

A MANERA DE PRÓLOGO

En las últimas décadas del siglo, el desarrollo del comercio tanto doméstico como internacional se ha incrementado y, como consecuencia, ha proliferado el surgimiento de nuevas figuras contractuales y la utilización de otras cuyo origen data desde el derecho romano; incluso, la necesidad de que los países unifiquen criterios y normas respecto a ciertos actos jurídicos se ha puesto nuevamente de manifiesto.

En efecto, desde el proceso de reconstrucción de Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, los diversos países experimentaron la necesidad de crear normas de carácter uniforme para reglamentar sus transacciones comerciales, aprovechando para ello los antecedentes y proyectos elaborados con la vieja Liga de Naciones Unidas; producto de este esfuerzo unificador han sido diversos tratados de suma importancia para el entendimiento comercial, como lo es la Convención de Viena Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de abril de 1980, a la cual México se adhirió recientemente.

No obstante este proceso, como es natural, el derecho interno y, aún más, el internacional, por razones obvias, permanecen a la zaga de los fenómenos económicos. Las exigencias del tráfico comercial hacen necesario en unas ocasiones acudir a viejas instituciones, como es el caso del contrato estimatorio para regir las obligaciones y derechos de las partes, que, si bien guarda cierta semejanza con la comisión mercantil, es un negocio jurídico diferente; en otros más, se opta por una figura regulada en derecho extranjero, la cual se adecua a la ley nacional, aunque ésta no la recoge, como es el caso del *factoring*; e incluso se recurre a las instituciones previstas en la ley para tratar de encasillar en esos moldes a la mayoría de los actos jurídicos que a diario se realizan y que son atípicos, pese a que son diferentes de la figura tipificada en la norma, en unos casos en la causa y en otros en el contenido obligativo mínimo.

Este último supuesto es el que le ha correspondido al *leasing* o arrendamiento financiero, tanto en México como en otros países, sobre todo los de habla española, en los que sin resultados satisfactorios se insiste en querer traducir el vocablo *leasing* para determinar su naturaleza jurídica, olvidándose incluso de su contenido. De ahí pues mi interés en tratar de exponer, aunque sea de manera breve, algunas consideraciones en torno a esta nueva figura jurídica, cuya naturaleza difiere de la del arrendamiento; incluso me inclino a considerar la validez del epíteto *leasing* en lugar del de arrendamiento financiero, entre otras razones porque el término por sí mismo resulta expresivo de su significado debido a que el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), de Roma, ha ratificado esa denominación en sus diversos proyectos sobre la reglamentación de este negocio jurídico, misma que fue aceptada en la Conferencia de Plenipotenciarios de abril de 1988 en Ottawa, al aprobarse como Convención Internacional el Proyecto del UNIDROIT, y porque aceptar como afortunada la locución de arrendamiento financiero nos haría cómplices de inducir una falsa naturaleza jurídica del mismo, cual sería la de arrendamiento. Debo advertir, sin embargo, que no he querido parecer irrespetuosa ante el legislador y que por respeto a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la cual regula a nuestro contrato, he considerado prudente utilizar la expresión arrendamiento financiero en lugar del nombre *leasing*, término éste mucho más afortunado para este negocio jurídico.

Pero mi inquietud no termina ahí, el motivo principal que me induce a realizar este trabajo, radica en la imperiosa necesidad de encontrar nuevos mecanismos o de saber utilizar los ya existentes con el fin de incentivar el crecimiento de las empresas, su mejor funcionamiento y, como consecuencia, el desarrollo de nuestros países, sobre todo el de aquellos que están en vías de desarrollo. En este sentido, creo que uno de los principales instrumentos para ese objetivo es precisamente el *leasing*, negocio jurídico que permite a una persona gozar o usar un bien, generalmente una maquinaria, durante tiempo determinado, a cuyo vencimiento tendrá la opción de decidir si adquiere la propiedad del mismo, si prorroga el contrato, si sustituye el bien por otro con tecnología más

avanzada, o, en fin, si se vende a un tercero y participa del producto de esa venta.

Como intentaré demostrar en el curso de este trabajo, la utilización adecuada del *leasing* permitirá a los empresarios, tanto pequeños, medianos, como grandes, no sólo financiar sus proyectos de inversión, sino mantenerse en el mercado y estar a la altura de las empresas de los países desarrollados; para México en particular, resulta una necesidad coyuntural acudir al *leasing*, en el país o en el extranjero, para hacer frente a los empresarios extranjeros, quienes merced al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) paulatinamente ingresarán a nuestro mercado nacional a ofrecer sus productos, que en la mayoría de los casos, o en todos, habrán sido elaborados, procesados o extraídos con equipo al cual se le ha incorporado la tecnología más avanzada.

En este orden de ideas, el trabajo que a continuación expondré al lector, se ofrece con la esperanza de que sea una contribución no sólo para el jurista, el estudiante, el abogado o el juez, sino también y principalmente, de que sirva para difundir un nuevo instrumento de desarrollo económico: el *leasing*.

Finalmente, hago público mi agradecimiento al maestro Jorge Barrera Graf por su minuciosa revisión y sus sabios comentarios; al licenciado Raúl Márquez Romero por su valiosa labor de corrección, y a la señora Isabel Cacho por su ayuda, paciencia y entusiasmo en la mecanografía del trabajo.

Soyla H. LEÓN TOVAR