdad una fecha histórica para el A.F. porque, por un lado, se ajusta el régimen fiscal de la institución en la LISR (aa. 48, 49 y 50), estableciéndose que en caso de variación en el tipo de interés durante el primer año de vigencia del contrato, se tomará en cuenta la tasa promedio de ese año para determinar el porcentaje considerado como monto original de la inversión sujeto a depreciación, y, por el otro, para sorpresa de algunos,¹⁹ se reforma la LGICOA con el objeto de incorporar como organizaciones auxiliares de crédito a las arrendadoras financieras y reglamentar el contrato de A.F. (aa. 63 a 69 y 78). A partir de entonces nuestra figura deja de ser un con-

¹⁹ V. gr. Díaz Bravo, *op. cit.*, p. 87.

trato atípico para sumarse a la lista de los típicos y nominados del derecho mexicano.

Por último, debido a la abrogación de este ordenamiento, el A.F. actualmente está regulado en la ley vigente, la LGOAAC.