

El Leasing Financiero un medio para mejorar los resultados de la industria

The Financial Leasing a means to improve the performance of the industry

Wilma I. Pérez Paputsachis¹

Instituto de Investigaciones Sociales y Jurídicas, Universidad La Salle,
Bolivia

wilmaperezpaputsachis@gmail.com

Resumen

Una de las operaciones bancarias utilizadas con frecuencia principalmente en los países desarrollados, es el Leasing financiero o Arrendamiento financiero, porque permite utilizar en la industria maquinaria de última generación sin que el capitalista invierta grandes sumas de dinero, pues no es él quien adquiere la maquinaria sino su banco para luego entregársela en arriendo por una contraprestación periódica y por un plazo relativamente corto, de tal manera que el industrial puede invertir en otros ítems los costos que podrían haberse destinado a la compra de maquinaria moderna, beneficiando en última instancia al usuario y beneficiario de su producto.

Palabras clave:

Leasing financiero, arrendamiento financiero, Industria, maquinaria, operaciones de crédito.

Abstract

One of the banking operations frequently used mainly in the developed countries is the financial leasing or financial renting, because it enables the use of the latest models for the art machinery for the industry without the investment of large amounts of money from the capitalist investor, this

¹ Abogada con Maestría en Derecho Económico. Fue gerente de Asuntos Legales y Sub gerente de asuntos jurídicos del Banco Central de Bolivia. Es docente de la carrera de Derecho en la Universidad La Salle.

happens because he is not the one who acquires the machinery but his bank which hands it to him on lease for a given amount of money payed periodically and for a relatively short lapse of time, this gives the industrial capitalist the chance to invest in other items the money that could have been destined to the modern machinery, finally benefiting both user an beneficiary of the manufactured product.

Key Words

Financial leasing, leasing, industry, machinery, credit operations.

Objetivo general

Explorar los beneficios del Leasing Financiero para potenciar el desarrollo industrial boliviano.

Desarrollo

En este trabajo nuestro objetivo es explorar los beneficios del leasing financiero, que se constituye en una operación bancaria que permite al cliente financiero o industrial, sea grande o pequeño, contar con maquinaria y equipo de alta tecnología para implementarla en su empresa a efectos de mejorar y potenciar su capacidad productiva, abaratando sus costos de inversión mejorando la calidad de su producto.

Veremos que en el transcurso del tiempo con la práctica de esta operación, se ha permitido a los industriales y empresarios, contar con bienes de capital que no podrían haber sido adquiridos a título de compra venta sin resignar otras necesidades propias de las industrias, y que si bien por la figura de arrendamiento estos bienes no ingresarían a su patrimonio como “activos”, les ha permitido mejorar su producción, así como emprender nuevos negocios con un mínimo de capital de inversión, posibilitando la creación de industrias para el desarrollo económico de sus países.

Con esta intención pasamos al desarrollo de los siguientes puntos que

responden a objetivos específicos de investigación.

1. Los orígenes históricos del leasing financiero y su implementación en la historia de las operaciones bancarias y comerciales.

La mayoría de las operaciones financieras y comerciales han tenido sus orígenes en la práctica, en la costumbre, constituyéndose parte del derecho consuetudinario de los pueblos, es así que el proceso de maduración del derecho mercantil se ha dado con base en la constatación de las prácticas de los comerciantes, de las modalidades y peculiaridades de los negocios que se han celebrado, así como de las innovaciones que han introducido a lo largo de la historia, acorde al avance de los pueblos, en consecuencia la costumbre se constituye en la fuente primigenia de las operaciones bancarias, financieras y comerciales, siendo el leasing una de las operaciones que nace así, de la costumbre, de la práctica de los propietarios de bienes de capital y de los comerciantes principalmente.

El leasing entendido como arrendamiento, aparece en la antigüedad en Roma cuando el emperador Tiberio Graco emitió la ley agraria expropiando los latifundios para entregarlos a personas de escasos recursos en calidad de arriendo, sin embargo, estas tierras no podían ser objeto de sucesión hereditaria, pues solo se constituía en un arriendo, locación o alquiler, sin darles el derecho propietario pleno, que era el derecho de disponer de los mismos.

Asimismo, en Fenicia cuando a lo largo del mediterráneo se instalaron fabricas que eran arrendadas por los propietarios por determinado tiempo a cambio de una retribución económica.

Podemos decir que el arrendamiento ha estado presente en la Edad Antigua, Media y Renacimiento. Pero fue en la revolución industrial que adquirió realce cuando aparecen las grandes industrias que requieren bienes de capital, inversionistas y mejores productos que compitan en el mercado. En esta etapa de la historia se da en consecuencia un marcado crecimiento económico, social y tecnológico que concluyó entre 1820 y 1840, pasándose de una economía rural basada en la agricultura y el

comercio a una economía urbana, industrializada y mecanizada, pasándose de la industria del trabajo manual al uso de maquinaria para la fabricación industrial, al transporte de mercancías y pasajeros, dándose grandes avances en el comercio, finanzas y banca.

El leasing se utilizó en los Estados Unidos de Norteamérica desde 1.872 hasta 1.893 en la explotación minera donde los capitalistas arrendaban por períodos eventuales o temporales equipos para la explotación de los minerales, también fue utilizado por los empresarios de ferrocarriles, pues fue el periodo de construcción de vías férreas.

Luego de ese proceso histórico, el “leasing” toma el aspecto financiero que conocemos hoy en día, al final de la segunda guerra mundial, cuando los comerciantes no pueden vender sus productos y los ofrecen en arrendamiento a cambio de una contraprestación; también se atribuye su aparición a partir de una operación bancaria solicitada por un comerciante en calzados que al no poder contar con más financiamiento bancario para incrementar su capacidad productiva, propone a su banco venderle su maquinaria a cambio de efectivo, proponiéndole darle una contraprestación por el arrendamiento de la misma y recomprarla en un determinado tiempo en el cual presume podrá reactivarse económicamente, esto aproximadamente en los años cincuenta. De ésta operación, nace la U. S. LEASING CORPORATION, que sigue siendo una de las arrendadoras de importancia en los Estados Unidos. Está, además, la arrendadora del Citigroup en New York y el BANKAMERILEASE, filial del Bank of América, San Francisco, California, Estados Unidos.

Entre 1970 y principios de 1980 el leasing alcanza su expansión en el mundo. En la década de los 70, esta práctica fue liderada por los Estados Unidos de Norteamérica.

Las circunstancias de la aparición del leasing y de su utilización se dieron ante las dificultades de los industriales de obtener financiamiento suficiente para capital de operación, así como en el último tiempo por el avance de la tecnología, que requiere cada vez más el empleo en las industrias de maquinaria y equipo de tecnología avanzada acorde a los tiempos, a fin

competir con sus pares para no quedarse fuera del mercado.

La utilización de leasing constituyó una alternativa para el industrial que requería de capital de trabajo, sin incrementar el capital social de su empresa, por tanto los riesgos de sus operaciones, sin admitir nuevos socios o realizar operaciones que deriven en mayores gastos que puedan incidir negativamente en los resultados de su empresa, así como de acudir a las bolsas, con la incertidumbre que conllevan estas operaciones.

En la versión operativa, el dueño del capital, no se vinculaba a la empresa sino que destinaba esos fondos a adquirir bienes para darlos en arrendamiento, constituyendo esa operación en una alternativa de financiamiento.

Según Calegari De Grosso:

Parte de la doctrina interpreta al leasing, en primer lugar como una operación financiera, ya que al ser el tomador quien elige por sí mismo el bien del proveedor, la propiedad del dador queda despojada prácticamente de todos sus atributos normales, por lo que el interés del dador en la operación pasa a ser puramente financiero y se limita a recuperar el monto de su inversión en capital; y en segundo lugar, que el contrato de locación entre el dador y el tomador se concluye por un periodo que toma en cuenta el tiempo que insume la amortización económica de la cosa, de donde resulta la naturaleza puramente financiera de la operación para el dador. (Calegari de Grosso, 2001, pág. 27)

Dentro de las clases de Leasing utilizadas, podemos señalar al Leasing Operativo, Leasing Financiero, Lease Back, Renting e Internacional.

El “leasing” operativo es aquel arrendamiento realizado preferentemente por los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de capital. Este leasing es anterior al financiero que data de los años 50. En efecto, desde 1.945, la United States Shoe Machinery Co., adquirió sus máquinas a través de los canales de distribución de los zapateros. La compañía quedaba como propietaria de las máquinas alquiladas. Además, el arrendatario podía

obtener un nuevo equipo, suscribiendo un contrato nuevo, si el material anterior quedaba anticuado o si el primer contrato había finalizado, bajo este mismo esquema la International Business Machine (IBM) produjo bienes de capital para realizar esta clase de operaciones.

Las empresas que operan con el leasing operacional, prefieren operar con materiales standard que serán fácilmente puestos a disposición de otros arrendatarios, o bien, materiales cuya reventa esté perfectamente organizada en un amplio mercado de segunda mano, por ejemplo: automóviles, máquinas electrónicas, maquinaria pesada y autobuses. Por la naturaleza de esta clase de leasing, el arrendatario puede resolver anticipadamente el contrato en cualquier momento, por ejemplo, por obsolescencia.

El “leasing” financiero es aquella operación mediante la que la entidad financiera o empresa arrendadora adquiere para su cliente determinado bien para entregárselo a título de arrendamiento, por determinado tiempo a cambio de una contraprestación o canon de arrendamiento, que servirá para pagar el costo del bien, otorgándole al cliente la opción de compra al finalizar el contrato, por un precio residual.

El “Lease Back” es una modalidad de leasing mediante la cual el industrial o propietario de los bienes los transfiere en calidad de venta a la empresa de leasing o entidad financiera, para obtener efectivo, e inmediatamente la empresa de leasing o entidad financiera le otorga a su cliente estos mismos bienes en arrendamiento, pudiendo el industrial recomprar los mismos en determinado plazo.

El “Renting” es un contrato que se asemeja al leasing operacional, y va acompañada de otros servicios como mantenimiento, asistencia técnica, sin embargo, a diferencia del leasing operacional, el arrendador no le da al cliente o arrendatario la opción de compra porque el arrendamiento es parte de su estructura empresarial, es decir que es parte del objeto de la empresa, de su giro, de su razón de ser.

El “Leasing” Internacional es aquel contrato de arrendamiento donde la empresa de leasing y el arrendatario se encuentran bajo legislaciones nacionales diferentes. Es corriente en esta clase de contratos que las partes

se sometían a la legislación del país de la arrendadora para sus diferencias. En este punto, no podemos dejar de referirnos que al finalizar la segunda guerra mundial, debido a los fenómenos económicos y sociales, así como frente a una necesidad de cooperación entre Estados por efecto de la devastación de algunos, se firmaron en 1944 los acuerdos de Bretton Woods para determinar, en el ámbito comercial, al dólar como una única moneda de cambio y la vuelta al patrón oro, así como la creación del Fondo Monetario Internacional que pondrá a disposición de los Estados miembros un fondo que aminore los efectos de la devaluación de sus monedas garantizando su estabilidad monetaria; a la globalización y la internacionalización de las relaciones civiles y comerciales así como el nacimiento de la nueva *lex mercatoria*, que dieron lugar a una nueva rama del derecho que se diferencia del derecho internacional y nacional de los Estados y es el derecho de la integración.

En ese marco, los Estados miembros de la OEA en la conferencia de Ottawa (Latinoamericana, 2001) de 28 de mayo de 1988 (UNIDROID) adoptaron las convenciones sobre el factoraje y arrendamiento financiero internacional.

En el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), acuerdo General sobre aranceles, se establecieron zonas libres de comercio y uniones aduaneras.

En Europa la integración se inició en 1957 hasta llegar a la Comunidad Económica Europea que conocemos actualmente.

En América Latina en 1960 se firmó el tratado de Montevideo dando lugar a la ALAC que en 1980 fue sustituida por la ALADI, el ALCA con Estados Unidos, ambos creando libre comercio.

Lo anterior potenció a las operaciones de Leasing internacional siendo objeto de utilización por las empresas e industrias de los países miembros.

Rodríguez Azuero, define a leasing o contrato de arrendamiento como:
...aquel en virtud del cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que le entrega a

título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder. (Rodríguez Azuero, 2002, pág. 699)

En Bolivia el Leasing o arrendamiento financiero estaba ya definido y normado por la Ley 1488 de 14 de abril de 1993 de Bancos y Entidades Financieras, así como prevista la implementación del leasing inmobiliario en la Ley 1864 de 15 de junio de 1998 de Propiedad y Crédito Popular, sin embargo, su uso fue tímido por empresarios y por clientes financieros, pues la normativa preveía que solo algunas empresas podían hacer esas operaciones.

El leasing financiero en función a la normativa Boliviana vigente.

La Ley 393 de Servicios Financieros en su título II, Capítulo II, artículos 126 al 148, incorpora al ARRENDAMIENTO FINANCIERO como un servicio financiero que puede ser realizado por entidades de intermediación financiera, por empresas de arrendamiento financiero de objeto único; por empresas comerciales y fabricantes de bienes de capital (art. 126). En este caso, únicamente se estaría permitiendo o regulando la posibilidad de que el arrendador realice operaciones de leasing financiero y operacional, no así el leasing denominado “Lease Back” mediante la cual el industrial o propietario, para tener efectivo, transfiere los bienes de su empresa en calidad de venta a la empresa de leasing o entidad financiera, para que inmediatamente la empresa de leasing o entidad financiera le otorgue estos mismos bienes en arrendamiento, pudiendo el industrial recomprar los mismos en determinado plazo.

Asimismo, establece la posibilidad de que el arrendatario financiero pueda ceder su opción de compra sin alterar la naturaleza del arrendamiento financiero, manteniéndose los derechos y las obligaciones de las partes. Esta posibilidad constituye un derecho del arrendatario que permitirá al arrendador no quedarse con el bien en caso de que el arrendatario no haga uso de su opción de compra.

Con relación a la opción de compra, la referida ley, en su art. 130 establece

que:

II. El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato y no ser mayor a veinte por ciento (20%) del valor del bien comprometido en arrendamiento financiero o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas. La opción de compra podrá ejercerse en cualquier momento por el arrendatario financiero si así lo convinieran las partes.

Esta previsión, difiere de la práctica internacional, pues en el leasing financiero la opción de compra se ejerce al final del plazo, lo que permite al arrendador recuperar su inversión en la compra del bien, habida cuenta que lo ha adquirido específicamente para su cliente, el arrendatario, y debe cubrir el costo en el tiempo que dure el contrato de arrendamiento, por lo que, al establecer nuestra norma que la opción a compra se ejerza en cualquier momento, da lugar a que no se distinga al leasing financiero del leasing operativo.

Si bien nuestra norma tiende a proteger al arrendatario frente al arrendador estableciendo que el precio de la opción no puede sobrepasar el límite del 20% del valor del bien (art. 131), al poder ejercerse la opción de compra en cualquier momento, puede dar lugar que el arrendador de un activo de capital encarezca el canon de arrendamiento de tal manera que durante el primer momento de la vigencia del contrato, se cubra el precio del activo otorgado en arrendamiento, haciendo más onerosa la operación, habida cuenta de que la mayoría de los contratos de crédito o bancarios suelen ser de adhesión, es decir que el cliente financiero está en desventaja frente a su financiador.

La norma (art. 132) también prevé cuotas y pagos anticipados, lo que podría considerarse una contradicción con el ejercicio de la opción de compra en cualquier momento, ya que podría entenderse que la opción se puede realizar en cualquier momento, previo pago anticipado de todas las cuotas o pagos comprometidos en el contrato.

Establece también en forma expresa la forma de elección del activo por el arrendador o por el arrendatario y las responsabilidades de las partes tomando en cuenta quién elige el bien; las acciones y garantías en la

adquisición del bien, la responsabilidad objetiva por daños o perjuicios, la responsabilidad en caso de importación, la constitución de seguros, la contabilización de la operación, así como los aspectos tributarios, las previsiones, la forma de ejecución por incumplimiento, los derechos del arrendador y del arrendatario así como las obligaciones de ambos en forma clara y precisa.

De lo anterior se desprende que la Ley 393 de Servicios Financieros, no limita la realización del leasing los bancos ni a las empresas de arrendamiento, sino que permite realizar estas operaciones a las empresas comerciales y también a los fabricantes de bienes de capital.

A partir de la normativa nacional, podríamos definir al Leasing financiero como: Un servicio financiero mediante el cual una entidad de intermediación financiera, una empresa de arrendamiento financiero o una empresa comercial o un fabricante, adquiere para su cliente un bien de capital escogido por éste, para luego entregarle a título de arrendamiento por un plazo determinado a cambio de una retribución periódica, con la opción de adquirir el bien otorgado en arrendamiento a título de propiedad, por un monto que no podrá superar el 20% del valor del bien, y demás términos y condiciones a estipularse en el contrato.

Por último, podemos manifestar que la Ley de servicios financieros prioriza el crédito al sector productivo, estableciendo la obligatoriedad de las entidades a otorgar créditos al sector para el desarrollo productivo, democratizando el crédito a este sector.

Comparación de la onerosidad de un contrato de préstamo con relación a un contrato de leasing financiero (ventajas- desventajas)

Con los antecedentes expuestos, podemos establecer las ventajas y desventajas que representan para los clientes industriales o empresarios la obtención de un préstamo de dinero con relación a la operativa del crédito a través del leasing, como sigue a continuación:

PRÉSTAMO

| VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|--|--|
| La compra del bien con el crédito del banco entra al activo de la empresa incrementando sus bienes de capital. | El crédito que adquiere genera intereses que debe pagar con el capital además de intereses moratorios, si los hubiere, acrecentando la obligación. |
| Pagado el crédito al banco el bien adquirido entra en su activo sin provisiones. | Comprar otro bien con otro crédito solo puede hacerse siempre y cuando tenga capacidad de endeudamiento. |
| | Asume la depreciación del bien que adquiere con el crédito. |
| | El crédito requiere la constitución de garantías, lo que inmoviliza un bien de capital. |
| | Si no tiene capacidad de endeudamiento no puede renovar la maquinaria de su industria. |
| | En caso de incumplimiento de pago del préstamo, corre riesgo de perder el bien adquirido con el préstamo y la garantía constituida |

(Fuente: Elaboración propia)

LEASING

| VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|--|--|
| El cliente paga al banco el canon de arrendamiento del bien que le arrienda y al finalizar puede hacer uso de la opción de compra por un precio residual. | No adquiere la propiedad del bien, por tanto no incrementa sus activos de capital en su empresa. |
| Si no usa su opción, puede pedir al banco que le amplíe el plazo o que le arriende otro bien de última generación. | |
| Puede periódicamente pedir a su banco que le compre maquinaria que requiere de mayor tecnología, sin afectar su situación financiera por la obtención de un crédito. | |
| No asume riesgo por la depreciación del bien que le arrienda | |
| Puede hacer varias operaciones de leasing para mejorar su maquinaria. | |
| La operación no requiere la constitución de garantías. | |
| En caso de incumplimiento, el banco recoge su bien y se concluye el arrendamiento con liquidación de saldos hasta el día del arriendo. | |

(Fuente: Elaboración propia)

Conclusiones:

- Se ha visto que en transcurso de la historia, el Leasing nació como una forma pura de arrendamiento, a raíz de la necesidad de quienes requerían bienes para producir más; de la necesidad de los propietarios de bienes de generar ingresos con la entrega sus bienes en arrendamiento y que, desde la primera revolución industrial y a consecuencia de los efectos devastadores de la segunda guerra mundial que requería reconstruir las economías de los países afectados con la mejora de las industrias y la dotación de bienes de capital, fuentes de empleo, dinero circulante, esta operación financiera fue utilizada como un medio alternativo para reconstruir las economías, pues el industrial no requería de capital propio para adquirir maquinarias para su industria, sino solicitar a su banco o empresa de arrendamiento le otorgue en arriendo lo que requería para hacer funcionar su empresa, utilizándose esta forma de financiamiento en Europa, en Estados Unidos, en beneficio del crecimiento de sus economías.
- Las operaciones de leasing más utilizadas han sido el Leasing Operativo, el Leasing Financiero y el Internacional, pues con la utilización del leasing el empresario o industrial ha requerido a su banco o empresa arrendataria bienes de capital para su empresa, con la opción de compra en determinado tiempo o en su caso con la posibilidad de solicitar otro bien de tecnología más avanzada sin que le implique mayor costo de operaciones, mejorando su industria y producto. El Leasing Internacional es y ha sido utilizado entre empresarios de distintos países, en el marco de acuerdos, tratados y convenios signados por los países miembros mejorando los resultados de sus empresas y por tanto los resultados del desarrollo económico de sus países.
- En nuestro país, está regulada en la ley de Servicios Financieros la figura de Arrendamiento Financiero como una operación de servicio financiero, que puede ser realizada tanto por entidades financieras como empresas de arrendamiento no bancarias, que deben sujetarse a la normativa de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, permitiendo la opción de compra del bien arrendado en cualquier momento.

- Nuestra norma tiende a proteger al arrendatario frente al arrendador estableciendo que el precio de la opción no puede sobrepasar el límite del 20% del valor del bien.
- Al poder ejercer el arrendatario la opción de compra en cualquier momento, puede dar lugar que el arrendador encarezca el canon de arrendamiento para pretender cubrir el precio del bien durante el primer tiempo del contrato, haciendo más onerosa la operación, previendo que el arrendatario al momento de hacer uso de la opción de compra, hubiera pagado por lo menos el 80% del precio del bien dado en leasing, evitando pérdidas que pudiera tener el arrendador.
- Al preverse pagos anticipados por parte del arrendatario, al momento de que éste haga uso de la opción de compra, se podría entender que en todos los casos, la opción de compra puede ejercerse siempre y cuando el arrendatario hubiera cumplido el contrato aun de forma anticipada, lo contrario podría entenderse como una contradicción.
- La ley no ha previsto que pueda hacerse el leasing a partir de la transferencia de bienes al arrendador por parte del cliente, con el fin de obtener esos mismos bienes en arrendamiento con cargo a la recompra futura, es decir el denominado “Lease Back” no está regulado.
- La ley, prioriza la otorgación de créditos y servicios a la pequeña y mediana empresa, obligando a los bancos a socializar los créditos a estos rubros, en beneficio de la economía.
- El leasing resulta una operación conveniente para el empresario e industrial, con relación al préstamo a que podrían acceder, pues a diferencia del préstamo, en el leasing no asumen el riesgo de la depreciación u obsolescencia del bien que arriendan, no constituyen garantías y, es más, pueden no utilizar su opción de compra y pueden pedir si lo requieren, otro bien con tecnología más avanzada. Por último, el costo que significa contar con maquinaria avanzada resulta menos oneroso que el pago de un crédito. La única desventaja, si así puede considerarse, es que el bien que utilizan en su emprendimiento no entra a sus activos como bien de capital, pero les sirve para mejorar su capacidad productiva que es en el última instancia lo que un empresario requiere.

- La industrialización de un país es importante para mejorar la calidad de vida de sus habitantes, de la economía nacional. En nuestro país, se ha normado la figura del leasing como operación financiera, desde su inicio hasta su conclusión estableciendo los derechos y obligaciones de las partes intervinientes, dando seguridad jurídica para la utilización de esta forma de crédito que permitiría en corto plazo dotar a los industriales, pequeños y medianos principalmente la posibilidad de mejorar sus empresas y crear nuevas industrias en beneficio del país mejorando la calidad de vida de sus habitantes.
- Debe promoverse la creación de empresas de arrendamiento y la utilización de estas operaciones por parte de las entidades bancarias, haciendo ver las ventajas que conlleva para el cliente financiero que requiere emprender nuevas industrias, agrandar o mejorar las existentes para obtener mayores y mejores resultados en sus productos para beneficio de los usuarios y consumidores. La industrialización permitirá el crecimiento sostenido de la economía y todos sus actores.

Referencias.

- Bolivia, E. P. (5 de AGOSTO de 2013). Ley 393 de servicios financieros. *Ley 393 de servicios financieros*. La paz, bolivia: gaceta oficial.
- Calejari de Grosso, L. (2001). *El Contrato de Leasting*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
- Latinoamericana, B. R. (2001). <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/oel/pereira-mercosur-a.htm> Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/oel/pereira-mercosur-a.htm>: www.eumed.net/cursecon/ecolat/oel/pereira-mercosur-a.htm
- *Legal Guide on Contract Farming*. (28 de mayo de 1988). Obtenido de <http://www.unidroit.org>
- Que son las instituciones Bretton Woods? (22 de febrero de 2008). Obtenido de <http://www.brettonwoodsprojetc.org/es/2008/02/art-560735/>.
- Rodríguez Azuero, S. (2002). *Contratos Bancarios*. Bogotá:

LEGIS.

- Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC. (1994). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm
General: Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC.

Artículo recibido: 11-01-2016

Artículo Aceptado: 25-02-2016