

219
202



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN**

**EL CONTRATO DE FACTORING COMO ELEMENTO
NECESARIO PARA EL DESARROLLO FINANCIERO**



T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
MARIA ESTHER OSNAYA CAMACHO**

ASESOR: LIC. GUADALUPE MELESIO DE LEON



ACATLAN, EDO. DE MEXICO

JUNIO 1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE GENERAL

	PAGINA
OBJETIVO GENERAL	1
INTRODUCCION	3
CAPITULO PRIMERO	SURGIMIENTO Y EVOLUCION DEL FACTORING
1.1. El Factor	5
1.2. Aparición del Factoring	10
1.3. El Factoring actual	17
CAPITULO SEGUNDO	LA EMPRESA DE FACTORING
2.1. Concepto de la Empresa de Factoring	27
2.2. Empresas de Factoring en México	40
2.3. El funcionamiento de la Empresa de - Factoraje o Factoring	43
CAPITULO TERCERO	EL CONTRATO DE FACTORING
3.1. Los Contratos Mercantiles	51
3.2. Los Contratos de Crédito	66
3.3. Concepto del Contrato de Factoring	77
3.4. Partes que intervienen en el Contra- to de Factoring	86

	PAGINA
CAPITULO CUARTO	NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORING
4.1.	Naturaleza Jurídica del Contrato de Factoring 95
4.2.	Beneficios que otorga el Contrato - de Factoring a la Industria mediana y pequeña 102
4.3.	Importancia actual del Contrato de Factoring 108
CAPITULO QUINTO	CONCLUSIONES 113
	LEGISLACION CONSULTADA 116
	BIBLIOGRAFIA GENERAL 117
	APENDICE UNICO; FORMATO DE CONTRATO DE - FACTORING O FACTORAJE CON RECURSO 122
	Anexo A
	Anexo B
	Anexo C
	Anexo D

OBJETIVO GENERAL

OBJETIVO GENERAL

Analizar el surgimiento, evolución y naturaleza jurídica del "Contrato de Factoring", dada la necesidad de utilizar otros medios financieros para satisfacer las necesidades económicas de la empresa moderna.

El contrato de Factoring es muy importante para el desarrollo económico de nuestro país, por lo cuál, ya ha sido legislado, en la Ley -- Bancaria, ubicándolo dentro de los Organismos Auxiliares de Crédito.

Este contrato ha evolucionado hasta desarrollar esquemas de operación más apropiados para los diferentes tipos de empresas que conforman nuestra economía. Es cada vez más ágil, flexible y altamente competitivo económicamente en relación con otras fuentes alternativas de servicios financieros.

INTRODUCCION

INTRODUCCION

El presente estudio trata de hacer un análisis del Contrato de Factoring, comunmente conocido como Factoring o Factoraje, intentando ubicar sus orígenes y llevar a cabo la interpretación de su significado como actividad financiera y como una nueva figura jurídica, misma figura jurídica que las propias necesidades financieras produjeron y que en -- nuestro país, México, se fue introduciendo primeramente como uso comercial, pretendiéndose regular la actividad de Factoring con los diversos ordenamientos existentes en el sistema financiero y con la voluntad (contrato) de las partes en sus acuerdos, para, posteriormente, dada su importancia financiera dá la pauta para regularse por las autoridades primeramente con reglas generadas al respecto y, posteriormente, con una Ley específica. De esta manera, reconocer que dicha figura pertenece al sistema financiero como un Organismo Auxiliar de Crédito.

En tales condiciones, el presente estudio se dirige para llevar a cabo el análisis del Factoring, sin llegar a ser un estudio tan exhaustivo como debería ser, pues el empeño de este estudio es con la intención de realizar un análisis del Factoring y presentar las conveniencias de su uso y aplicación, atendiendo a las necesidades financieras actuales y que sirva este estudio cuando menos de una guía que oriente sobre la reciente creación de la figura jurídica del Factoring en México, sus orígenes, uso, aplicación y conveniencias.

CAPITULO PRIMERO

SURGIMIENTO Y EVOLUCION DEL FACTORING

1.1. EL FACTOR

1.2. APARICION DEL FACTORING

1.3. EL FACTORING ACTUAL

1.1. EL FACTOR

El origen de la palabra Factoring la encontramos en la de Factor, cuyo significado etimológico es "EL QUE HACE" (Facio Facere). Además, es un vocablo de origen inglés que no tiene traducción al español y que en la actualidad se ha traducido como Factoraje, que representa una actividad que ofrece servicios profesionales y financieros especializados.

El significado de Factor en francés es "LE FACTEUR"; en portugués "FACTOR"; en alemán "FAKTOR"; y, en italiano "IL FACCTORE".

La figura jurídica del Factor no es una creación del Derecho moderno. Fue conocida por los romanos y corresponde en sus rasgos más substanciales a la figura de "INSTITOR" que Ulpiano define en los siguientes términos: "Es factor el que se pone al frente de una tienda o despacho de compras o de ventas y le llamamos INSTITOR porque aplica su actividad al manejo y dirección del mismo comercio, importando poco que sea una tienda lo que regentee u otra negociación cualquiera". (1)

En el Derecho Italiano, se concibe al Factor en forma similar a como lo hace nuestro Código de Comercio en su artículo 309, en el que se define como "al agente comercial autorizado por la empresa, negociación o comerciante para hacer compras, ventas y otros negocios, o para dirigir el establecimiento comercial, siempre a nombre y cuenta del comerciante o de la negociación mercantil".

En el Derecho Romano, como ya mencionamos, al Factor se le denominaba "INSTITOR" y el ejercicio de la responsabilidad que pudiera surgir derivado de las operaciones mercantiles por él realizadas se le denominaba "ACCION INSTITORIA".

El Código Civil Italiano, en su artículo 2203, siguiendo a Ulpiano señala que "es INSTITOR aquel que es nombrado por el patrón para la administración de una empresa mercantil. En el antiguo derecho romano la acción institoria permitía reclamar del dueño de una negociación -- mercantil, el cumplimiento de las obligaciones contraídas por la persona que se había encargado de administrarla". (2)

En Francia, "al factor se le llama FACTEUR y se le concebía como un cartero o a las personas que actuaban con el carácter de los compradores corresponsales, o bien, eran viajeros dispersos por el interior del país, realizaban trámites por cuenta de terceros, recogían y distribuían mercancía, financiaban en mayor o menor grado al cliente, --- mientras le pasaban la factura, pero como no sólo representaban a un cliente sino a muchos clientes, consolidaban encargos, hacían muy buenos pedidos a las fábricas y conseguían buenos precios". (3)

En los Estados Unidos, los Factores estaban concentrados en Nueva York, pero no se quedaron allí, empezaron a actuar como agentes de su clientela, diferencia esencial con los muchos distribuidores y comisionistas modernos que actuaban al revés, como representantes del proveedor frente a su clientela. Más tarde actuaban como mayoristas importadores por su propia cuenta, empezando a encargar a maquiladores locales o a realizar en la misma factoría operaciones finales de transformación ligera: teñido, planchado, corte, empaque y, por último, sustituyeron importaciones, encargando producción local para comerciarla. Esto sucedió en el ramo textil, pero también hubo Factoraje zapatero, mueblero y ferretero. Lentamente la intermediación del Factor fue desapareciendo, primero como intermediación física: el fabricante de tela surtía directamente a la fábrica de ropa, pero por cuenta y riesgo del factor, que autorizaba el crédito, le pagaba al fabricante en el momento de surtir y se quedaba con el problema de cobrar. (4)

En nuestro país, el artículo 310 de la legislación mercantil nos dice: "los Factores deberán tener la capacidad necesaria para obligarse

y Poder o Autorización por escrito de la persona cuya cuenta hagan el tráfico".

En el "Derecho moderno se hace la distinción tradicional de Auxiliares mercantiles dependientes o independientes. Dentro de éstos últimos se considera a los Corredores Públicos titulados, los Corredores - libres, los Agentes de comercio, los Comisionistas, los Contadores públicos, dentro de los primeros (los dependientes) se incluyen a los -- Factores, los Contadores privados, los dependientes propiamente dichos son aquellos que están subordinados a un comerciante, al cual prestan su servicio de modo exclusivo; mientras que los auxiliares independientes o auxiliares del comercio, no están supeditados a ningún comerciante determinado y despliegan su actividad a favor de cualquiera que los solicite, siendo propiamente auxiliares de comercio en general y no de un comerciante en particular". (5)

De la palabra Factor se deriva la palabra Factoring la que al evolucionar pierde relación con la actividad originalmente desempeñada -- por el Factor.

En español se ha venido usando la palabra Factoring para una operación que se considera novedosa. En particular como el Factoraje textil ya comentado y que, en sus inicios, representó una actividad de -- administración de una empresa, la que se desarrolló para convertirse -- en Factoraje bancario en Nueva York. La operación y su nombre en inglés se han difundido como una novedad en otros países, que no tenían la tradición del Factoring o que no se transformaron en la misma dirección; si hubiera sido así, en el idioma respectivo se hubiera construido una palabra equivalente a Factoring. (6)

El diccionario Etimológico Latino-Castellano, Castellano-Latino, atribuye al Factoring un origen hispánico; la palabra Feitoria, que -- los ingleses tomaron de Portugal en el siglo XVI, su uso fue calcado --

del portugués, consistió en activar un derivado latente de la vieja -- palabra Factor, que se usa en inglés como en español desde el siglo XV. (7)

En español se ha hecho lo mismo al activar derivados latentes de la palabra Factor para convertirlo en Factoreo o mejor aún, reactivar la palabra Factoraje que se hermana bien con la palabra Corretaje y -- que viene de la misma tradición mercantil, tiene el mismo origen etimológico y similitud en su significado. Veamos en que se parecen definiendo las dos palabras como la hace la Real Academia Española: (8)

FACTOR: "Es el que hace una cosa, entre comerciantes; Apoderado con mandato, más o menos extenso para traficar en nombre y cuenta del Poderdante, o para auxiliar en los negocios". Esta última definición es la que se parece a la de CORREDDOR, pues éste es el que por oficio interviene en almonedas, ajustes, compra y ventas de cualquier género de cosas. Derivado de lo anterior podemos entender que su similitud estriba en que tanto el FACTOR como el CORREDDOR actúan como auxiliares en la realización de negocios mercantiles.

Ahora bien, así como vulgarmente se conoce como Factoría un establecimiento Fabril, paraje u oficina donde reside el Factor y hace los negocios de comercio, podemos definir al FACTORING como una operación de crédito, que no es efectuada sólo por Factores, sino que la realiza una empresa constituida como una Sociedad Anónima y por lo tanto no es dependiente de un comerciante o auxiliar dependiente mercantil.

El inicio de la actividad de Factoring aún no ha sido determinada con precisión. El origen del significado de dicha palabra y de la actividad que realiza un Factor no se ajusta al concepto y función que cumple en la actualidad.

Siendo en la actualidad el Factoring una organización auxiliar -- de crédito, una Sociedad Anónima mercantil, sujetas a normas especiales

de (derecho público), Derecho Administrativo Mercantil, y concesionadas o autorizadas por las autoridades hacendarias, para realizar una serie de actividades que coadyuven en la intermediación del crédito, aunque en particular no realizan en estricto sentido operaciones de crédito.

1.2. APARICION DEL FACTORING

Según William Hillyer Hurd "el inicio del Factoring se ubica en -- la cultura Neobabilónica de los Caldeos y revestía la forma de un Comisionista que, mediante el pago de una comisión, garantizaba a su comitante el pago de créditos". (9)

Es muy difícil estimar cuándo y dónde nacen las operaciones de --- compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue probablemente hace 600 años en Babilonia (10)

En Roma, 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo de operación -- parecida al Factoring, tal y como lo conocemos en la actualidad. Raymond Rodger (11) nos dice que "Blackwell Hall, propietario de una industria lanera en Londres, hacia 1397 empezó a exportar los tejidos de lana en consignación para venderlos a otros comerciantes y exportadores, dando al productor un adelanto sobre la mercancía consignada, en los territorios coloniales ingleses en Norteamérica, hacia el siglo XVII se utilizaba la expresión de Factor para designar a un agente que se ocupaba -- de los intereses financieros locales de uno o varios negocios, cuya --- oficina principal se encontraba en Inglaterra, convirtiéndose en intermediarios y agentes financieros al anticipar dinero sobre mercancías -- recibidas y vendidas, y asumían el riesgo en el supuesto de que no pudieran cubrir el importe de los productos vendidos". Es en Londres donde se considera generalmente como el lugar de nacimiento del Factor comercial, institución que desarrolló un importante papel en la industria textil en los siglos subsecuentes.

La Doctrina establece el final del siglo XIV y principios del siglo XV como la época en la que nace la actividad del Factoring, continuando su auge con la explotación y colonización emprendida con los descubrimientos de España, Francia, Portugal e Inglaterra. En ese momento se desarrollaba el comercio y cuando los comerciantes expedían un número superior de mercaderías con destino a otras tierras. De esta manera, los comerciantes Londinenses, sobre todo en exportación, se convirtieron en cause de salida para la mayoría de los productos de toda Inglaterra. (12)

En el siglo XVII, los industriales ingleses en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para ampliar su mercado fuera de los límites de la isla.

A los inmigrantes de las colonias (pilgrims) se les conoce también como Factores (Factor del latín Facio, hacer, Facere el que hace), ésto es, como hacedores, entre los comerciantes. El término se aplicaba igualmente al Apoderado con Mandato más o menos extenso para traficar en nombre y cuenta del Poderdante. El registro histórico más acucioso hace referencia a Inglaterra y a Norteamérica. En América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio, que el Factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen, para que éste se mantuviera operando su planta y siguera enviando mercancías.

En esta época, se empieza a definir la función del Factoring como aquella actividad que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta de sus carteras. (13)

Otros autores nos informan que los factores, en sus primeras manifestaciones adoptaban la forma de vendedores ambulantes que comercializaban en otras regiones los productos manufacturados y negociantes de

zonas florecientes. Esto permitía un raquítico principio de especialización y fue utilizado por lo general, por los grandes propietarios romanos para la venta de sus productos.

En el siglo XVIII, ya se establecen en Londres un sin número considerado de Factores, gracias a la posición comercial de Inglaterra y a su importante producción textil, hace que se especialicen, surgiendo los "Cotton Factor", simples agentes sin ninguna responsabilidad financiera.

En 1870 crece el proceso de industrialización de los Estados Unidos; se realizan mejoras en las comunicaciones y existe la favorable expansión de los textiles, lo cual motivó a los fabricantes a realizar sus ventas directamente a través de su propia red de distribución, --prescindiendo de los servicios del Factor.

Como consecuencia a esto, los factores sufrieron una importante transformación, ya que para adaptarse a esta nueva situación y observando las dificultades financieras para cubrir las ventas, sobre todo a largo plazo, de los productores nacionales, ofrecieron su experiencia en la valoración de la coyuntura y en el tratamiento selectivo de los clientes, enfocando su actividad hacia las necesidades de financiamiento y del crédito. Esta nueva actividad de los factores provocó que éstos se aproximaran a aquellas actividades que realiza un banco especializado, reduciendo un poco su exclusiva función comercial.

En el siglo XX, ya los factores abandonaban casi por completo sus actividades comerciales de comisionistas, y se especializaban en funciones crediticias, realizando servicios financieros, que iban desde anticipos sobre las ventas realizadas por sus clientes, hasta adelantos de crédito sobre productos terminados que eran afectados en garantía de la operación.

En el siglo XX, continúa incrementándose la población y demanda de productos textiles, surge en la costa Este de Estados Unidos y especialmente en Nueva Inglaterra una pujante industria textil. Esto ocasionó que en un principio el mercado textil americano se viera dominado por las importaciones, lo que favorecía el desarrollo de los Factores.

El factor financiaba a las industrias europeas, afectando en garantía las mercancías recibidas en depósito, pero al iniciarse la Independencia de Estados Unidos, se dictaron normas proteccionistas que dificultaban la labor de los factores, llegando a poner en peligro su existencia y, como consecuencia, los factores ingleses comenzaron a dar ayuda a la industria textil americana, aprovechando su conocimiento del comercio organizado y organización especializada de que disponían para resolver las dificultades del capital y las fluctuaciones a que se veían sometidos los industriales americanos, que obligaban a mayoristas a adquirir sus inventarios meses antes de la época de ventas.

Los factores solucionaban sus problemas financieros, lo que implicaba adelantar dinero contra la mercancía expedida al factor, anticipándose a la estación, garantizando el crédito de los compradores y haciendo adelantos a la fábrica contra asignación de recibos.

En Europa, la actividad de los Factores realmente no había tenido un amplio desarrollo como el logrado en la Unión Americana y no es hasta la década de los sesenta de este siglo, en que la actividad de Factoring empieza a ser acogida en el viejo continente Europeo, favorecida por la implantación de grandes cadenas internacionales fomentadas por los factores americanos que establecen múltiples filiales en Inglaterra, Francia e Italia. (14)

Becker Frederick nos explica que los factores sólo garantizaban la solvencia financiera de los compradores, todas las reclamaciones o

disputas que se originaban sobre las mercancías mismas, concernían a la fábrica, aunque el Factor siempre trataba de solucionar los conflictos que se suscitaban sobre las mercancías. (15)

En los Estados Unidos se inició el desarrollo textil y los fabricantes norteamericanos se dirigieron a los factores ingleses en demanda de financiamiento, entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o anticipos. Fue así como surgió en Estados Unidos la institución jurídica conocida como Factoring, típica operación de crédito que se traduce al español como Factoraje, por ser un acto de Factor.

La figura jurídica del Factoring evolucionó en los Estados Unidos de ser antiguamente un dependiente, para convertirse en un auxiliar in dependiente, puesto que lo mismo servía a los intereses ingleses como a los fabricantes norteamericanos, otorgando crédito a quien se lo solicitase. (16)

La competencia obligó a las empresas a aumentar su producción y a dedicar mayor esfuerzo en las ventas, los métodos de ventas llegaron a ser más directos, se organizaron ventas en las propias fábricas o se designaron agentes dedicados a vender exclusivamente su producto, Como resultado de esta separación de funciones mercantiles y financieras, el Factoring o Factoraje queda como la Institución Financiera.

Es importante señalar que " en el año de 1904, una Corte de Nueva York se rehusó a reconocer su preferencia en el crédito a un Factor - que no había vendido sus mercancías, basándose en que sus actividades estaban separadas y eran diferentes de la posesión real o virtual de la mercancía dada en garantía. Esta resolución miro tanto la propia naturaleza jurídica, que se tuvo que llevar el problema a la Legislatura del Estado de Nueva York, la cual en el año de 1911, aprobó la Ley

de Factores en Nueva York. Esta Ley, con subsecuentes reformas, regula los medios por los cuales los Factores y Comisionistas pueden establecer gravámenes sobre las mercancías y los productos; el producto de su venta, una vez vendido, sin importar que tengan la posesión real o virtual de ellas, el gravamen creado por esta Ley se extiende aún a -- mercancías futuras. Rodgers nos dice que casi la mitad de los otros Estados de la Unión Americana, en especial aquellos con importantes industrias textiles, tienen ahora leyes semejantes, por lo que los Factores que operan el Factoring gozan de la debida protección de esos Estados". (17)

Para 1905 se realiza la primera operación de Factoring con Recurso en Chicago, Illinois, U.S.A. El Factoring deja atrás las labores comerciales y realiza servicios financieros.

La depresión de 1930 en los Estados Unidos, obligó a la consolidación de los Factores dispersos a que adoptasen cambios radicales en su organización financiera. El bajo nivel de las ventas textiles, redujo el ingreso de Factoring y el alto nivel de quiebras en negociaciones -- mercantiles, textiles y fabriles, ocasionando grandes pérdidas en los créditos. Además, compañías financieras de ventas que adquirieron el control de los más importantes Factores, en un esfuerzo tendiente a -- usar sus dineros ociosos y los capitales encajados en ellas por los -- bancos comerciales a muy bajo interés.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de Factoring en los Estados Unidos debido, principalmente, a la crisis monetaria y bancaria de aquel país; el servicio de financiamiento al capital de las empresas mediante la venta de su cartera, tienen un vertiginoso -- crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. (18)

Por lo anterior, se puede afirmar que es en los Estados Unidos de Norteamérica, en la ciudad de Nueva York, y dentro del sector textil, se dió la evolución hacia el Factoring moderno, a través de Compañías especializadas que se denominaron FACTOR O HOUSES FACTORS, y es también "en el Estado de Nueva York el que legisló en 1911 con la New -- York Factors Act., la cual fue modificada en 1931 y también está regulada por el texto único del "Uniform Comercial Code" del 16 de julio - de 1954". (19)

En México, el Factoring o Factoraje se ha manejado en diferentes versiones desde hace varios años, sin embargo, la forma oficial e independiente que realiza el Factoraje fue la empresa Financiadora de ventas del Grupo Banamex a mediados de los años sesentas de este siglo, - ofreciendo financiamiento de cuentas por cobrar descontadas a mediano plazo.

1.3. EL FACTORING ACTUAL

En la XXXII CONVENCION NACIONAL BANCARIA celebrada en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, el 27 de abril del año de 1961, el Presidente de la Confederación de Cámara Industrial propuso que se introdujera en México el negocio jurídico conocido en los Estados Unidos de Norteamérica como el Factoring. (20)

En la actualidad, el Factoring o Factoraje se ha desarrollado, en gran medida, para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes y servicios y para optimizar los recursos administrativos y financieros que se utilizan en una de las áreas de mayor sensibilidad de las empresas, el capital. El Factoring no viene a suplir otras fuentes de financiamiento ya que, por sus características especiales, sólo viene a complementar la variedad de opciones de financiamiento que existen actualmente. Con este propósito, el Factoring o Factoraje financiero ofrece servicios técnicos muy competitivos, enfocados a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

El manejo de la cobranza es parte fundamental del negocio. El grupo de ventas de una empresa desea que se le extienda el crédito a sus compradores, lo que, además de consumir recursos financieros de capital de trabajo, implica una carga administrativa y contable, así como un riesgo de cobranza. Y, sin embargo, resulta estratégica la penetración del mercado de los productos de la empresa, el poder hacer consideraciones respecto al plazo y condiciones de pago que se le otorgan a los compradores de los productos y los servicios de su empresa, ---

estas consideraciones son válidas tanto en mercados que dominan los -- compradores cuánto los dominados por los vendedores; igualmente váli-- das cuando las tasas de interés van a la alza o a la baja.

Debido a lo anterior, la empresa debe tomar decisiones rápidas y específicas para resolver todos los conflictos como: los recursos que se destinarán para financiar a sus compradores; las cantidades que requerirá su producción; a qué compradores se les otorgará crédito; a -- qué compradores se les exigirá su pago de contado; cuántos empleados - se requerirán para administrar la cobranza, tanto local como foránea; a quién se le solicitará referencias sobre la moralidad y puntualidad en el pago de los compradores, etc.

Las anteriores cuestiones, toda empresa las debe evaluar buscando con mucho cuidado la solución más adecuada a sus necesidades. Una alternativa para las tareas mencionadas anteriormente es el recurrir al Factoraje Financiero ya que, en la actualidad, es un experto en el manejo de cuentas por cobrar y no únicamente un asesor que contribuye a resolver las preguntas planteadas, ocupándose también de informarse de las tendencias del mercado, de los plazos de venta general, si se están acortando o por lo contrario, se han extendido las tasas de inte-- rés y otras cuestiones.

Es muy importante la intervención de la empresa de Factoraje, ya que es una experta, cuyo principal negocio es la administración de --- cuentas por cobrar.

El Factoring o Factoraje es un sistema integral de apoyo financie-- ro mediante el cual, una empresa proveedora, cede sus cuentas por co-- brar al Factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo, -- que normalmente oscila entre un 70% y un 95% de su valor. El factor a

su vez custodia y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le en tregó al inicio, ésto es, el 5% al 30% restante. El cargo financiero de la operación puede ser cobrado en el porcentaje entregado al inicio o bien, en el que queda por reembolsar.

Para financiarse por medio de Factoring, la empresa debe tener -- cuentas por cobrar para ceder al Factor, y el Factor las adquirirá de acuerdo a la calidad de las mismas, Es por ésto, que el Factoraje es - un sistema integral, ya que debe haber un acuerdo entre el Cedente y - el Factor para estipular los créditos que recibirá.

El tesorero de la empresa conoce de antemano cuales son sus posibilidades de generar efectivo, porque conoce sus cuentas por cobrar y sabe, que si lo necesita, las puede cambiar por efectivo y si requiere de financiamiento para multiplicar su producción, una y otra vez, con ciendo que sus ventas estarán destinadas a los compradores quienes la empresa le interesa vender, por su efecto multiplicador.

Para poder obtener financiamiento de una empresa de Factoraje, la empresa que lo solicita debe tener capacidad para generar ventas, o -- sea, que el ciclo de Factoraje está marcado por su capacidad de generar producción y ventas, no por el importe de sus activos, ni de su re valuación, sino por su productividad, ésto es muy útil para la empresa mediana y pequeña.

"La Cámara de Consejeros Financieros de París, define al Factoring como la operación consistente en una transferencia de deuda comercial - de su titular a un Factor que se encarga de efectuar el cobro y que ga rantiza un buen fin, lo mismo en el caso de insolvencia provisional co mo definitiva del deudor mediante la retención de unos gastos de inter vención". (21)

Sergio de Angeli señala "que el Factoraje es la actividad de una institución financiera (Factoring) que adquiere los créditos derivados de los suministros o de la prestación de servicios, asumiendo todas - las incumbencias correspondientes a su contabilidad y cobro, sin acción de regreso sobre el Cedente en caso de insolvencia y notificación del deudor". (22)

C. Gavalda y J. Stoufflet señalan "que el Factoring en su forma -- más clásica es el pago por el Factor a un industrial o comerciante de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos y la entrega de ciertas comisiones y agios, y hace cuestión propia la falta de pago eventual de la factura por el deudor. La operación participa de la técnica bancaria y del seguro". (23)

Una vez realizada la compra de los efectos de cartera, a la empresa de Factoraje le corresponde investigar el crédito, asumir el riesgo, cobrar, remitir los abonos de los clientes, extranjeros o nacionales, contabilizar las ventas y, en general, servir de centro de relación de los clientes del país importador. La empresa cobra una comisión mensual por los servicios, sobre el total de las ventas realizadas, y un interés por los anticipos que haga hasta que se cancelen las facturas de - los clientes. El Factor, al realizar las investigaciones y cobro bajo su responsabilidad, permite al productor dedicarse de lleno o, mejor - dicho, completamente a sus labores de producción y venta, además de -- que le asesora sobre la situación financiera que prevalece en los mercados financieros internacionales y nacionales.

El Factoring actual ha evolucionado hasta desarrollar esquemas de operación más adecuados para los diferentes tipos de empresas que forman parte de nuestra economía, es cada vez más ágil y flexible, altamente competitivo económicamente, en relación con otras empresas u --- otras fuentes alternativas de servicios financieros a corto plazo.

La modernización del país requiere de un sistema financiero que apoye y estimule la productividad y capitalización de las empresas que les permita mayor nivel de competitividad en los ámbitos nacionales e internacionales.

Bajo estos lineamientos indispensables en el marco jurídico y reglamentario se norma la operación de Factoraje Financiero y de esta forma propicia la permanencia y crecimiento de estos intermediarios, para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico-financiero.

Para hacer acordes las necesidades del crecimiento de la economía Nacional, con el fomento de la actividad de financiamiento especializado que otorgan las empresas de Factoraje Financiero se expidió el Decreto por el cual se reforman, adicionan o derogan diversas disposiciones de la LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO, publicado en el Diario Oficial de la Federación en fecha 3 de enero de 1990 y en el Diario Oficial de la Federación de fecha 16 de enero de 1991.

Habiéndose adicionado el Capítulo III Bis en sus artículos 45-A 45 -T. en los cuales se regula a la empresa de Factoraje y se refiere a la operación de Factoring, en el citado capítulo se fundamenta, determina las operaciones que se les permite efectuar, se define clara y específicamente las características de los contratos de Factoraje; se establecen diversos límites que propician la seguridad de las operaciones concertadas y, finalmente, se indican los lineamientos referentes al capital mínimo, inversiones y prohibiciones a estas sociedades.

El Factoring es el sistema administrativo financiero a corto plazo más reciente en nuestro país y que, por su diseño, constituye un factor dinámico de grandes posibilidades para la industria y el comercio.

Es a través del Factoraje o Factoring que el empresario logra resolver su problema de liquidéz ya que al entregar toda o una parte importante de su cartera a la empresa especializada (Factor) consigue -- con ello recuperar de inmediato una gran parte de la misma, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

De esta manera, el empresario logra convertir sus cuentas por cobrar representadas éstas por facturas, contrarecibos u otros documentos análogos en capital.

Ahora bien, por todo lo anterior, podemos afirmar que la operación surge como una consecuencia de los vertiginosos cambios económicos que prevalecen en el mercado nacional e internacional, creándose distintos medios o servicios de operación que ayudan a las industrias medianas y pequeñas a realizar con mayor versatilidad y eficiencia sus actividades en materia de importaciones y exportaciones.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Tena, Felipe de J. "DERECHO MERCANTIL MEXICANO", Sexta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1970, pag. 251.
2. Mantilla Molina, Roberto, L., "DERECHO MERCANTIL", Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1978, pag. 38.
3. Tena, Felipe de J.- Op. Cit. pag. 252
4. Revista Mensual: "EL CAPITAL", Mercados Financieros, "EL FACTORING", Pacheco, Jose Alfredo, México 1989, pag. 45.
5. Bauche Garciadiego, Mario., "OPERACIONES BANCARIAS", Cuarta Edición Editorial Porrúa, S.A., México 1989, pag. 302.
6. Revista Mensual: "SUPLEMENTO EL INVERSIONISTA", Mercados Financieros "EL FACTORING", Vaca, Elizabeth., México 1981, pag. 38.
7. Diccionario Etimológico Latino-Castellano, Castellano-Latino, Parvus Duplex, Editorial Sopena, Argentina 1959, pag. 35.
8. Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, Décimo Novena Edición, Tomo II pag. 369 y Tomo III pag. 607.
9. Hurd, Hillyer William., "KEYS TO BUSINESS CASH", Origin. of Babylon; 20 octubre 1941 (traducción: Lic. Rodolfo Díaz).

10. Revista: "EJECUTIVOS DE FINANZAS", Albarrán Valenzuela, Carlos.,-
"FACTORING, LA MEJOR OPCION PARA OBTENER CAPITAL DE TRABAJO", ---
Editada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, año
16, Número 5, Mayo 1987, México, D.F.
11. Raymond, Rodger., "AMERICAN FINANCIAL INSTITUTIONS", Editado por
Prochnow, Herbert V., Capítulo 8, pag. 19. (traducción personal).
12. Revista "CIRCULO" Editada por Grupo Mercantil, S.A., Volúmen 1, -
Número 8, octubre 1978, México, D.F., pag. 70.
13. "NOTIZIE", suplemento de la Revista Italiana "EPOCA", Número 21,
agosto 1964, Milán, Italia.
14. O'Brien, Paul, N., "FACTORING BREAK THROUGH YEAR", The Banker Engla-
terra, febrero 1960, pag. 168. (traducción personal).
15. Becker, Frederick., "FACTORS THEIR DEVELOPMENT PRACTICES AND FINAN-
CIN BY BANCA NEWS BRUNSWICK", junio 1951, pag. 98.
16. Bauche Garciadiego, Mario.- Op. Cit. pag. 303.
17. Revista Mensual: "EL CAPITAL" Mercados Financieros, Ornelas, Patri-
cia., "EL FACTORING", 28 febrero, México 1990, pag. 33.
18. Bauche Garciadiego, Mario.- Op. Cit. pag. 303.
19. Acosta Romero, Miguel., "DERECHO BANCARIO", Cuarta Edición, Edito-
rial Porrúa, S.A., México, pag. 736.

20. Bauche Garciadiego, Merio.- Op. Cit. pag. 300.
21. **Chambre Nationale Des Conseillers Financiere "LE FACTORING APRES UN SCIELE D' EXPANSION, AUX. ETATS UNIS ET EN GRANDE, BRETAGNE, CETTE FORMULE DE GESTION FINANCIERE FAIT SON APPARITION EN FRANCE";** Société d. editions, economiques et financieres; Francia 1966, pag. 150. (Traducción de Lic. Rodolfo Díaz Barriga).
22. De Angeli Sergio "IL FACTORING" Il Risparmio; Milano Italia, 1º de octubre de 1965, pag. 1898, 1920 (Traducción de Lic. Patricia Anaya Dávila Garibi).
23. Gavalda, Christian., y Stoufflet Jean., "LE CONTRAT, DIT DE FACTORING" Juris Clausseir Periodique, La Semaine Juridique; Paris, Francia, Número 51, diciembre 1966 (Traducción de Lic. Arlette María Salyano Tourrés).

CAPITULO SEGUNDO

LA EMPRESA DE FACTORING

- 2 .1. CONCEPTO DE LA EMPRESA DE FACTORING
- 2 .2. EMPRESAS DE FACTORING EN MEXICO
- 2 .3. EL FUNCIONAMIENTO DE LA - EMPRESA DE FACTORING

2.1. CONCEPTO DE LA EMPRESA DE FACTORING

Como ya he dicho, el Factoring se encuentra regulado en la Ley -- General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en la -- que se exige que para poder constituirse como empresa de Factoring o -- Factoraje, deberá constituirse como Sociedad Anónima, por lo que me referiré a la forma de constitución de este tipo de sociedades.

La Sociedad Anónima está regulada por la Ley de Sociedades Mercantiles.

De acuerdo con el artículo 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles "Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación social y se compone exclusivamente de socios, cuya obligación se limita al pago de sus acciones".

La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquier otra sociedad y, al emplearse, irá seguida de las palabras - "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A."

La Sociedad Anónima es el ejemplo típico de las llamadas sociedades capitalistas o de capital, y ello implica fundamentalmente que los derechos y poderes de los socios se determinan en función de su participación con el capital social. (24)

En nuestro tiempo, la Sociedad Anónima ha alcanzado un auge extraordinario. En efecto, las grandes organizaciones económicas, las empresas más importantes adoptan esta forma de organización.

Las notas esenciales que se desprenden de la definición legal de la Sociedad Anónima son:

- a) Su existencia, en el mundo del comercio bajo una denominación social.
- b) El carácter de responsabilidad de los socios que queda limitada al pago de sus acciones, que representan a la vez el valor de sus aportaciones.
- c) Que la participación de los socios queda incorporada en título de crédito, llamados Acciones, que sirven para acreditar y transmitir el carácter de socio.

Los socios de la Sociedad Anónima responden de las obligaciones sociales hasta por el monto de su respectiva aportación, esto es, como dice el artículo 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, su obligación se limita al pago de las acciones. Los terceros, en todo caso, podrán exigir del socio el monto insoluto de su aportación, pero nada más, de donde se deriva el capital social constituido mediante las aportaciones de los socios, es la garantía de los acreedores respecto del cumplimiento de las obligaciones de la sociedad, de ahí su tratamiento legal especial.

Como requisito para la Constitución de la Sociedad Anónima, se establece lo siguiente:

Por reforma a la Ley General de Sociedades Mercantiles, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha once de junio de 1992. (25).

Se reforma el artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, en sus fracciones I, II, quedando como sigue:

- I. Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción.
- II. Que el capital social no sea inferior a la suma de cincuenta -- millones de pesos, y que esté íntegramente suscrito.
- III. Que se exhiba en dinero en efectivo, cuando menos, el veinte -- por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario.
- IV. Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La Sociedad Anónima puede constituirse por la comparecencia ante -- Notario Público de las personas que otorguen la escritura social, o -- por suscripción pública.

La escritura constitutiva de la S.A. deberá contener, además de -- los datos requeridos por el artículo 6o. de la Ley antes mencionada, -- lo siguiente:

1. La parte exhibida del capital social.
2. El número, el valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social, salvo lo dispuesto en el segundo -- párrafo de la fracción IV del artículo 125.
3. La forma y términos en que deba pagarse la parte íntoluta de -- las acciones.
4. La participación en las utilidades concedida a los fundadores.
5. El nombramiento de uno o varios comisarios.
6. Las facultades de la asamblea general y las condiciones para la validez de sus liberaciones, así como el ejercicio del derecho

de voto, en cuanto a las disposiciones legales pueden ser modificadas.

El capital social que es un elemento indispensable de toda sociedad mercantil, adquiere una especial significación e importancia en la Sociedad Anónima.

Como ya antes hemos señalado, la fracción II del artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles señala el requisito del capital social, cuya cuantía mínima fija en la suma de cincuenta millones de pesos y el artículo 91 fracción I de la Ley citada, por su parte, dispone que la escritura constitutiva deberá mencionar la parte exhibida del capital social.

El capital social equivale a la suma del valor de la aportación de cada socio, suma que deberá expresarse en moneda nacional, siendo el capital social, la garantía de los acreedores sociales, pienso que es natural que el legislador se haya preocupado en mantener su integridad, es decir, se pretende que la cifra indicada como capital social corresponda a bienes realmente poseídos por la sociedad.

A las sociedades anónimas se les prohíbe emitir acciones por una suma menor de su valor nominal.

Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y se regirán por las disposiciones relativas a valores literales, en los que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la citada ley.

La pérdida de las dos terceras partes del capital social, presenta una causa de disolución de la sociedad, artículo 229 fracción V de la Ley.

Las acciones sólo podrán ser amortizadas con utilidades repartibles, artículo 136 del mismo ordenamiento.

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios mandatarios personales renumerados, temporales y revocables, quienes podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad.

Cuando los administradores sean dos o más, constituirán el consejo de administración.

La asamblea general de accionistas, el consejo de administración o el administrador, podrán nombrar uno o varios gerentes generales o especiales, sean o no accionistas. Los nombramientos de los gerentes serán revocables en cualquier tiempo por el administrador o el consejo de administración o por la asamblea general de accionistas.

La vigilancia de la sociedad anónima estará a cargo de uno o varios comisarios temporales y revocables quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad.

Las sociedades anónimas, bajo la responsabilidad de sus administradores, presentarán a la asamblea de accionistas, anualmente, un informe sobre la marcha de la sociedad en el ejercicio, así como, de las políticas seguidas por los administradores, en su caso, sobre los proyectos existentes, un estado que muestre la situación financiera de la sociedad a la fecha del cierre del ejercicio, y toda aquella información que sea necesaria para que los accionistas estén debidamente enterados de toda la administración de la sociedad.

Se prohíbe la estipulación de beneficios en favor de los fundadores de la sociedad que menoscabe el capital social, ni en el acto de -

constitución, ni para el porvenir todo pacto en lo contrario es nulo.

Se prohíbe a las sociedades anónimas emitir nuevas acciones, hasta que las precedentes hayan sido íntegramente pagadas.

La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad; podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe, o, a falta de designación, por el administrador o por el consejo de administración.

Las asambleas generales de accionistas son ordinarias y extraordinarias. Unas y otras se reunirán en el domicilio social y sin este requisito serán nulas, salvo caso fortuito o de fuerza mayor.

Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto y reunirá por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social.

Son asambleas extraordinarias las que se reúnan para tratar los asuntos enumerados en el artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

El capital social de las sociedades anónimas se divide en acciones representadas en títulos de crédito, que sirven para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de los socios. (26)

PROCEDIMIENTOS DE CONSTITUCION

La constitución de una sociedad anónima puede hacerse siguiendo dos procedimientos diversos: la comparecencia ante Notario Público y la suscripción pública, artículo 90 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Doctrinalmente se les denomina Constitución Simultánea y la Constitución Sucesiva. En el primer caso, la sociedad anónima se crea en virtud de las declaraciones de voluntad que simultáneamente emiten quienes comparecen ante Notario, mientras que, en el segundo procedimiento, no surge la sociedad anónima sino después de una serie de negocios jurídicos realizados sucesivamente.

1. Constitución Simultánea.- Este procedimiento de constitución no presenta otra peculiaridad respecto a la constitución de otras sociedades, debiendo contener la escritura pública constitutiva, además, los requisitos exigidos por el artículo 60. de la Ley de Sociedades Mercantiles y las señaladas en el artículo 91 de la misma ley citada, debiendo solicitar el permiso a la Secretaría de Relaciones exteriores, protocolizar el acta respectiva e inscribirla en el Registro Público de Comercio.
2. Constitución Sucesiva.- Los fundadores de la sociedad deben redactar un programa en el que se incluirán un proyecto de estatutos, con todos los datos que puede contener antes de la constitución definitiva de la sociedad anónima; este programa debe depositarse en el Registro Público de Comercio.

El importe de la primera exhibición que se haya obligado a realizar los suscriptores se depositará en una institución de crédito, para que se entregue a los representantes de la sociedad. El depósito será restituído, a los propios suscriptores, artículo 98. (27)

Suscrito el capital social, debe convocarse a una asamblea general constitutiva en la cual, los suscriptores, comprobarán la existencia y valor de las aportaciones; resolverá sobre la participación de utilidades que se hubiese reservado los fundadores (artículos 100 fracciones I a III) y aprobarán en definitiva la constitución de la sociedad, la

misma asamblea debe proceder a nombrar a las personas que hayan de desempeñar los puestos de administradores y comisarios durante el primer ejercicio social y aprobar las operaciones realizadas por los fundadores, que, sin este requisito, serán ineficaces respecto de la sociedad, artículo 102 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

El acta de la asamblea constitutiva, así como, los estatutos de la sociedad, deben protocolizarse, a efectos de proceder, previo decreto judicial correspondiente, a la inscripción en el Registro de Comercio.
(28)

La sociedad anónima posee una estructura jurídica que la hace especialmente adecuada para realizar empresas de gran magnitud que normalmente quedan fuera del campo de acción de los individuos o de las sociedades de tipo personalista, que carecen del capital suficiente para acometerlas o que no consideran prudente aventurarlo a una empresa que, de fracasar, podría conducirlos a la ruina, y que en muchas ocasiones, ha de subsistir durante un lapso largo.

Por lo tanto, la sociedad anónima permite obtener la colaboración de dos personas por lo menos, cada una de las cuales, ante la perspectiva razonable de una ganancia, no teme arriesgar una porción de su propio patrimonio, que unida a la de otro, llega a constituir la masa de bienes requerida por la empresa que se va acometer y que, por formar un patrimonio distinto del de los socios, resulta independiente de las vicisitudes de la vida de ellos; por otra parte, la fácil negociabilidad del título que representa la aportación del socio (acción) que le permite considerarlo un elemento líquido de su patrimonio, que como tal, fácilmente puede convertirse en dinero.

Ahora bien, una vez que he definido que es una sociedad anónima, - pasaré a definir que es una empresa de FACTORAJE.

Como ya lo he dicho, es requisito indispensable que para ser una empresa de Factoraje debe de constituirse primero como una Sociedad Anónima, como lo establece la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, que dice:

Deberán constituirse en forma de Sociedad Anónima de capital fijo o capital variable, y de esta manera tenemos que la empresa de Factoraje existirá bajo una denominación social, compuesta de socios, y en su constitución dará cumplimiento a lo establecido por el artículo 89 al 110 de la precitada Ley General de Sociedades Mercantiles; y en cuanto a las acciones como representativas del capital social, se establece en los artículos 11 al 141, de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La Ley General de Actividades y Organizaciones Auxiliares de Crédito, establece los lineamientos bajo los cuales deberá regirse el capital mínimo, y en su caso, el capital variable que se determine al constituirse la Empresa de Factoraje. Además, requiere de la autorización previa que para el efecto conceda la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin la cual no podrá constituirse y operar como empresa de Factoraje.

La solicitud de autorización para constituir y operar una Organización Auxiliar de Crédito deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el Gobierno Federal en la Institución de Crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine - igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución, según esta Ley, mismo que se devolverá al comenzar las operaciones o si se le niega la autorización, pero se aplicará al fisco Federal, si otorgada la misma no se cumpliera con la condición referida.

Por lo tanto, la operación misma de la empresa de Factoraje se sujetará a los lineamientos que al efecto establece la Ley de la materia - en sus artículos 8 y 9, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Los lineamientos generales de operatividad que marca la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, para las empresas de Factoraje son los siguientes:

1. Que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas empresas de Factoraje, así como, para mantener en operación a las que ya estén autorizadas, para lo cual tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase, de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, así como, las circunstancias económicas de cada una de ellas y del país en general, considerando, necesariamente, el incremento en el Índice Nacional de Precios al Consumidor que en su caso se dé durante el año inmediato anterior y oyendo la opinión de la Comisión Nacional - Bancaria y del Banco de México.
2. Se establece que los capitales mínimos deberán estar íntegramente suscritos y pagados. Cuando el capital social exceda del mínimo, deberá ser pagado cuando menos un cincuenta por ciento, - siempre que éste porcentaje no sea inferior al mínimo establecido.

Tratándose de sociedades de capital variable, el capital mínimo - obligatorio estará integrado por acciones sin derecho a retiro y en ningún caso podrá ser superior al capital pagado sin derecho a retiro.

La duración de la sociedad será indefinida.

Existe la limitación para participar en el capital social de las - Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, directamente o a --

través de interposita persona: Gobiernos o dependencias oficiales, extranjeras o entidades físicas o morales del extranjero, salvo en caso de autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la que se podrá otorgar cuando la participación del capital en la sociedad sea mayoritariamente mexicana, garantizando el manejo y el control efectivo de la empresa y, además, la inclusión de la renuncia de los extranjeros de invocar la protección de sus gobiernos. (Doctrina Calvo).

La escritura constitutiva y cualquier modificación de la misma, deberá ser sometida a la previa aprobación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El domicilio social siempre será dentro del territorio de la República Mexicana y para los extremos, como ya se dijo, de la constitución, siempre deberán someterse a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las Leyes Mercantiles, los usos mercantiles imperantes entre las Organizaciones Auxiliares del Crédito y el Derecho Común, serán supletorios de la presente Ley (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito) en el orden citado.

Se establece el capital mínimo pagado con que deberán contar las -- empresas de Factoraje Financiero.

Por la incorporación en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito de las Empresas de Factoraje Financiero como Organizaciones Auxiliares de Crédito, se hace necesario determinar para dichas empresas, los niveles de capitalización adecuados para lograr una estructura financiera sólida que les permita lograr la consecución plena de su objeto social y participar de manera eficiente y eficaz dentro del mercado financiero.

Por lo anterior, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con base en la fracción XXV del artículo 6º de su Reglamento Interior, y con fundamento en el artículo 8º fracción I de la Ley General de Organizaciones y

Actividades del Crédito, después de haber escuchado las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, emite lo siguiente:
(Publicado en el Diario Oficial de la Federación 19 febrero 1990)

UNICO.- El capital mínimo con que deberán contar las empresas de Factoraje Financiero será de \$ 5'000,000,000.00 (cinco mil millones de pesos 00/100 M.N.) totalmente suscrito y pagado. En el caso de sociedades de capital variable, el capital fijo sin derecho a retiro no podrá ser inferior al mínimo antes señalado.

Para lograr el monto de capitalización referido en el párrafo anterior, las empresas de Factoraje Financiero podrán emitir obligaciones subordinadas convertibles obligatoriamente a capital hasta por 50% de dicho monto, que se colocarán a un plazo de tres años.

El Banco de México expedirá las reglas de carácter general que señalarán los límites y condiciones de estas operaciones.

Con la adición del capítulo III-bis a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en enero de 1990, se impulsa la participación del factoraje en el sistema financiero, propiciando el apoyo a los flujos de efectivo de las empresas que recurran a los servicios de financiamiento que otorgan esos intermediarios, para lo cual, ésta Secretaría, con fundamento en los artículos 1º, 3º fracción IV, -- 8ª fracción I, 45-A al 45-T, 78 fracciones V y VI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, después de haber escuchado a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, emite reglas para la operación de empresas de factoraje financiero.

En el Diario Oficial de la Federación, de fecha 16 de enero de 1991, se publicaron reglas para la operación de empresas de factoraje financiero, que complementan las disposiciones de los artículos 45-A al 45-T -- correspondientes al capítulo III-bis de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las cuales constituyen un reglamento de la ley, que no está expedido por el C. Presidente de la República, sino por el Secretario de Hacienda y Crédito Público.

En éstas reglas, a las que califican de básicas, se dan una serie de normas relativas al capital mínimo pagado de las sociedades de factoraje; la integración del capital contable; los informes que deberán mandar al Banco de México, a que realicen ciertas operaciones pasivas. A los términos y condiciones en que pueden emitir obligaciones subordinadas; - al límite máximo de responsabilidades a cargo de un deudor y otros aspectos operativos.

Preveen la posibilidad de celebrar contratos de promesa de factoraje, también se regula la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje.

Estas reglas definen el re-factoraje financiero como la transmisión con o sin responsabilidad de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje a otras empresas de factoraje financiero.

El concepto de empresa de Factoraje Financiero es aquella que conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que ésta tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualesquiera de las modalidades siguientes:

"1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje.

2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de Factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de Factoraje Financiero. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones, límites que la empresa de Factoraje deberá cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros " (Artículos 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

2.2. LA EMPRESA DE FACTORING EN MEXICO

A principios de los años 60's en nuestro país se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicaban al Factoraje con recurso:

1. Walter E. Heller de México, S.A. en la que participaron el grupo de Don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago. (División de la Empresa de Factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller Internacional Corp.)
2. Corporación Interamericana S.A. en la que participaron el grupo Interamericana en el año 1967 (Luis Echeverría Capo Financiera Colón, Jack Fleschman y posteriormente Burton Grossman, Joaquín Casaus y otros.) además de Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.

Después de algún tiempo, Heller de México cierra sus puertas por la muerte del Sr. Trouyet, y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana, y en el año de 1975, pasó a ser Grupo Serfin. También en las décadas de los setentas, este servicio fue implantado en México por importantes instituciones bancarias como son: Banamex, Bancomer y Serfin.

Hasta 1980 sólo existían dos o tres empresas de Factoraje en el país, entre las que figuraba Factoring Serfin, como la más antigua del mercado.

Sin embargo, a partir de 1986 hubo una proliferación de estas empresas y en la actualidad el número de empresas en el sector se ha incrementado a 90.

Estas empresas fueron autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como tales, y se establecen las normas a las que deben sujetarse en el capítulo III bis artículos 45-A al 45-T de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en su reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación en fecha tres de enero de 1990 y en fecha 16 de enero de 1991. Se anexan las reglas básicas para la operación de Factoraje emitidas por el C. Pedro Aspe, Secretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Estas noventa empresas de Factoraje se dedicaron a promover con mucho éxito, con volumentes de operación que a nivel internacional situaban al país como el segundo de América, en efectuar la operación de Factoring y, entre el cuarto y quinto a nivel mundial.

Con el auge habido entre 1986 y 1987, varias de las empresas más importantes del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado.

En junio de 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, con el fin de promover su crédito financiero y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que las cobija. (29)

La Asociación no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las del propio giro. Ello asegura que las operaciones que se realizan con cualquier empresa miembro, sean ejecutadas a entera satisfacción del cliente.

Los miembros de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje provienen de Casa de Bolsa, Bancos, Grupos Financieros e Industriales, además de contar con algunas empresas regionales.

La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje ha tenido mucho éxito, pues tiene un gran número de empresas asociadas a ella, tales como -

son: Arka Factoring, Base de México, Bursafac, Citybank Corporation, Mundial de servicios, Factoring Comercex, Factoring Credimex, Factor de Capitales, Factor del Norte, Factor Finamex, Factoring Inlat, Factor Fin, Ipso Factoraje Especializado, Impusora Mexicana de Factoraje Leasco, Liquidez Empresarial Factorizada, Profacmex, Técnica Profesional de Inversiones, Prcfactoring Mexicana, entre otros.

El servicio de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A. C., garantiza la calidad del servicio.

Es importante hacer notar que las empresas de Factoraje que se regulan por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito no compiten con la Banca, sino que, se puede decir que son aliadas para apoyar a las empresas, no porque la Banca no pueda apoyar a la mediana y pequeña industria, lo que sucede es que algunas empresas que no califican para que se les otorgue el crédito bancario, ya que no tienen una gran estructura financiera y por lo tanto, no pueden tener acceso a grandes volúmenes de crédito, como es el caso de comercializadoras, las cuales tienen desplazamientos de 40 a 50 veces su capital. Los bancos, generalmente, no conceden préstamos por este margen de capital, y con el factoring logran la conversión de sus cuentas por cobrar en efectivo, con lo cual, en lugar de competir con la Banca, se convierten en sus aliados para fortalecer a las empresas y, de este modo, también a nuestra economía Nacional.

2.3. EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA DE FACTORAJE

La Empresa de Factoraje Financiero esencialmente tiene dos funciones: proporcionar servicios y proporcionar financiamiento.

Su función de servicio consiste en la investigación y cobranza de los créditos otorgados por la empresa, bajo estricta responsabilidad.

Su función de financiamiento consiste en el pago por adelantado - del importe de los créditos otorgados por la empresa bajo su absoluta responsabilidad.

Marlo Bauche Garciadiego establece que las funciones características del Factoraje son las siguientes:

1. El servicio más importante del Factor es la "asunción" del crédito y los riesgos de cobranza.
2. La siguiente función más importante del Factor es el "descuento" de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.
3. Otro servicio importante es el otorgamiento de "préstamos" que tienen como garantía el inventario, es decir, el producto ya -- elaborado o la materia prima en proceso de elaboración.
4. También otorga préstamos hipotecarios sobre activos fijos.

Básicamente, el Factoring proporciona servicios de garantía de créditos y financia el capital de trabajo sobre la garantía de las cuentas por cobrar y del inventario.

Ahora bien, en la actualidad en nuestro país existe una variedad - de servicios de Factoring, pudiendo clasificarlos de la siguiente manera:

1. Factoring con Recurso. - Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

a. Compra a valor presente

Consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar, por -- parte del Factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación, calculando a valor presente sobre el 70% y hasta el 95% del valor insóluto de las cuentas por cobrar; entregando al cedente, al cobro de los créditos adquiridos, el remanente del 5% y el 30%, según lo contratado y el importe realmente recuperado.

b. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado

En ésta, el Factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta - del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores). El anticipo acordado fluctúa igualmente entre el 70% y el 95% del valor insóluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el cual el cedente paga en forma mensual un rendimiento previamente acordado.

En ambas figuras el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

2. Factoraje sin Recurso. - La modalidad del Factoraje o Factoring sin Recurso estriba esencialmente en que el Factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del Factoraje, mismos que pueden ser:

a. Con pago al vencimiento

En esta operación, el Factor asume el riesgo completo de cobro, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace en plazo previamente acordado, generalmente, el mismo que conjuntamente se asignaron el Factor y el Cedente, al Comprador. Es decir, que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

b. Con pago anticipado

Esta modalidad implica para el Factor, la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

En ambas modalidades el Factor inicia la operación como si se tratase de Factoraje con recurso y, a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo de pago.

Las fórmulas anteriores implican para el Factor un conocimiento amplio de deudores (compradores), de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. No obstante, el Factor puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehúsa a pagar por causas imputables al cedente, es decir, cuando la mercancía entregada --

carezca de la calidad pactada; existan atrasos en la entrega; la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados.

En ambas modalidades, con recurso y sin recurso, es práctica de -- los Factores en México notificar al comprador que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al Factor en virtud de ser éste el legítimo propietario de las mismas. (30)

3. Factoraje de Proveedores.- Consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales principalmente, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

Como se ha señalado en todas las figuras, a excepción del Factoraje de Proveedores, al momento del cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega el diferencial entre el precio de compra o el anticipo acordado (5% y hasta el 30%, según se acuerde). En ese momento, la operación es revolvente y su límite es la línea previamente fijada al cedente o al comprador, según se trate de Factoraje con recurso o sin recurso.

El Factoring con recurso o Factoring sin recurso son los básicos en nuestro país. La empresa que cedió sus cuentas por cobrar puede recibir efectivo por parte del Factor de manera equivalente a un porcentaje del importe de los documentos, el cual puede representar más del 90% de sus ventas considerando que el documento incluye ordinariamente el Impuesto al Valor Agregado.

El cliente recibe anticipadamente parte del pago de los bienes y servicios vendidos y de ninguna manera es un crédito que lo obligue a

su pago en una fecha determinada.

Además de la disposición inmediata de efectivo, el Factor incluye normalmente otros importantes servicios (su función de servicio), como lo son: el apoyo de cobranza profesional y experimentado; análisis de crédito de clientes nuevos; administración y custodia de cartera; simplificando así a su cliente sus controles y sistemas administrativos y, en caso de Factoring puro o sin recurso, cubriendo el riesgo de cuentas incobrables.

4. Factoring con recurso y Depositaria.- Se define igual que el -- Factoring con recurso, que es la compra de la cartera de una em presa, donde el cedente se responsabiliza de la existencia y le gitimidad de los documentos cedidos al Factoring, pero con la - diferencia de que en lugar de que el Factoring cobre y adminis- tre la cartera cedida, se nombrará, por parte de la cedente, -- uno o dos depositarios de la misma y, por lo tanto, la empresa se encargará de hacer la gestión de la cobranza por lo que úni- camente le entregará al Factor una relación de los documentos - que venden, indicando: librador, importe del documento y número en su caso, fecha de vencimiento, nombre de las personas que -- fungirán como depositarias en la relación de documentos.

Este tipo de operaciones de Factoring quedarán sujetas a las -- disposiciones y leyes de carácter general que emita la Secreta- ría de Hacienda y Crédito Público conforme a lo estipulado en - la Fracción II del artículo 45 B de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (31)

5. Factoring Sindicado.- Puede ser cualquiera de los tipos de Factoring antes mencionados con la característica fundamental de la participación de dos o más sociedades de Factoraje, con la finalidad de atender operaciones ultramillonarias, diversificando de esta forma el riesgo de la compra de documentos, y además, podrán otorgar un crédito mucho mayor al reunirse varias empresas, ya que la Ley establece que cada empresa de Factoraje deberá otorgar un crédito no mayor a su capital social, el cual es de nueve mil millones de pesos, de esta manera, si se une con otras empresas de Factoraje, en unión, podrán otorgar un crédito mayor al de su capital social.

El Factoring sindicado se realizará con la actuación de una de las sociedades participantes, como líder o coordinador (Información obtenida de un Organismo Auxiliar de Crédito, Empresa de Factoring Internacional, S.A.)

CITAS BIBLIOGRAFICAS

24. Mantilla Molina, Roberto L., "DERECHO MERCANTIL", Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1986, pag. 343, 344.
25. Diario Oficial de la Federación, publicado en fecha once de junio de 1992.
26. Barrera Graf, Jorge., "INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL", Primera Edición, Editorial Porrúa S.A., México 1989, pag. 402.
27. Barrera Graf, Jorge., "FORMACION Y CONSTITUCION DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS", En cuadernos del Instituto, año I, Número 3, pag. 887 y 889.
28. Rodríguez Rodríguez, Joaquín., "TRATADO DE SOCIEDADES MERCANTILES", Dos tomos, Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1959, Tratado II, pag. 201, 204.
29. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. (A.M.E.F.A.C.), "EL FACTORING ACTUAL EN MEXICO", Weiss Steider, Jaime.- Presidente de la A.M.E.F.A.C., México 1988, pag. 33.
30. Idem. pag. 35.
31. Idem. pag. 36.

CAPITULO TERCERO

EL CONTRATO DE FACTORING

- 3 .1. LOS CONTRATOS MERCANTILES
- 3 .2. LOS CONTRATOS DE CREDITO
- 3 .3. CONCEPTO DEL CONTRATO DE FACTORING
- 3 .4. PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CONTRATO DE FACTORING

3.1. LOS CONTRATOS MERCANTILES

La fuente más importante de las obligaciones mercantiles está constituida por los contratos, en efecto, la actividad principal de los comerciantes consiste en contratar. En relación a la formación de tales contratos, se aplican las mismas reglas o normas generales de la materia civil y que forman parte del derecho general de las obligaciones.

(32)

"Cuando hablamos del sustantivo mercantil partimos del concepto de contrato acuñado en Derecho Civil para el Distrito Federal, en el que se relaciona al contrato con el consentimiento, al decir que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otras u otras, a -- dar alguna cosa o prestar algún servicio". (33)

Todos sabemos que contrato es el acuerdo de dos o más personas para producir o transferir derechos y obligaciones. Esta definición también se aplica a los contratos que por los sujetos, objeto, fin, naturaleza y características accesorias llamamos mercantiles.

El contrato mercantil es aquel que se produce en el ejercicio de una empresa mercantil, pues se caracterizan estas operaciones mercantiles, por ser realizadas habitual y exclusivamente por un tipo especial de sujetos que reciben el nombre de comerciantes, en los que se incluyen los Bancos o Instituciones de Crédito, Organismos Auxiliares de -- Crédito, aunque también se realizan contratos mercantiles entre comerciantes individuales o personas físicas titulares de empresas.

Por ello, la realidad económica del contrato mercantil subsiste -- aún en aquellos ordenamientos legislativos como lo es el Italiano en --

el cual ha desaparecido el Código de Comercio como Código Independiente. Sin embargo, cuentan con ordenamientos especializados en materia comercial.

El hecho de ser contratos mercantiles, contratos de empresa, explica muchos fines económicos de los contratos, que la técnica del Derecho Mercantil ha recogido, aunque no en la medida que fuera deseable.

Por ésta razón, hay que distinguir, por un lado, el problema técnico jurídico de los requisitos legales que convierten un contrato en un contrato mercantil; y, del otro lado, las características que en la práctica cotidiana distinguen a los contratos mercantiles y determinan su especial regulación jurídica.

Según nuestro Código de Comercio, para que un contrato sea mercantil se requiere que se realice entre comerciantes, que el objeto del contrato sea destinado al comercio o que se realice con el fin de realizar una especulación comercial.

En el segundo aspecto, los contratos se distinguen por las notas de rapidéz y el rigor. Rapidéz en la conclusión exige ausencia de formalismos. La mayoría de los contratos se pactan sin formalidad alguna, generalmente por carta, por telegrama o por teléfono, si es entre ausentes y, más comunmente, a través de recibos electrónico. La libertad de forma es regla general. La rapidéz se refiere también a la ejecución del contrato. (34)

Las normas del Derecho Mercantil cambian, en parte, las normas del Derecho Común, para adaptarse a las exigencias de la actividad mercantil, sin embargo, no existe un sistema de Derecho de las obligaciones mercantiles diverso al sistema de las obligaciones civiles. Existe, como se ha dicho, normas relativas a algunas de ellas, las cuales, modifican o completan las normas del Derecho Civil sobre las obligaciones, --

éstas últimas también se aplican en materia mercantil, si la materia - no está reglamentada de manera especial por las leyes mercantiles. (35)

Ningún Código de Comercio se ocupa de exponer, en toda su amplitud la teoría de las obligaciones mercantiles, puesto que ello sería una - superflua repetición de normas establecidas por el Código Civil. Sólo algunos preceptos en cuanto significan la creación especial de ciertas figuras del Derecho Mercantil, son los únicos que integran o deberían integrar la Teoría para la Obligación Mercantil; ésto explica el contenido del artículo 81 del Código de Comercio. "Con las modificaciones y restricciones de este Código serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del Derecho Civil acerca de la capacidad de los contrayentes y de las excepciones y causas que rescindan o invaliden - los contratos".

La forma de los contratos mercantiles es el modo de manifestarse - el negocio en su forma exterior y pública.

Con base en lo anterior, encontramos contratos formales y no formales, los primeros son aquellos contratos a los que expresamente la Ley impone para su validez, determina forma pero es importante señalar que esa imposición pierde fuerza frente a los principios básicos de -- todo contrato mercantil; la buena fe y la rapidéz; así, basta la palabra oral para crear obligaciones mercantiles.

El problema surgirá a nivel de procedimiento para demostrar, en -- juicio a la validez del contrato, la forma será insustituible.

En la actualidad, para evitar decisiones impensadas por parte de - los contratantes se debe fijar con toda exactitud el momento en que el contrato se perfeccionó por la coincidencia de la propuesta y la aceptación, hacer más amplio y detallado el contenido del contrato y sobre todo, hacerlo posible frente a terceros ajenos a la relación básica.

Las formalidades se refieren a plasmar por escrito la voluntad de cada uno de los contratantes y elevarlo a escritura notarial, si así lo dispone la ley.

Algunos contratos mercantiles formales son: la hipoteca naval, contrato de sociedad, el seguro terrestre y marítimo.

"Nuestro sistema legal descansa en el principio de que la declaración unilateral no tiene fuerza vinculante, lo que une es sólo el contrato. De ahí la gran importancia práctica que tiene la determinación del momento de la perfección del contrato, ya que, a partir de él, los interesados quedan vinculados jurídicamente y no pueden revocar su declaración". (36)

También en otros aspectos es decisivo el momento de la perfección del contrato, lo es para apreciar la capacidad de las partes; para determinar la ley aplicable en cuanto al tiempo; para determinar la competencia de los tribunales, para decidir cuál de los contratantes ha de soportar el riesgo de la pérdida de la cosa debida, etc.

La génesis del contrato atraviesa esquemáticamente tres fases o momentos:

- 1.- La oferta o propuesta
- 2.- La aceptación
- 3.- Acuerdo y perfección del pacto.

1.- La oferta o propuesta

Es una declaración de voluntad unilateral y ya sabemos que lo característico de nuestro sistema es que la propuesta del conno vincula por sí misma al que la hace sino precisamente cuando

deja de ser propuesta para convertirse en consentimiento, es -- decir, cuando es aceptada. Y así como el destinatario de la -- propuesta no tiene obligación de contestar ni para aceptarla ni para rechazarla. (37)

Así también el autor de la propuesta no tiene obligación de con testar ni para aceptarla ni para rechazarla.

Así también el autor de la propuesta puede revocarla antes de -- ser aceptada. De esta suerte, la voluntad de contratar para ser vinculante debe persistir hasta el momento en que el contrato -- se perfecciona. Si antes de llegar ese momento, el proponente -- fallece, la propuesta no vincula al heredero. Es excepción a la regla de la no obligatoriedad de la promesa antes de ser acep-- tada en caso de que la propuesta se haga en firme y siempre que sea acompañada de un plazo contiene una renuncia implícita, el derecho de revocación mientras el plazo expire. (38)

El contrato mercantil se perfecciona cuando la propuesta de una parte y la aceptación de la otra coinciden y armonizan entre si.

Los requisitos de esta propuesta son: (39)

- 1.1. Debe contener todos los elementos esenciales del contrato -- al que va dirigida o al menos los criterios para su deter-- minación.
- 1.2. Debe existir el dato del precio y el objeto, si la propues-- ta no es completa, no es propuesta.
- 1.3. Debe ser dirigida a la conclusión del contrato, por ello -- no son propuestas verdaderas en las que no hay intención --

de obligarse, tal es el caso de las declaraciones privadas de contenido jurídico (para juego, para fines de enseñanza o diversión) o el de la oferta acompañada de la cláusula - sin compromiso o salvo variación de precios, o el de pedidos meramente informativos, por los cuales se solicitan - noticias de mercancías disponibles y de precios.

- 1.4. La oferta ha de ser dirigida a alguien, es decir, a alguna persona, sea determinada o indeterminada.

La cuestión en cada caso concreto está en decidir cuando - existe una verdadera oferta y cuando una simple invitación al público para que alguien formule sus ofertas.

Para que la oferta al público se considere verdadera oferta de contrato que vincula desde el momento en que se produzca la aceptación de alguien, es preciso que contenga - todos los elementos esenciales del contrato. Por su carácter incompleto ya hemos dicho que no son ofertas el envío de precios, los anuncios de la prensa ofreciendo mercancías.

- 1.5. Duración, la propuesta ha de ser mantenida viva por algún tiempo. Esta duración no puede ser indefinida, en el comercio suele ser breve porque los motivos que determinaron la propuesta cambian constantemente a medida de las obligaciones del mercado.

2.- La aceptación

Es la declaración dirigida al proponente de querer concluir el contrato como ha sido propuesto. (40)

3.- La perfección del contrato

La coincidencia entre la propuesta y la aceptación del contrato no basta con las dos declaraciones de voluntades se entrecrucen, es preciso que armonicen entre sí, que se complementen de suerte que, aún teniendo un deseo diverso (el comprador, comprar; el vendedor, vender; el prestatario, recibir el dinero; el prestador, entregarlos) la realización de ese deseo permita al otro contratante satisfacer el suyo (el comprador compra porque el vendedor vende) de donde se sigue en ambos contratantes coinciden con la misma finalidad.

La conclusión del contrato propuesto, al querer la misma cosa su voluntad tiene el mismo contenido. El consentimiento es lo que da el ser al contrato y el consentimiento se forma o se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que ha de constituir el contrato. (41)

INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS MERCANTILES

La interpretación del contrato ha de proceder lógicamente a la aplicación del Derecho objetivo, supuesto que éste tiene casi siempre carácter supletorio de la voluntad expresada en el contrato, por eso, el artículo 78 del Código de Comercio establece las reglas para la interpretación y ejecución de los contratos, precede a las disposiciones legales supletorias en materia mercantil.

Como no existe una división entre la fuente de la obligación mercantil y la fuente de la obligación civil, más aún, en opinión de Cervantes Ahumada, el Derecho de los contratos de comercio debe considerarse una mera parte complementaria del correspondiente en el Derecho

Civil, ésto es, continúa el autor "desde la óptica mercantilista, el Derecho Civil debe considerarse como telón de fondo" sobre el cual resaltarán algunas características o circunstancias accidentales, que darán nombre precisamente a los contratos mercantiles. El mundo obligatorio de los contratos mercantiles es aquél de los civiles, y dejarán de ser civiles cuando la Ley los califique como mercantiles. (42)

Por tal razón, en el campo mercantil debemos recurrir a las normas del Derecho Civil a ellas remiten los artículos 2, 81 y 1051 del Código de Comercio, para una mejor interpretación de los contratos mercantiles. (43)

Para poder distinguir los contratos mercantiles debemos seguir los siguientes criterios: (44)

- 1.- Que son mercantiles los contratos regulados por el Código de Comercio y no por el Código Civil.
- 2.- Que son contratos mercantiles los que una o más partes tienen legalmente el carácter de comerciantes.
- 3.- Que son contratos mercantiles los que dan lugar a procedimientos judicialmente, supuestamente, más ágiles que los contratos civiles, aunque actualmente es demasiado el cúmulo de expedientes de juicios en el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal que no podemos confirmar que en el Distrito Federal sean ágiles este tipo de procedimientos mercantiles.
- 4.- Que son mercantiles los contratos en que, por su objeto, acusa más claramente su finalidad económica.

- 5.- Que son contratos mercantiles los contratos en que las partes que intervienen realizan actos de comercio.

Para poder calificar de mercantiles a algunos actos podemos basarnos en las siguientes reglas: (45)

- A. Por los sujetos que intervienen en ellos lo será el efectuado por comerciantes en ejercicio de su actividad profesional o - banqueros, a menos de que se trate de un contrato de naturaleza estrictamente civil (por la persona que lo ejerce).
- B. Por el objeto, si aquello a lo que se obliga el deudor es alguna cosa mercantil como los buques o los títulos de crédito o - si la operación se documenta en esta clase de títulos de crédito.
- C. Por la finalidad del acto, si ésta consiste en una interposición en el campo de las mercancías o servicios, el sujeto cuya empresa es intermediaria entre el que produce y el que consume es el típico comerciante (se persiga un lucro).

TERMINOS

En el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, el término es un elemento básico, sobre todo cuando las partes han considerado útil la prestación. Cuando ésta se cumpla en un determinado término, en la actividad del comercio se impone una rapidez en la ejecución de las - obligaciones, de ahí que los términos dilatorios de la ejecución, aceptable en el Derecho Civil, no son compatibles con la celeridad escrupulosa consideración del tiempo, propios de la contratación moderna en

el Derecho Mercantil. Por eso, la significación del término asignado a una obligación es diversa en el Derecho Civil, es accesorio a la voluntad y puede imponerse o no por el contratante.

En el Derecho Mercantil, la observación del término se exige con más rigor a causa del alto valor que concede al tiempo para liquidar rápidamente el contrato.

Por eso existe aquí una diferencia entre el Derecho Civil, porque en éste si se le puede conceder un plazo de gracia y en el Derecho Mercantil de ninguna manera se conceden términos de gracia o cortesía y, en todos los computos de días, meses y años, se entenderán los días de 24 horas, los meses según estén designados en el calendario y los años de 365 días, artículo 84 del Código de Comercio.

Es una norma que garantiza la rapidez y seguridad de las relaciones mercantiles, puesto que el comercio no permite, como dijimos, la dilación en el cumplimiento de las obligaciones.

En el artículo 83 del Código de Comercio se establece que "las obligaciones que no tuvieran término prefijado por las partes o por las disposiciones de este Código, serán exigibles diez días después de contraídas, si sólo produjesen acción ordinaria y al día inmediato si llevasen aparejada ejecución".

LUGAR DE PAGO

Respecto al lugar de pago, el artículo 86 del Código de Comercio establece que "las obligaciones mercantiles habrán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, en caso contrario, en aquel que según

la naturaleza del negocio o la intención de las partes deba considerar adecuado al efecto, por consentimiento de aquellas o por arbitrio judicial.

Si en el contrato no se determina con precisión la especie y calidad de las mercancías que han de entregarse, al deudor no podrá exigirse otra cosa que la entrega de mercancías de especie y calidad media aún cuando el obligado, al hacer la entrega, tenga mercancías de mejor calidad, dice el artículo 87 del Código de Comercio.

El incumplimiento de las obligaciones mercantiles encuentra su reglamentación en las disposiciones del Derecho Común.

En el Código de Comercio se establece que en "el contrato mercantil en que se fijare pena de indemnización contra el que no lo cumpliere, la parte perjudicada podrá exigir el cumplimiento del contrato o la pena prescrita, pero utilizando una de estas dos acciones, quedará extinguida la otra". (artículo 88 del Código de Comercio)

ONEROSIDAD

Es normal que la actividad mercantil como actividad económica se ejercite profesionalmente, es decir, aquel que lo desarrolla lo hace con el fin de obtener una ganancia. Por esto, la regla en las relaciones jurídico mercantiles es que todo acto tienda a realizar ese fin. Por lo tanto, existe en materia mercantil una presunción de onerosidad aunque si bien los contratos mercantiles específicamente son siempre onerosos.

CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS MERCANTILES (46)

1.- Contratos nominados e inominados

Los primeros llamados también típicos son los regualdos expresamente en el Derecho Común. El Código de Comercio regula entre otros, comisión, depósito, préstamo, permuta, compraventa.

Contratos atípicos o inominados son aquellos que teniendo o no un nombre específico carecen de reglamentación expresa dentro de la Ley. Ejemplo: el suministro, agencia comercial, concesión, etc.

Una y otra clase de contratos ya descritos pueden dividirse en esta forma:

- a. Contratos bilaterales o unilaterales.- según se hagan nacer obligaciones recíprocas para las partes o sólo para una de ellas.
- b. Contratos onerosos o gratuitos.- en los primeros se estipulan provechos y gravámenes recíprocos; en los gratuitos, el provecho es sólo para una de las partes.

Los contratos onerosos se subdividen en conmutativos y aleatorios. En los contratos conmutativos, las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento mismo en que el contrato se perfecciona, en cambio, en los contratos aleatorios, dependen de un acontecimiento futuro e incierto que las partes, una u otra, o las dos, obtengan ganancias o sufran pérdidas.

- c. Contratos de adhesión.- en los que una de las partes fija cláusulas y una o más partes no hacen sino aceptar dichas condiciones, adhiriéndose así al contrato.

Existe otra clasificación valiosa, sobre todo para nuestro interés basada en la finalidad económica que los contratos lleven consigo:

- 1.- Contratos de colaboración asociativa, como el de la sociedad.
- 2.- Contratos de colaboración simple, como la comisión.
- 3.- Contratos de cambio, en los que se transmiten bienes o servicios, como el transporte
- 4.- Contratos de garantía, como es el contrato de prenda.
- 5.- Contratos de cobertura de riesgos, como es el de seguro.
- 6.- Contratos de concesión de crédito, como lo es el préstamo.
- 7.- Contratos mixtos o atípicos, que la doctrina y la jurisprudencia se ven forzadas a construir para resolver problemas concretos que cada día se generan, mediante la aplicación de la analogía, como el contrato de Leasing, que en México se traduce como Arrendamiento Financiero, o por integración, como el de cajas de seguridad.

Carlos Dávalos Mejía nos dice: "que las operaciones de Crédito son técnicamente contratos, y es en esta figura donde debe buscarse y encontrarse su perfeccionamiento esencial; la denominación "operación" debe -

considerarse como medio de identificación de los contratos mercantiles que se regulan en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito o en sus leyes complementarias". (47)

Cervantes Ahumada clasifica los contratos mercantiles de acuerdo a su objetivo: (48)

- 1.- Cambio (compraventa, permuta, transporte)
- 2.- Colaboración (comisión, representación)
- 3.- Guarda y custodia (depósito, cajas de seguridad)
- 4.- Previsión (seguro)
- 5.- Garantía (fianza, hipoteca)
- 6.- De Crédito (la cuenta corriente, la apertura de crédito, las cartas de crédito, de Fidelcomiso, etc., y en general, los contratos que están regulados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y algunas otras que, genéricamente, la práctica ha optado por denominar simplemente operaciones de crédito).

Existe otra clasificación de los contratos de crédito según la persona que los realice. (49)

De acuerdo con las características que presenta el contrato de crédito en el Derecho Mexicano, son dos grupos en que pueden dividirse:

- 1.- Contratos de Crédito Privados.- en cuyo perfeccionamiento pueden - participar cualquier persona, sin otro límite que no estar disminuido legalmente de su capacidad para ejercer el comercio. Ejemplo: - Apertura de Crédito, Cuenta Corriente, Carta de Crédito.

- 2.- Contratos de Crédito Bancarios.- en cuyo perfeccionamiento, cual- quiera que sea el lugar o rol que adopte, es necesaria a Fortori - Legis, la participación de una Institución de Crédito o de una Orga nización Auxiliar de Crédito. Ejemplo: Depósito, Crédito, Apertura de Crédito Bancario, Descuento, Créditos Refaccionarios o Avio, Cré dito Documentado.

- 3.- Fideicomiso y Contratos de Crédito Especiales, Fideicomiso, Fideico miso Público, Depósito en Almacenes Generales Reporto.

3.2. CONTRATOS DE CREDITO

Una vez que hemos definido y clasificado los contratos mercantiles pasaremos a definir los contratos de crédito y mencionaremos algunos - contratos de crédito que sean semejantes al contrato de Factoraje Financiero, siendo este contrato también un contrato mercantil y de crédito, ajustado a satisfacer las necesidades económicas de nuestra actualidad.

Crédito

La palabra crédito deriva del latín "credere", significa confianza, ésta es la acepción etimológica, en el lenguaje corriente tiene normalmente también ese sentido. Así, para expresar que una persona nos merece confianza decimos que nos merece crédito. En sentido jurídico o, más precisamente, de operación de crédito, empleamos el vocablo en su acepción técnica. Nos queremos referir entonces a aquel negocio jurídico, - por virtud del cual el acreedor (acreditante) transmite un valor económico al deudor (acreditado) y éste se obliga a reintegrarlo en el término estipulado. A la prestación presente del acreditante debe corresponder la contrapartida prestación futura del acreditado (59).

El Doctor Raymond P. Kent, profesor de la Universidad de Notre Dame (51), nos dice que el crédito puede ser definido como: "el derecho a recibir pago o la obligación de hacer pago. En una transacción crediticia, el "derecho a recibir pago", y "la obligación de hacer pago" se -- origina al mismo tiempo; en efecto, las dos frases simplemente descritas la transacción desde dos puntos de vista: del acreedor y del deudor, el acreedor obtiene un "derecho de recibir pago" de los bienes que él dó, y el deudor incurre en la "obligación de hacer pago" al obtener los bienes".

Joaquín Rodríguez nos dice que la operación de crédito se caracteriza por implicar una "transmisión actual de la propiedad del dinero o de títulos de crédito, por el acreedor, para que la contrapartida se -- realice tiempo después por el deudor".

Indica que cualquiera que sea la operación de crédito que consideremos encontraremos en ella indefectiblemente, los rasgos mencionados: plazo, confianza en la capacidad de contratación y transmisión actual - del dominio a cambio de una contraprestación diferida. (52)

Messineo, citando a Simonetto, nos dice que "se llaman operaciones de crédito aquellos contratos por efecto de los cuales, una parte concede a la otra la propiedad de una suma de dinero (o en ciertas operaciones a largo término, de cosas fungibles, convertibles en dinero) o ejecuta prestaciones, en favor de la contraparte, que indirectamente impli- can un desembolso de dinero, por un determinado tiempo, con obligación de restitución (o respectivamente de reembolso) del equivalente a término diferido, a cargo de la otra parte, y siempre contra compensación". (53)

Contratos de Crédito

Se involucra la confianza de una de las partes, en que la otra, - entregará una cantidad de dinero, un bien o simple hacer. Por otra parte, queremos puntualizar que al hacer referencia a las operaciones de crédito, técnicamente nos estamos refiriendo a los contratos mercantiles. (54)

De lo anterior, puedo definir al contrato de crédito como aquel contrato en que cuando menos una de las partes transmite a la otra un -

valor económico con el aplazamiento de la contraprestación correspondiente. Existen dos partes en estos contratos de crédito llamados "Acreditante" y "Acreditado". Se definen también como aquellos contratos, - por virtud de los cuales el acreedor (acreditante) transmite un valor - económico al deudor (acreditado) y éste se obliga a su vez a reintegrar , en el término estipulado; a la prestación presente del acreditante de be corresponder la contrapartida, prestación futura del acreditado.

Mencionaré sólo algunos ejemplos de contratos de crédito que existen y que son los más típicos que se establecen en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:

- 1.- El Descuento de Crédito en Libros
- 2.- De la Apertura de Crédito
- 3.- De la Cuenta Corriente
- 4.- De las Cartas de Crédito
- 5.- Del Crédito Confirmado
- 6.- De los Créditos de Habilitación o Avío y de los refaccionarios
- 7.- De la Prenda
- 8.- Del Fideicomiso

El Contrato de Factoraje y el Descuento de Crédito en Libros

El Descuento de Crédito en Libros implica otorgar una suma de dinero al acreedor en una relación jurídica, antes de que se haga exigible su crédito en contra del deudor. (55)

La Banca, dentro de sus operaciones activas, hace préstamos de dinero mediante la ejecución del contrato de descuento. La Banca, anticipa al cliente el importe de un crédito frente a un tercero, no vencido todavía mediante la cesión que se le hace del crédito mismo y recibe la diferencia de la operación.

Felipe Scordino hace valer que el concepto de anticipación tiene - diversas acepciones, entre las cuales, una implica el préstamo de una - suma de dinero antes de la exigibilidad de su adeudo. (56)

Vázquez del Mercado Oscar define el Descuento de Crédito en libros como a "un contrato por medio del cual, la Institución Bancaria dá al - cliente anticipadamente una suma de dinero que importa un crédito que - éste tiene contra un tercero y aún no se hace exigible, previa deduc- - ción de los intereses por el tiempo entre la fecha de la entrega del di - nero y aquella en que se puede exigir al tercero el pago." (57)

Quien otorga el anticipo se llama Descontador y quien lo recibe, - Descontatario. Se llama suma a descontarse o cantidad descontarse aque- - lla de la cual el Descontatario es acreedor a futuro; y, suma o canti- - dad descontada a aquella que el Descontador anticipa. La Diferencia en- - tre ambas y que corresponde al Descontador como una compensación por la - operación, toma el nombre de Descuento.

Luigi Lordi nos dice que "el precio del Descuento es la suma que la Banca retiene, deduciéndola del valor nominal del Crédito, es la corre- - pondencia por el uso anticipado de dinero que la Banca pone a disposi- - ción del cliente, el cual, con el descuento, realiza hoy aquello que - podría realizar sólo al crédito cedido." (58)

Joaquín Rodríguez Rodríguez nos dice que "el Descuento de Crédito - en Libros es un contrato de Apertura de Crédito en efectivo que el ---

acreditante se restituye del crédito que concedió, mediante el cobro de los derechos de crédito que le ceda el acreditario garantizados con letras de cambio giradas por éste a favor de aquel y a cargo de los deudores de los créditos cedidos."(59)

La particularidad de mayor relieve del Descuento de Crédito en Libros consiste en que funciona directamente con base en la contabilidad del Descontatario, sin que medie en la figura jurídica, para los efectos mismos del Descuento, título alguno de crédito. Ya que si éstos se emiten y se entregan a la Institución Descontadora (Artículo 288 Fracción IV de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito) es en -- prevención de que, llegado el vencimiento del crédito descontado, el -- deudor del comerciante Descontatario, no pague entonces la Institución Bancaria pueda ejercitar sus acciones ejecutivas por medio del título -- de crédito, bien sea en forma directa contra el aceptante, si el título fue aceptado con anterioridad o en acción cambiaria de regreso contra -- el girador, pues debe tenerse en cuenta que las letras que el comerciante gire a cargo de su cliente deudor, no necesitan ser aceptadas de antemano por dicho cliente.

De acuerdo con el Artículo 288 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el Descuento de Crédito en Libros se hace de la siguiente manera, en la inteligencia que este contrato solamente puede celebrarlo las Instituciones de Crédito (Artículo 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Los comerciantes tienen obligación de llevar determinados libros en los que van haciendo regularmente las anotaciones de sus operaciones. Cuando en los libros aparece la constancia de un crédito a favor del comerciante, aunque no estén amparados por letras de cambio, pueden ser objeto de Descuento; para ello, el Descontatario habrá de entregar al Descontador letras de cambio, giradas a la orden de éste, para ser aceptadas por el deudor en los términos convenidos para cada crédito.

Las letras las conserva el Descontatario, normalmente para efectos de garantía pero la letra, será presentada para su aceptación o pago en el caso de que el Descontatario lo faculte expresamente y no entregue al Descontador el importe de los créditos vencidos.

El reconocimiento por escrito del deudor es indispensable para celebrar el contrato, el cual debe constar por escrito, de no ser así, no producirá efecto la cesión del crédito.

El contrato de Descuento de Crédito en Libros es un contrato real, puesto que es indispensable la entrega de títulos.

El deber del banco deriva no del hecho de haber anticipado al cliente en razón de los créditos en libros, sino porque el banco es el tenedor del documento que le cede el propio cliente, y con el cuál, el banco puede, cobrándolo, recuperar lo anticipado. El requerimiento al deudor es una carga del Banco, a efecto de que el cliente le devuelva el anticipo si aquel no cumple, es decir, el Banco sólo puede reclamar la devolución del anticipo por el Descuento después de haber fracasado en su intento de hacer efectivo el documento en contra del deudor.

Si la letra de cambio se paga, la operación concluye; en caso contrario, el Banco no queda obligado a intentar judicial, aunque puede hacerlo cargando al cliente los gastos.

Se entiende que al efectuarse el Descuento, el Banco adquiere la titularidad del crédito que da origen al Descuento. Por ello, en el artículo 289 se establece, que "el Descontatario será considerado, para todos los efectos de Ley como Mandatario del Descontador, en cuanto se refiere al cobro de los créditos en materia del contrato."

La emisión de las letras giradas por parte del Desontatario no afectará su capacidad de crédito ya que, al no ser obligado directo, no

tiene obligación de registrarlas como pasivo exigible en su contabilidad, punto que, comparado con los activos, es muy importante para analizar en qué medida puede ser sujeto de crédito.

El comerciante Descontatario entrega los créditos en la forma que prevee la Ley, y recibe el importe de la operación por parte de la Institución. Al llegar el vencimiento de los créditos descontados, se hace el cobro de los mismos, bien sea directamente por la Institución que - Descató, o bien, por el propio comerciante, según se haya convenido, - sólo que éste último caso, el Descontatario deberá trasladar total e inmediatamente a la Institución Descotadora, las cantidades que cobre.
(60)

La operación de Descuento de Crédito en Libros mantiene con la figura jurídica del Factoring o Factoraje puntos de similitud muy interesantes, aunque también existen diferencias fundamentales que los separan totalmente.

Tanto el Descuento de Crédito en Libros como el Factoring pueden - ser utilizados por el comerciante para obtener recursos con base en créditos que conceda este comerciante con motivo de las ventas que realiza. Para ambas figuras jurídicas, su objetivo común es hacer líquidas sus - cuentas por cobrar, registradas en el rubro activo circulante.

En el Descuento de Crédito en Libros, el comerciante asienta los - créditos en sus libros y los presenta a una institución de Crédito para efectos del Descuento, en el caso del Factoring o Factoraje, el comerciante presentará al Factorante las facturas que emitió al amparo de -- sus ventas y en donde están consignados los términos del crédito, con el objeto de cederle los derechos que de ellas se desprenden y poder obtener el financiamiento.

En Descuento de Crédito en Libros, el deudor deberá manifestar por escrito su conformidad con la existencia del crédito (Artículo 288 Fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito) mientras que el Descontatario, por su parte, se hará responsable ante la Institución Descontadora, que el deudor cumplirá con el pago del crédito a su vencimiento o, en su defecto, él procederá a efectuar la liquidación correspondiente, para lo cual emitirá letras giradas a su orden y a cargo del deudor, sin que se requiera que éstas sean presentadas a su aceptación o pago por parte del girado, ya que sólo constituirán un instrumento que permitirá a la Institución, llegado el caso, a tener acción cambiaria en vía de regreso.

En el artículo 45 G de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, sí se exige los clientes de la empresa de Factoring que solicitan su financiamiento, suscriban a la orden de la empresa de Factoraje pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que quedan suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables, en los términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. La suscripción y entrega de dichos pagarés no se considerará como pago o dación en pago de las obligaciones que se documenten.

En el caso del Factoring Puro y sin Recurso, el comerciante responde únicamente, como ya se ha señalado, a la vigencia y legitimidad del crédito, toca al Factoring asegurarse de que el deudor sea una persona solvente y responsable en el cumplimiento de sus obligaciones, de tal suerte que, al aceptar las facturas del comerciante, éste último se libera de toda responsabilidad en cuanto a la recuperación del financiamiento.

De esta manera, el comerciante gozará de una completa tranquilidad, sabedor de que el Factoring no actuará en su contra en el caso de incumplimiento del deudor. En consecuencia, el Factoring se ha convertido en una figura jurídica de gran atractivo para el comerciante, tanto por el financiamiento de sus créditos como por los demás servicios de investigación de sus deudores y otros servicios que también otorga el Factoring.

Otro elemento indispensable entre estas dos figuras es que en ambas, sus créditos son recibidos en prenda puesto que constituyen la garantía primaria de estos créditos.

En cuanto a la cesión de los documentos mercantiles, es plena en el Factoraje, puesto que el Factor asume el riesgo por el no pago en el Factoring Puro o sin recurso, conserva las facturas en su poder, hace el cobro de las mismas, y en ellas se estampa un sello conteniendo la cesión de los derechos. Sin embargo, el Descontatario no podrá considerarse como mandatario del Factor para los efectos del cobro, porque éste lo hace el Factoring.

Ambas operaciones crediticias requieren, como la fracción I del artículo 288 de nuestra Ley de Títulos, que los créditos sean exigibles a término fijo y, en cuanto a que los deudores del Descontatario manifiesten por escrito su conformidad con la existencia de crédito, no existe este requisito en el Factoraje.

El requisito que se establece en el artículo 288 fracción III de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito es común para el Factoraje y el Descuento de Créditos en Libros, porque el contrato se hace por escrito y las relaciones que expresan los créditos descontados son anexos al mismo.

También la inspección a los libros del Descotatarario es un derecho ilimitado para ambas figuras por parte del Descotador al Descotado y del Factoring al Cedente.

No se puede dejar de mencionar otra importante diferencia: el Descuento de Créditos en los libros es una operación de crédito que sólo la pueden efectuar las Instituciones de Crédito (artículo 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito), en cambio, en el Factoring o Factoraje, la concesión es más amplia ya que, como ha sucedido en otros países como los Estados Unidos de América y en nuestro país, - ésta operación de crédito es efectuada por Sociedades Anónimas, ya sean Instituciones de Crédito u Organismos Auxiliares de Crédito, siempre y cuando, reúnan todos los requisitos que marca la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, para actuar como empresa de Factoraje Financiero.

La figura jurídica que tiene más similitud al contrato de Factoring, como puede visualizarse con todo lo anterior, es el Descuento de Crédito en Libros, ya que en sus inicios de la figura de Factoring en México se llevaba a cabo como el contrato de Descuento de Crédito en Libros que, en su tiempo, cubrió las necesidades requeridas de la economía y, conforme va evolucionando nuestra economía, surgen mayores necesidades financieras, por lo que la figura jurídica del Descuento de Créditos en Libros viene a ser sustituida en nuestro tiempo, por la figura jurídica del contrato de Factoring o, mejor dicho, resulta una mejor opción para obtener financiamiento, sin dejar de existir la figura jurídica del Descuento de Crédito en Libros, en nuestra legislación mercantil.

El contrato de Factoring es una figura relativamente nueva en nuestra legislación Bancaria. Decimos relativamente porque aunque no estaba

legislada, si existía en la práctica mercantil como un contrato atípico o inonimado, desde los años setentas aproximadamente y, es a partir del mes de enero del año de 1990 que se legisla en la Ley General de -- Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Por tal razón, no tiene una formalidad propia ni tradición jurídica y, en la actualidad, los contratos de Factoring se efectúan mediante la figura jurídica del "Contrato de Cesión de Derechos" y, para confirmar lo anterior, pondré a continuación un ejemplo de las formas de contratos que se realizan -- como contratos de Factoraje (Ver Apéndice Unico, Anexo "A").

Todas las empresas de Factoraje Financiero realizan sus contratos -- de Factoraje mediante esta forma de Contrato de "Cesión de Derechos" -- pues hasta la fecha no se ha elaborado un contrato de Factoraje con -- una formalidad propia.

Entonces, puedo afirmar que en México, la operación de compra-venta de las cuentas por cobrar (Factoring) se realiza a través de la figura jurídica de la Cesión de Derechos. Siendo ésta, un acto (contrato) en -- virtud del cual el empresario (cedente) transmite los derechos que tiene a cargo de sus compradores, a una empresa especializada denominada -- Empresa de Factoring (Cesionario).

Al contrato de Cesión (realizado por el Factorante y Factorado) se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar; esto es, facturas, contrarrecibos, notas de remisión, de embarque, etc., de compradores previamente acordados.

En consecuencia, para poder estudiar las bases de éste contrato, -- sus características esenciales, debemos partir del "Contrato de Cesión de Derechos", el cuál, analizaré en el siguiente inciso de este mismo -- capítulo.

3.3. CONCEPTO DEL CONTRATO DE FACTORING

Mario Bauche Garciadiego define al contrato de Factoraje como sigue: "Un contrato por virtud del cual, previa deducción de una reserva, el factor anticipa al cliente el importe de créditos netos contra terceros, no vencidos, mediante la cesión de derechos de crédito respectivos, asumiendo el Factor los riesgos de que no sean pagados por insolvencia de los deudores y encargándose también del cobro de esos créditos; pudiendo asimismo, hacer anticipos sobre mercancías al cliente que quedarán garantizadas prendariamente con la materia prima y los productos elaborados del acreditado; y, en todo caso, teniendo derecho el Factor al cobro de intereses sobre los anticipos de numerario y a una comisión por sus servicios". (61)

Conforme a lo dispuesto por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (primer inciso del artículo 45 A Capítulo III Bis), "se entiende como contrato de Factoraje Financiero aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de Factoraje Financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo".

El artículo de la mencionada Ley también nos define al contrato de Factoraje como sigue: "Por virtud del contrato de Factoraje, la empresa de Factoraje Financiero convienen con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga en su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la ---

fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar:

- 1.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de -- los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje, o
- 2.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero".

En la actualidad, el contrato de Factoraje Financiero es una figura jurídica que se legisló a partir del mes de enero de 1990 en la Ley antes mencionada, es por eso que no tiene una forma típica propia para poder realizarse, pues todas las empresas de Factoraje Financiero efectúan sus contratos de Factoraje mediante la forma de contratos de "Cesión de Derechos".

Mario Bauche Garcladiego manifiesta que los elementos que integran este negocio jurídico (contrato de Factoraje), puede decirse que se trata de: "Cesión Onerosa de Derechos Netos de Crédito a cargo de Terceros; en que el Cesionario anticipa al Cedente el importe de los créditos, menos una comisión estipulada y, el Cedente, garantiza la existencia y la legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de los deudores; -- pudiéndose complementar con anticipos sobre mercancías en una apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaria sobre la materia prima y los productos elaborados ". (62)

Haremos un pequeño estudio de la figura jurídica de la Cesión de -- Derechos para poder partir de ésta figura jurídica y, de esa forma, encontrar la base jurídica del contrato de Factoraje.

"Por Cesión de Derechos personales o de crédito se entiende al acto jurídico de genero contrato, en virtud del cuál, un acreedor, que se denomina Cedente, transmite los derechos que tiene respecto de su deudor, a un tercero que se denomina Cesionario". (63)

"Cesión de Crédito es un contrato por el cuál, el acreedor, que se llama Cedente, transmite los derechos que tiene en contra de su deudor a un tercero que se llama Cesionario". (64)

Por la Cesión, el acreedor es sustituido por el adquirente del -- crédito, pero queda subsistiendo el mismo, contra el sujeto pasivo, sin alterarse la obligación.

"La Cesión se entiende como un acto jurídico, en virtud del cuál - un acreedor transmite los derechos que tiene respecto de su deudor, a - un tercero ajeno a la relación original; así subsiste el mismo crédito, el mismo deudor, pero respecto a diverso Acreedor". (65)

Civilmente, en nuestro Derecho se señala claramente que en la Cesión de Créditos se seguirán y observarán las mismas disposiciones relativas al acto jurídico que le dió origen (artículo 2031 del Código Civil), disposición que ha sido muy criticada por los tratadistas, pues - consideran que tanto la Ley Civil cuanto la Ley Mercantil, han sido omi- sas al regular independientemente y con la amplitud que corresponde a - un contrato tan importante como la Cesión. Y aquí, cabe hacer notar que en el Código de Comercio sólo dedica tres artículos, por demás lacóni- cos, a esta figura:

Artículo 369.- "Los créditos mercantiles que no sean al portador - ni endosables, se transferirán por medio de Cesión".

Artículo 390.- "La Cesión producirá sus efectos legales con respecto al deudor, desde que le sea notificada ante dos testigos".

Artículo 391.- "Salvo pacto en contrario, el Cedente de un crédito mercantil, responderá tan sólo de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hizo la Cesión".

Elementos personales y formales en la Cesión y objeto del contrato

Las partes en este contrato se llaman Cedente y Cesionario.

El objeto del contrato es realmente la transmisión de la posición del Cedente, con su gama de derechos y obligaciones que trae consigo, y por ello, sólo es posible hablar de Cesión respecto a contratos bilaterales aún no cumplimentados íntegramente por las partes.

Además, la Cesión de un crédito comprende también, en su objeto, todos los derechos accesorios a tal crédito, salvo los que sean inseparables del Cedente.

La formalidad que debe tener este contrato de "Cesión de Derechos" es válida en materia civil y en materia mercantil, el (68) contenido - del artículo 2033 del Código Civil para el Distrito Federal que a la letra señala:

"La Cesión de créditos civiles que no sean a la orden o al portador, puede hacerse en escrito privado, que firmarán Cedente y Cesionario y dos testigos, sólo cuando la Ley exija que el título de crédito cedido conste en Escritura Pública, la Cesión deberá hacerse en estos documentos". Esto, con las modificaciones que en su caso consten en la Ley del Notariado y que sean aplicables al caso concreto.

Características del Contrato de Cesión

El contrato de Cesión de Derechos es consensual, bilateral, oneroso o lucrativo, conmutativo y, mercantil, cuando lo cedido tenga ese carácter o cuando las partes realicen el pacto contractual en razón de sus actividades comerciales; en materia mercantil, tiene que ser notificado ante dos testigos.

De ahí que, para poder proceder al estudio del contrato de Factoring, dentro del marco de la Cesión de Derechos, como una operación de crédito, tenemos que recurrir a lo dispuesto por el Código Civil para el Distrito Federal, que en forma supletoria es aplicable, de acuerdo a lo señalado en los artículos 2º del Código de Comercio, los del Derecho Común, y artículo 2º fracción IV de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que dispone:

"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."

Por tanto, si el contrato de Cesión de Derechos es aquel que transmite o cede un derecho o una acción, a título gratuito o mediante una contraprestación, ésta forma de contrato también es la que se efectúa en la operación crediticia de Factoraje, por ser un contrato mercantil relativamente nuevo.

Características del Contrato de Factoring

El contrato de Factoring o de Factoraje es consensual porque es un contrato que se perfecciona por el sólo consentimiento de ambas partes - que en él intervienen, expresándola por escrito.

Es un contrato bilateral ya que en él nacen en reciprocidad obligaciones fundamentales (obligatorias para ambas partes).

Es un contrato comutativo porque ambas partes conocen, en el momento de la celebración del contrato y de forma cierta, las obligaciones y prestaciones a realizar, proporcionándoles a los beneficios derivados del contrato.

Es un contrato oneroso porque ambas partes pretenden obtener una prestación contraria.

Es un contrato mercantil nominado por tener un nombre específico y particular dado por el Derecho.

Se deduce la no limitación de la transmisibilidad de los créditos a excepción de los que gozan de un carácter estrictamente personal, como los derechos derivados del contrato de arrendamiento a favor del Arrendatario, sin consentimiento del Arrendador (artículo 2480 del Código Civil); los adquiridos por el pacto de preferencia o derecho del tanto (artículo 2308 del Código Civil).

Los derechos del Comodatario sin consentimiento del Comodante (artículo 2500 del Código Civil) o cuando se haya pactado lo contrario: "El Acreedor puede ceder su derecho a un tercero sin el consentimiento del deudor, a menos que la Cesión esté prohibida por la Ley, se haya convenido en no hacerla o no lo permita la naturaleza del Derecho". (artículo 2030 del Código Civil)

Elementos personales del Contrato de Factoring

Las partes que intervienen en el Contrato de Factoring o Factoraje son: Factorado y Factorante.

El primero es el vendedor de las mercancías o servicios y quien -- establece las condiciones originales del crédito con su comprador, por tanto, es el Acreedor primitivo y quien solicita financiamiento a través de la Cesión de las facturas que emitió a consecuencia de la venta.

El segundo es quien habrá de conceder el financiamiento mediante - la aceptación de las facturas, del riesgo de la irrecuperabilidad del - crédito original; es pues, el nuevo Acreedor.

Elementos formales

El contrato de Factoring deberá hacerse mediante escrito privado, que firmarán Factorante y Factorado y dos testigos ante Fedatario Público.

El problema importante, relacionado con la forma de la Cesión, es la notificación; ésta es necesaria para que el deudor abone al Factorante en lugar de al Factorado. (artículos 2036 al 2041 del Código Civil y 390 del Código de Comercio.

La notificación del contrato de Factoraje se establece en los artículos 45 I, 45 J y 45 K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

La transmisión de derechos de crédito a la empresa de Factoraje - surtirá efectos contra terceros, desde la fecha en que haya sido notificado al deudor, en los términos del artículo 45 K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de Factoraje Financiero, libera su obligación pagando al Acreedor original

o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la Empresa de Factoraje Financiero, en los términos previstos en el siguiente artículo 45 K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito:

"I. Entrega del documento o documentos comprobatorios del Derecho de Crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor, mediante contraseña, contrarrecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

II. Comunicación, por correo Certificado con acuse de recibo, télex o telefacsimilar, contraseñados, o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, y

III. Notificación realizada por Fedatario Público.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiéndose efectuar con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, - se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito, objeto de los contratos de Factoraje".

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la Empresa de Factoraje Financiero.

Cabe señalar que la relación de buena fe y de la cooperación nacida del contrato de Factoring "Intuitu Personae" se deriva que el Factorado informará al Factorante sobre su situación financiera, empleo de los fondos obtenidos en la operación de Factoraje y, en general, sobre todas las circunstancias que se deriven de un cambio de estado financiero sufrido por el Factorado o sus compradores. De la misma forma, el Factorado deberá informarle de los pagos recibidos por el deudor y que correspondan al Factorante y trasladar inmediatamente después los fondos así obtenidos. (artículos 1883 y 1884 del Código Civil del Distrito Federal)

3.4. PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CONTRATO DE FACTORING

Debemos asignarle un término castellanizado a las partes que intervienen en el contrato de Factoring, y no confundirlo con los Factores - que define nuestro Código de Comercio en su artículo 309, debemos señalar que el término Factoring es un término inglés que no tiene traducción al español, por lo tanto, no es lo mismo Factoring que Factor, -- aunque provengan del mismo origen latín "Factor-oris" que significa -- "El que hace", siendo sólo el origen etimológico su parecido, pues son muy distintas las actividades mercantiles que cada uno desempeña.

Por tal razón, es importante que entendamos la diferencia entre -- Factor y Factoring.

El Factor es un auxiliar del comerciante que actúa como gerente de un negocio, fabril o comercial, teniendo autorización para contratar - respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos.

En cambio, el Factoring o Factoraje es una operación financiera - que ya fue adquirida en nuestro país como éso, una operación financiera muy especial que, como ya antes se definió, es una actividad en la que mediante contrato que celebre la Empresa de Factoraje Financiero con - sus clientes, personas morales o personas físicas, que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de - crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, - con recursos provenientes de sus operaciones pasivas. (artículo 45 A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito)

Por tal motivo, si el término Factoring es un anglicismo, debemos darle un término más castellano a sus elementos personales, para que podamos ubicar mejor a las partes que intervienen en éste contrato a las que llamaremos FACTORANTE Y FACTORADO (67).

El FACTORADO será el cliente o comerciante, el solicitante del financiamiento vía Factoring. El Factorado será el vendedor de mercancías (créditos) y quien establece las condiciones originales con su comprador, por tanto es el Acreedor primitivo y quien solicita financiamiento a través de la Cesión de las facturas que emitió a consecuencia de la venta.

El FACTORANTE es quien hará las veces de Factor, o sea, quien otorga el financiamiento mediante la aceptación de facturas y del riesgo por la recuperación del crédito original, es pues, el nuevo Acreedor.

El cliente del FACTORADO, al realizar las ventas de mercancías o la prestación de un servicio, emitirá las facturas en donde se detallen los términos de la operación de que se trate, estableciéndose las condiciones del crédito que haya concedido. Estos documentos se los presentará al FACTORANTE, para obtener financiamiento a través del contrato de Factoring.

El FACTORANTE, por su parte, analizará la operación que dió origen a ese crédito y estudiará si el adquirente de la mercancía o servicio es buen sujeto de crédito, solicitándole al mismo tiempo el reconocimiento del mismo, con el objeto de determinar que el riesgo de la recuperación del crédito no sea aún mayor.

Cuando el FACTORANTE ha concluido con éstos estudios y acepta conceder el financiamiento a través del contrato de Factoring, solicitará

a su cliente le transfiera la propiedad de sus facturas al vencimiento del crédito y, además, correrá con el riesgo del no pago.

Cabe señalar que el FACTORANTE podrá utilizar los medios legales - que estime pertinentes para lograr la recuperación del crédito, pero - en el caso de que ésto no fuera posible, no podrá tener acción de regreso en contra del FACTORADO, en el caso del Factoring Puro o sin recurso ya que, como anteriormente ha señalado, el riesgo de insolvencia o falta de pago, corre exclusivamente por cuenta del FACTORANTE, por ser el único titular del crédito.

El FACTORANTE se reserva el derecho de revisar en todo momento la contabilidad; para ello, el FACTORADO deberá poner a disposición o a la de un tercero designado por el FACTORANTE todos los libros y documentos contables que sean pertinentes. En ocasiones, esta facultad concedida - al FACTORANTE se amplía, en el sentido de que, además, puede exigir que la contabilidad de ventas sea llevada de acuerdo a las condiciones que establezca.

Por otro lado, el FACTORANTE debe abonar al FACTORADO el importe de los créditos cedidos, en la cuantía, forma y tiempo convenidos. Generalmente se estipula un convenio de cuenta corriente en la cual registran todas las deudas y créditos recíprocos y compensaciones que se produzcan.

El abono que el FACTORANTE realiza como consecuencia de los créditos que le trasmite el FACTORADO, sea en el momento en que los transfiere, o al vencimiento de los mismos, viene reducido por las cantidades - que correspondan al FACTORANTE por el servicio de cobro, riesgo de Impago o intereses.

Por último, el FACTORANTE asume el riesgo de la insolvencia del - deudor para aquellas operaciones aprobadas y por los límites previamente establecidos, insolvencia declarada judicialmente o notoria.

El FACTORADO se compromete a transferir al FACTORANTE la totalidad de los créditos sobre los deudores en la misma condición y estado que - tuviero al realizarse la operación que les dió origen.

Asimismo, se transmitirán los derechos accesorios que acompañan - al principal como se deduce del artículo 2032 del Código Civil. Además, de acuerdo con el artículo 2042 del mismo ordenamiento, en relación con el artículo 391 del Código de Comercio, el FACTORADO garantizará, bajo su responsabilidad, la vigencia, legitimidad y validéz de las facturas y documentos en donde consten los términos del crédito cedido, y estará obligado a informar al FACTORANTE de todos los incidentes y gravámenes que afecten al crédito en el momento de la Cesión.

Existen también ocasiones en que un FACTORANTE requiere a otro FAC - TORANTE para realizar una segunda Cesión, convirtiéndose entonces en - FACTORADO, en este caso se habla de REFACTORAJE.

Según veremos más adelante, de acuerdo con la Ley, en algunos ca- - sos, el FACTORANTE, si así lo estipula en el contrato, no corre con los riesgos de la insolvencia del deudor. (artículo 45 G de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito)

CITAS BIBLIOGRAFICAS

32. Salandra, Vittorio., "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Quinta Edición, Editorial Jus, México 1949, pag. 17 Traducido Jorge Barrera Graf.
33. Garriguez, Joaquín., "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Tomo II, Tercera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1987, pag. 120.
34. Garriguez, Joaquín., Op. Cit. pag. 122.
35. Salandra, Vittorio., Op. Cit. pag. 9.
36. Olivera de Luna, Omar., "CONTRATOS MERCANTILES", Primera Edición, - Editorial Porrúa, S.A., México 1982, pag. 4.
37. Rocco, Alfredo., "PRINCIPIOS DE DERECHO MERCANTIL", Traducción de - la Revista de Derecho Privado, Impreso en México, D.F., en los Talle- res de Editora Nacional, Doctor Erazo 42, queda hecho el depósito - que marca la Ley en 1966, pag. 40.
38. Valeri, Giuseppe., "MANUALE DIRITTO COMMERCIALE", Firenze 1950, pag. 18.
39. Ascarelli, Tulio., "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", México 1940, pag. - 83.
40. Garriguez, Joaquín., "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Quinta Edición, - Editorial Porrúa, S.A., México, 1977, pag. 14.
41. Salandra, Vittorio., Op. Cit. pag. 30.

42. Dávalos Mejía, Carlos., "TITULOS Y CONTRATOS DE CREDITO, QUIEBRAS", Colección de Textos Jurídicos Universitarios, Editorial Harla, S.A. de C.V., México 1984, pag. 286.
43. Olvera de Luna, Omar., Op. Cit. pag. 45.
44. Díaz Bravo, Arturo., "CONTRATOS MERCANTILES", Editorial Harla S.A. - de C.V., Primera Edición, México 1982, pag. 48.
45. Olvera de Luna, Omar., Op. Cit. pag. 6.
46. Dávalos Mejía, Carlos., Op. Cit. pag. 286.
47. Idem. pag. 287.
48. Cervantes Ahumada, Raúl., "TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO", Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1980, pag. 200.
49. Dávalos Mejía, Carlos., Op. Cit. pag. 287.
50. Pina Vera, Rafael., "DERECHO MERCANTIL MEXICANO", Séptima Edición, - Editorial Porrúa, México 1991, pag. 257.
51. Kent, Raymond., "MONEY AND BANKING", Sixth Printing Rinehart, Company Inc. New York 1949, pag. 91.
52. Rodríguez Rodríguez, Joaquín., "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Tomo II, Tercera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1957, pag. 59.

53. Messineo, Francesco, "MANUAL DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL", 8 Volúmenes., EJEA., Buenos Aires 1954, Tomo VI, pag. 126. Traducción de Santiago Sentis Melendo.
54. Dávalos Mejía, Carlos., Op. Cit. pag. 286.
55. Olivera de Luna, Omar., Op. Cit. pag. 84.
56. Porzio, Mario., "IL ANTIZAPAZIONE BANCARIA", Napoli 1964, pags. 5 y ss.
57. Scordino, Felice., "I CONTRATI BANCARI", Napoli 1965, pag. 67.
58. Vázquez del Mercado, Oscar., "CONTRATOS MERCANTILES", Primera Edición, México 1982, Editorial Porrúa, S.A., pag. 357.
59. Rodríguez Rodríguez, Joaquín., Op. Cit. pag. 74.
60. Bauche Garciadiego, Mario., Op. Cit. pag. 334.
61. Idem. pag. 334.
62. Idem. pag. 335.
63. Gutierrez y González, Ernesto., "DERECHO DE LAS OBLIGACIONES", Editorial Cajica, S.A., Puebla, Quinta Edición, 1976. pag. 56.
64. Planiol, "TRAITE ELEMENTAIRE DE DROIT CIVIL", II CT 12 eced 3 vols. 1932, Traducción al español, Edición Mexicana, Tomo II, Número 1603, Cunha Goncalves, Vol. Vinum 629, pag. 56.

65. Borja Soriano, Manuel., "TEORIA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES", Décima Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1989, pag. 576.
66. Olvera de Luna, Omar., Op. Cit. pag. 25.
67. Acosta Romero, Miguel., Op. Cit. pag. 737.

CAPITULO CUARTO

NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORING

- 4 .1. NATURALEZA JURIDICA DEL
CONTRATO DE FACTORING**
- 4 .2. BENEFICIOS QUE OTORGA EL
CONTRATO DE FACTORING A
LA INDUSTRIA MEDIANA Y -
PEQUEÑA**
- 4 .3. IMPORTANCIA ACTUAL DEL -
CONTRATO DE FACTORING**

4.1 NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORING O FACTORAJE

En el artículo 10 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito establece que las leyes mercantiles, los usos mercantiles entre las Organizaciones Auxiliares de Crédito y el Derecho Común, serán supletorios de la presente ley, en el orden citado.

Este artículo nos indica que la supletoriedad de la ley que regula las empresas de Factoraje serán las leyes mercantiles, los usos mercantiles y el Derecho Común, y éste último es nuestro Código Civil, del cual partiremos para obtener la naturaleza jurídica del contrato de Factoraje.

Clasificación de los contratos conforme a nuestro Código Civil:

A. Atendiendo a la materia que los regula

- 1.- Contratos Civiles
- 2.- Contratos Mercantiles
- 3.- Contratos Laborales
- 4.- Contratos Administrativos

Clasificación de los contratos (68)

1.- Contratos Preparatorios y Definitivos:

- a. El contrato es preparatorio cuando el objeto es la celebración de un contrato o acto futuro. Se llama también -

preliminar o precontrato y sólo da origen a obligaciones de hacer consistentes en la celebración del contrato futuro.

- b. Un contrato definitivo, es aquel que contiene la voluntad presente de las partes para decidir desde luego sus reciprocos intereses en el mismo acuerdo de voluntades.

2.- Contratos Bilaterales y Unilaterales

- a. Son contratos bilaterales o sinalagnáticos los que generan recíprocamente obligaciones para ambos contratantes. Todos quedan obligados a conceder alguna prestación.
- b. Los contratos unilaterales son aquellos que generan obligación a cargo de una de las partes y la otra no asume - compromiso alguno.

3.- Contratos Onerosos y Gratuitos

- a. El contrato oneroso es aquel en que se estipulan prove--chos y gravámenes recíprocos. En este contrato hay un - sacrificio recíproco y equivalente.
- b. El contrato gratuito es aquel en que el provecho es solamente de una de las partes. El sacrificio es sólo de una de las partes y la otra no tiene gravámen alguno, sino - sólo beneficios.

4.- Contratos Aleatorios y Conmutativos

- a. El contrato aleatorio es aquél en que las prestaciones - que las partes se conceden o, la prestación de una de -- ellas, dependen, en cuanto a su existencia o monto, al - azar o de sucesos imprevisibles, de tal manera que es im - posible determinar el resultado económico del acto en el momento de celebrarse. Las partes no conocen de antemano si les producirá ganancia o pérdida.
- b. Es un contrato conmutativo cuando su resultado económico normal se conoce desde el momento en que el acto se cele - bra y las partes pueden apreciar de inmediato si habrá - de producirles un beneficio o una pérdida.

5.- Contratos Consensuales

- a. Son aquellos en los cuales, para su celebración no exige la ley ninguna forma especial; son perfectos con tal que se exteriorice de cualquier manera la voluntad de cele - brarlos; basta la voluntad y el consentimiento, de ahí - que se les conozca como actos consensuales.

6.- Contratos Reales

- a. El contrato real es aquél en que su constitución supone la manifestación exterior de la voluntad de celebrarlo - más la entrega de la cosa pignorada.

7.- Contratos Formales

- a. Los contratos formales son aquellos a los que el legislador asigna una forma necesaria para su validéz. En ellos la voluntad debe ser exteriorizada precisamente de la manera exigida por la ley, pues de lo contrario, el contrato puede ser anulado. En los contratos formales, la falta de forma legal no impide la existencia del acto, pero sí los afecta en su eficacia.

8.- Contratos Solemnes

- a. Los contratos solemnes son aquellos que para existir necesitan de ciertos ritos establecidos por la ley; la manera en que se exterioriza la voluntad es requisito constitutivo del acto; el ropaje con que son cubiertos es -- parte esencial, y su falta motiva la inexistencia del -- mismo negocio jurídico. Ejemplo: Matrimonio.

9.- Contratos Principales y Accesorios

- a. El contrato principal tiene su razón de ser y su explicación en sí mismo; surge en forma independiente y no es -- apéndice de otro contrato, pues cumple autónomamente su función económica.
- b. El contrato accesorio, en principio, no tiene existencia independiente. Se explica referido a otro contrato del --

cual es apéndice. Sólo se justifica como parte complementaria de otro contrato.

10.- Contratos Instantáneos y de Tracto Sucesivo

- a. Los contratos instantáneos se forman y deben cumplirse inmediatamente. Se agotan en un solo acto.
- b. Los contratos de Tracto sucesivo son aquellos que se cumplen escalonadamente a través del tiempo. Así, el Arrendamiento, la venta en abonos.

11.- Contratos Nominados o Innominados

- a. Los contratos nominados son aquéllos que están instituidos en las Leyes; son contratos reglamentados en el Código Civil u otros ordenamientos legales y sus consecuencias están prefijadas en tales normas generales. También se les llama contratos típicos.
- b. Los contratos innominados son los no instituidos en la Ley. Son los que las partes diseñan originalmente para satisfacer sus intereses y necesidades particulares. También se les llama atípicos.

Ahora bien, al contrato de Factoraje lo podemos ubicar dentro de la siguiente clasificación de contratos:

Ubicación del Contrato de Factoraje dentro de la clasificación de los contratos

El contrato de Factoring o de Factoraje es un contrato nominado, - de carácter consensual; también es un contrato mercantil, bilateral, - oneroso, comutativo y, en ocasiones, según lo convengan las partes, - puede ser de Tracto sucesivo.

Por virtud de que al celebrarse el contrato de Factoring deberá - ajustarse a los lineamientos que previene la Ley General de Organiza-- ciones y Actividades Auxiliares de Crédito en sus artículos 45 A y 45 B.

El contrato de Factoring o Factoraje es también un contrato real, formal y principal.

En el contrato de Factoring concurre la voluntad de la empresa fac-- torante y el cliente factorado, mediante el cuál, ambas partes van a - realizar un negocio financiero por el cual la empresa de factoring pa-- gará un precio determinado o determinable respecto de los derechos del cliente Factorado, fijando desde un principio, las bases operativas -- del contrato, su costo y forma de terminación.

Una vez que he definido, o mejor dicho, ubicado el contrato de -- Factoraje y mencionado a qué tipo de contratos pertenece, pasaré a -- explicar cuál es su naturaleza jurídica.

Naturaleza Jurídica del Contrato

Mario Bauche Garciadiego manifiesta que "la naturaleza jurídica -- del contrato de Factoring es "sui generis", porque anteriormente, ---

cuando no estaba legislado, no encajaba en ninguna de las operaciones de crédito que se practicaban en nuestro país, en los inicios de la -- figura del Factoring en México."

El mismo autor expone que la naturaleza jurídica del contrato de Factoring es la Cesión onerosa de derechos netos de crédito a cargo de terceros, en que el Cesionario anticipa al Cedente el importe de los - créditos, menos una comisión estipulada y el Cedente le garantiza la - existencia y legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de -- los deudores; pudiéndose complementar con anticipos sobre mercancías - en una apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaria, sobre la materia prima y los productos elaborados". (69)

Ahora bien, podemos decir que en realidad, la naturaleza jurídica del contrato de Factoring consiste esencialmente en obtener financia-- miento de la empresa de Factoraje mediante la cesión de la cartera ven cida del cliente de dicha empresa de Factoring, para que de esa manera obtenga mayor capital de trabajo, rápido y eficaz.

4.2 BENEFICIOS QUE OTORGA EL CONTRATO DE FACTORING A LA INDUSTRIA MEDIANA Y DEL PEQUEÑO COMERCIO

Comparativamente con las fuentes convencionales de recursos para obtener capital en las empresas, los servicios de Factoring son únicos y salen mucho mejor calificados, ofreciendo importantísimas ventajas a la industria que los utiliza.

El Factoraje o Factoring ofrece un financiamiento ágil, inmediato, oportuno y directamente relacionado con el volumen de ventas de la empresa cedente, ofreciendo disponibilidad de recursos cuando se requieren en los montos necesarios.

Resulta innecesario el destacar lo importante que es en nuestro medio y en cualquier otro medio económico, el contar con liquidez, ya -- que las empresas que tienen dicha liquidez tienen mayor posibilidad de desarrollo, apertura de crédito, capacidad de expansión y un exacto -- cumplimiento de las obligaciones líquidas y vencidas.

El contrato de Factoring o Factoraje fortalece la economía de la empresa, sus proporciones de capital o inversiones en activos fijos, -- que son limitantes comunes en otros financiamientos, son menos importantes al utilizar el Factoring, por ejemplo, una empresa que tenga un buen producto y un buen mercado, al poder contar con recursos para obtener capital, tiene un importante desarrollo económico, en función de sus logros comerciales y no de recursos propios.

El Factoring es un exacto nivelador de flujos de efectivo, especialmente cuando tienen ventas con tendencias estacionales y los ingresos --

no coinciden con las necesidades de recursos.

Asimismo, el Factoring es muy útil para hacer frente a imprevistos como compras de ocasión o egresos extraordinarios o bien, diferencias en el pago de impuestos.

En el Factoring, la empresa no requiere de una obligación, los fondos recibidos no son un crédito ni tampoco se crea un pasivo, simplemente se recibe en forma anticipada el pago de las cuentas por cobrar y - ésto es relevante para preservar la situación financiera de la empresa, mostrando una estructura más sólida y logrando una mayor rotación de sus activos monetarios afectados negativamente por una inflación, por lo tanto, éste tipo de crédito es la forma más sana o mejor para conseguir capital para la empresa mediana o pequeña.

El Factor no condiciona de ninguna manera la inmovilización de dinero de cuentas por cobrar en cuentas de cheques u otra forma por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios, pagando la empresa cedente únicamente por los fondos anticipados sobre sus cuentas por cobrar, lo que convierte en un financiamiento más eficiente y productivo al racionalizar el costo financiero y hacerlo totalmente proporcional a los recursos que la cedente efectivamente recibe y no tener cargos financieros por las disponibilidades de recursos no utilizados. Proporciona efectivo en forma adecuada y establece una fuente continua de recursos.

El Factor adquiere el compromiso de contar con los fondos hasta -- por los montos autorizados por la empresa, en un plazo corto, ofreciendo confiabilidad y agilidad en la obtención de recursos.

En el Factoring no es necesario el pago total periódico que, se exige en otros tipos de créditos a corto plazo, realizándose una operación continua y revolvente, en función de las necesidades y crecimiento de la empresa cedente.

En el Factoring, cuando existe una relación establecida con el Factorado, se pueden ceder cuentas por cobrar sin utilizar de inmediato toda la disponibilidad de recursos, pudiendo el productor o empresa cedente recibir recursos de inmediato con una simple llamada cuando lo necesite, los cuales son depositados directamente en una cuenta de cheques o bien, se le emite un cheque para que sea recogido por el cliente.

El contrato de Factoring, al proporcionar liquidez, mejora el crédito que se tenga establecido con proveedores y hace factible la obtención de descuento por pronto pago. Vale la pena mencionar que este tipo de Factoring es una variación del Factoring que surgió en los primeros años. Se enfoca a financiar las compras a proveedores de importantes empresas, especialmente comerciales, ofreciéndoles disponibilidad inmediata de fondos a tasas muy competitivas y en volúmenes directamente relacionados con sus ventas a estas empresas que tienen acuerdos -- previos con alguna empresa de Factoraje.

En el contrato de Factoring no se cobran comisiones por renovación u otros conceptos y es posible que el Factor realice cobranzas en otras plazas, evitando el pago de comisiones por cheques foráneos, incrementando la obtención de recursos financieros.

Otra ventaja la constituyen todos los servicios adicionales que recibe la empresa cedente de la empresa de Factoring, entre ellos, la cobranza es realizada por personal calificado y profesional con gran experiencia y que se gestiona conjuntamente con la de muchas empresas por lo que minimiza el tiempo de recuperación, abate costos y evita -- gastos fijos, viajes innecesarios y tiempo perdido por el personal cedente, quien así cuenta con el mejor departamento de cobranzas del país y una mucho mejor posición frente a los compradores. También recibe el cedente asesoría en investigación y análisis de crédito, permitiéndole prácticamente eliminar sus costos en esta área. (70)

En cuestión administrativa, también existen beneficios al disminuir las cuentas por cobrar a la porción no anticipada por él, la empresa de Factoring elimina controles, labores de administración, custodia, programación y costos de las gestiones necesarias para recuperar las cuentas ya que quedan bajo la responsabilidad de la empresa de Factoring.

Hablando del Factoring Puro, ofrece, además, la cobertura contra cuentas incobrables, siendo el Factorado (cedente) obviamente responsable de la legitimidad del documento y de cualquier diferencia en su pago, debido a descuentos, devoluciones o castigos que no sean relacionados a la situación crediticia, sino imputables a la operación. Sin embargo, independientemente de la solvencia del titular de la cuenta por cobrar, la cedente puede contar con un flujo de efectivo.

La empresa de Factoring emite a sus clientes estados de cuenta mensuales, así como, reportes de cobranza, informes de gestión, cuentas atrasadas en su cobro y comunicaciones continuas que permiten un control exacto de la operación y seguimiento en los progresos de la recuperación de las cuentas.

En algunos casos, el Factoring ofrece sus servicios a nivel internacional, aprovechando empresas de Factoring socias o afiliadas en otros países, facilitando y simplificando la importante labor de establecimientos de crédito y gestiones de recuperación de cuentas de exportación con la posibilidad de apertura a empresas, inclusive medianas o pequeñas para que incursionen de manera más segura en la exportación. (71)

Otra ventaja del contrato de Factoring es que da posibilidades a las empresas de incursionar en mercados geográficos o sectoriales que a la fecha no se han atendido, permitiendo así a la empresa dedicarse a sus actividades productivas.

Existe otra ventaja del contrato de Factoring, es que no crea pasivos, debido a la venta de un activo circulante, dicho activo está representado por los derechos de crédito en favor de la empresa, incluyendo a los compradores a quienes otorgó solvencia.

La compañía o empresa que realiza el contrato de Factoring, puede planear mejor sus finanzas puesto que se torna líquida conforme vende, para seguir produciendo sin caer en endeudamientos excesivos.

Otra ventaja está en la actividad del ciclo productivo, ya que se genera mayor rotación de los activos y del capital mismo de la empresa con el cual se pueden realizar más ventas.

El contrato de Factoring permite reducir costos en el área de crédito y cobranzas, además de cubrir el riesgo de cuentas incobrables, como lo es, en el caso del Factoring Puro.

En todos los puntos anteriormente descritos, podemos observar la gran adecuación del contrato de Factoring a la empresa mexicana, ya que primordialmente a las empresas medianas y pequeñas les ofrece una opción que les facilita su funcionamiento, desarrollo y estabilidad en el área financiera y a la gran empresa le otorga ventajas importantes, como reducción de costos y mayor agilidad en su rotación de cuentas por cobrar, mejorando su productividad y su estructura financiera.

Para ejemplificar los efectos, en forma sencilla, sobre el ciclo económico de la empresa, se puede diagramar el impacto que produce el Factoring, dándole mayor revolvencia y productividad a la empresa al acortar dicho ciclo, permitiéndole que se concentre el 100% de su capacidad en actividades más redituables como:

producir, vender, atender nuevos mercados, nuevos productos sin distraer recursos y tiempo, en áreas que no son centro de utilidades, las -- cuales han sido confiadas a profesionales que las realizaran eficientemente y un costo menor, permitiéndole de esta forma dedicarse a la parte que verdaderamente creativa de su negocio, como es, el diseño de su -- producto, su fabricación a precios competitivos, el control de calidad y la venta de su producto en mejores condiciones para poder introducirlo fácilmente al mercado. (72)

La empresa, por lo tanto, no mantiene activos monetarios sino que tiene la posibilidad de incorporarlos rápidamente a su actividad productiva en cuanto se generan y su posición siempre será mejor al destinar esos recursos: activos que están revalorizando y le permiten realizar mejor sus actividades de producción para alcanzar como ya lo hemos dicho, un mayor desarrollo industrial, comercial y económico.

4.3. IMPORTANCIA ACTUAL DEL CONTRATO DE FACTORING

El contrato de Factoring es un poderoso instrumento de cambio económico-social debido a la facilidad con la que canaliza recursos financieros y administrativos hacia ciertos sectores productivos, en especial, a la mediana y pequeña industria, que de otra manera no tendrían acceso a financiamiento, ya que otros tipos de crédito no les podrían otorgar todos los beneficios y posibilidades de desarrollo económico - que les otorga el contrato de Factoring; siendo éste muy importante para la economía nacional ya que, al dar un apoyo financiero a nuestras empresas o comercios, tenemos mayores posibilidades de desarrollo financiero y, además, de lograr que nuestras empresas o comercios tengan una mayor oportunidad de continuar fabricando sus productos o de realizar - sus servicios con un alto nivel de calidad, y de este modo, poder competir con empresas extranjeras que llegarán a instalarse en nuestro país y también poder obtener una expansión de mercado en nuestro país y el extranjero. Otorga un efectivo apoyo y beneficia a las empresas regionales en el desarrollo de sus actividades financieras.

Por ser un sistema de financiamiento que ofrece alternativas amplias y favorables, lo distinguen la agilidad y la versatilidad, características que lo hacen muy competitivo frente a otros sistemas crediticios.

El financiamiento a través del Factoring está dirigido hacia aquellas empresas que requieren utilizar directamente el capital en insumos que hagan impacto inmediato sobre el producto terminado, para así, generar ventas en el corto plazo y continuar con el ciclo productivo. De --

esta forma, permite a la empresa que le dedique un mayor cuidado a su producto, dándole una mayor calidad para poder competir en el mercado nacional y también internacional.

El Factoring apoya a empresas de reciente creación que no han generado antecedentes crediticios, pero cuyo producto tiene mercado reconocido y también está encaminado a empresas con clientes de reconocida capacidad de pago, permitiendo con esto, la creación de más fuentes de trabajo. (73)

El Factoring no es sustituto de un crédito bancario, ya que el sustento de cualquier operación de una empresa de Factoraje son las cuentas por cobrar, mientras que un crédito bancario, puede establecer su análisis sobre otros renglones del cliente, exigiendo cubrir mayores requisitos.

El contrato de Factoring o Factoraje es muy importante en nuestra actualidad porque es un instrumento para fomentar la democratización del crédito ya que, hasta empresas muy pequeñas, tienen la oportunidad de poder obtenerlo. De esta manera, el Factoraje proporciona recursos basándose en las mismas cuentas por cobrar o ventas que produce la empresa.

Por medio del contrato de Factoring o Factoraje se otorgan créditos por el monto preciso que la empresa necesite, a diferencia del préstamo bancario que, dadas las condiciones en las que es otorgado, en el mayor de los casos, el crédito que se otorga resulta superior a las necesidades de efectivo que tiene la empresa, pero como el otorgamiento de crédito bancario se concede bajo el parámetro que el mismo banco establece y bajo las condiciones y plazos que el propio banco regula, el

crédito bancario llega a resultar caro y excesivo , a diferencia de -- que con el crédito de Factoring su operatividad resulta más práctica, pues el costo para obtener efectivo se reduce y, además, se obtiene -- siempre la cantidad exacta que precisamente requiere la empresa o co- merciante necesitados de recursos financieros, y, de esta manera, se - llega a evitar en las tesorerías o cajas de las empresas o comercios, excedentes de dinero que pueda resultar ocioso e improductivo y, en -- un extremo, que dicho excedente afecte la cuenta de resultados de la empresa o bien la causación de un impuesto por un excedente de capital que no es estrictamente necesario para el desarrollo o actividad de la empresa o comercio.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

68. Bejarano Sánchez, Manuel., "OBLIGACIONES CIVILES", Tercera Edición, Editorial Harla S.A. de C.V., México, pags. 32-44
69. Bauche Garcíadiego, Mario., Op. Cit. pag. 335.
70. Revista "EJECUTIVOS DE FINANZAS", Albarrán Valenzuela, Carlos., - "FACTORING, LA MEJOR OPCION PARA OBTENER CAPITAL DE TRABAJO", Editada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Año 16, Número 5, Mayo 1987, México, D.F. pag. 50.
71. Idem. pag. 52.
72. Idem. pag. 53.
73. Revista Mensual "CIRCULO", Editada por Grupo Mercantil, S.A., Volúmen I, Número 8, octubre de 1978, México, D.F.

CAPITULO QUINTO

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- 1.- El contrato de Factoring o Factoraje, en nuestra actualidad, es un importante instrumento de cambio económico que otorga liquidez inmediata a las industrias medianas y pequeñas, permitiéndoles con esto obtener un régimen financiero que les dará un alto nivel competitivo necesario para subsistir en nuestro país, compitiendo, -- además, con todas aquellas empresas internacionales , ante la expectativa del Tratado de Libre Comercio (T.L.C.).

- 2.- El Factoring o Factoraje permite que las tesorerías o cajas de las empresas o comercios dispongan de un capital exacto y suficiente -- para operar eficientemente acordes con su objeto social, evitando tener dinero ocioso que, en un momento dado, puede convertirse en no ser productivo, evitando la afectación de la cuenta de resultados, y la causación de un impuesto indebido.

- 3.- El Factoring o Crédito de Factoraje es el mejor medio para nuestras empresas y comercios, para lograr obtener un flujo de efectivo que les permita mantener su productividad y, de esta manera, -- competir en forma constante en el mercado Nacional e Internacional, mismo desarrollo y productividad que, independientemente de reflejar beneficios financieros para la empresa, por acto reflejo, generará también mayor pago de impuestos, cuyo pago beneficiará igualmente al país.

- 4.- El Factoring o Factoraje es un instrumento financiero conveniente para ejercerlo por razón de que, al hacer uso de este crédito, la empresa o comercio podrá dejar de tener un pasivo, comprometerá su programa financiero, pues no pagará intereses ni comisiones y sus activos tampoco se verán afectados al otorgar garantías, resultando con ellos una operación más sana de la empresa y menos onerosa en su función.

- 5.- Desde el punto de vista administrativo, cuando la empresa o comercio llega a utilizar el Factoring y, al obtener los recursos necesarios y suficientes para el desarrollo de su actividad, dicha instrumentación le permitirá al usuario del Factoring dedicar mayor tiempo a la productividad y calidad de los bienes y servicios que presta, por virtud de que, el tiempo que las empresas o comercios tienen que dedicar para la preparación de la documentación necesaria para obtener el crédito bancario, o bien, la dedicación del -- tiempo necesario para planear y recuperar el pasivo de las cuentas por cobrar y el costo operativo por la recuperación de pasivo, dichos tiempos y costos serán un ahorro en tiempo y dinero para el -- usuario del crédito de Factoring o Factoraje, y dicho ahorro de -- tiempo y costos se destinará precisamente a desarrollar el área de producción y calidad de los bienes y servicios, siendo ello un beneficio destacado de la figura jurídica del Factoring o Factoraje.

LEGISLACION CONSULTADA

LEGISLACION CONSULTADA

- 1.- Código de Comercio
- 2.- Código Civil para el Distrito Federal
- 3.- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
- 4.- Ley General de Sociedades Mercantiles
- 5.- Legislación Bancaria
- 6.- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito

BIBLIOGRAFIA GENERAL

BIBLIOGRAFIA GENERAL

1. Acosta Romero, Miguel, "DERECHO BANCARIO", Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1991.
2. Ascarelli, Tulio, "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", México, 1940.
3. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. (A.M.E.F.A.C.) "EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO", Weiss Steider Jaime, Presidente de la - A.M.E.F.A.C., México 1988.
4. Bauche Garciadiego, Mario, "OPERACIONES BANCARIAS", Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1989.
5. Barrera Graf, Jorge, "INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL", Primera - Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1989.
6. Barrera Graf, Jorge, "FORMACION Y CONSTITUCION DE LAS SOCIEDADES ANO NIMAS", En Cuadernos del Instituto, Año 1, Número 3.
7. Becker, Frederick, "FACTOR THER DEVELOPMENT PRACTICES AND FINANCIN - BY BANCA NEWS BRUNSWICK", Junio 1951.
8. Bejarano Sánchez, Manuel, "OBLIGACIONES CIVILES", Tercera Edición, - Editorial Harla.
9. Borja Soriano, Manuel, "TEORIA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES", Décima Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1982.

10. Chambre Nationale Des Conseillers Financiere "LE FACTORING APRESUN SCIELE D' EXPANSION AUX ETATS UNIS ET EN GRANDE, BRETAGNE CETTE FORMULE DE GESTION FINANCIERE FAITSON APPARITION EN FRANCE; SOCIETE D' EDITIONS ECONOMIQUES ET FINANCIERES; Francia 1966 (Traducción Rodolfo Díaz Barriga).
11. Cervantes Ahumada, Raúl, "TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO", Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1980.
12. Dávalos Mejía, Carlos, "TITULOS Y CONTRATOS DE CREDITO, QUIEBRAS", - Colección de Textos Jurídicos Universitarios, Editorial Harla S.A. - de C.V., México 1984.
13. Díaz Bravo, Arturo, "CONTRATOS MERCANTILES", Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1982.
14. Diccionario Etimológico Latino-Castellano, Castellano-Latino, Parvus Duplex, Editorial Sopena, Argentina 1959.
15. Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, Décimo Novena Edición, Tomo II y Tomo III.
16. De Angeli, Sergio, "IL FACTORING", Il Risparmio Milano Italia, 1º de octubre de 1965 (Traducción Lic. Patricia Anaya Dávila Garibi).
17. Diarios Oficiales de la Federación de fechas 3 enero 1990, 14 febrero 1990, 16 enero 1991, 11 junio 1992.
18. Garriguez, Joaquín, "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Quinta Edición, -- Editorial Porrúa, S.A. México 1977.

19. Gavalda, Christian, y Stouflet, Jean, "LE CONTRAT, DIT DE FACTORING", JURIS CLASSEUR PERIODIQUE, LA SEMAINE JURIDIQUE; París, Francia, - Número 51, Diciembre 1966 (Traducción Lic. Arlette María Salyano -- Tourrés).
20. Hurd Hillyer, William "KEIS TO BUSINESS CASH", Origin of Babylon, 20 octubre 1941 (Traducción Rodolfo Díaz).
21. Kent, Raymond, "MONEY AND BANKING" Sixth Printing Rivehart Company - Inc. New York 1949.
22. Mantilla Molina, Roberto, "DERECHO MERCANTIL", Cuarta Edición, Editorial Porrúa S.A., México 1970.
23. Messineo Frances "MANUAL DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL", 8 volúmenes, EJEA, Buenos Aires 1954, Tomo VI, Traducción Santiago Sentis Melendo.
24. O' Brien, Paul N., "FACTORING BISEX THOUGH YEAR", The Banker Inglaterra, Febrero 1960 (Traducción Personal).
25. Olivera de Luna, Omar, "CONTRATOS MERCANTILES", Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1982.
26. Porzio, Mario, "IL ANTIZAPAZIONE BANCARIA", Napoli 1964.
27. Pina Vara, Rafael, "DERECHO MERCANTIL MEXICANO" Séptima Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1991.
28. Raymond, Rodger, "AMERICAN FINANCIAL INSTITUTIONS", Editado por -- Prochnow, Herbert V, Capítulo 8 (Traducción Personal).

29. Revista "NOTIZIE", Suplemento de la Revista Italiana "EPOCA", Número 21, agosto 1964, Milán, Italia.
30. Revista Mensual "EL CAPITAL" Mercados Financieros "EL FACTORING" -- Pacheco, José Alfredo, México 1989.
31. Revista Mensual "SUPLEMENTO EL INVERSIONISTA", Mercados Financieros "EL FACTORING", Vaca Elizabeth, México 1981.
32. Revista "EJECUTIVOS DE FINANZAS" Albarrán Valenzuela, Carlos "FACTORING, LA MEJOR OPCION PARA OBTENER CAPITAL DE TRABAJO", Editada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Año 16, Número 5, - mayo 1987, México, D.F.
33. Revista Mensual "EL CAPITAL" Mercados Financieros, -Ornelas, Patricia, "EL FACTORING" 28 febrero, México, 1990.
34. Revista Mensual "CIRCULO" Editada por Grupo Mercantil, S.A. Volúmen I, Número 8, octubre de 1978, México, D.F.
35. Rocco, Alfredo, "PRINCIPIOS DE DERECHO MERCANTIL" Traducción de la - Revista de Derecho Privado, Impreso en México, D.F., en los Talleres de Editora Nacional, Doctor Erazo 42, queda hecho el depósito que - marca la Ley en 1966.
36. Rodríguez Rodríguez, Joaquín, "TRATADO DE SOCIEDADES MERCANTILES", - Dos tomos, Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México 1959, Tra - tado II pags. 201, 204.
37. Salandra, Vittorio "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", Quinta Edición, -- Editorial Jus, México 1949, Traducción de Jorge Barrera Graf.

38. Scordino, Felice, "I CONTRATI BANCARI", Napoli, 1965.

39. Valeri, Giuseppe "MANUALE DIRITTO COMMERCIALE", Firenze 1950.

40. Vázquez del Mercado, Oscar, "CONTRATOS MERCANTILES", Primera Edición, México 1982, Editorial Porrúa, S.A.

A P E N D I C E U N I C O

FORMATO DE CONTRATO DE FACTORING O
FACTORAJE CON RECURSO

ANEXO A

ANEXO B

ANEXO C

ANEXO D

ANEXO "A"

CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO NUMERO _____ QUE
CELEBRAN POR UNA PARTE _____
A QUIEN EN LOS SUCESIVO SE DENOMINARA "EL CLIENTE", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____
_____ Y POR OTRA PARTE "FACTORING S.A. DE C.V.
A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "EMPRESA DE FACTORAJE" REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____
_____ Y POR OTRA PARTE _____

COMO DEPOSITARIOS, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES:

DECLARACIONES

I. Declara "EL CLIENTE" a través de su representante, que:

a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las Leyes de la República Mexicana según escritura pública número _____, de fecha _____ otorgada ante la fe del Licenciado _____ Notario Público Número _____ de _____, la cual quedó debidamente inscrita en la Sección de Comercio del Registro Público de la Propiedad y de Comercio de _____

b) Que se encuentra debidamente representada en este acto -- por _____ quien acredita su personalidad con el instrumento público número --

_____ de fecha _____, otorgado
ante la fe del Licenciado _____
Notario Público Número _____ de _____
_____ e inscrito en el Registro Público -
de la Propiedad y del Comercio de _____

c) Con motivo de las operaciones que realiza en el cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor derechos DE CREDITO (en lo sucesivo denominados "LOS CREDITOS") a cargo de sus clientes (en lo sucesivo denominados "LOS DEUDORES").

d) De conformidad con los términos y condiciones de este contrato, desea cederle con recurso a "FACTORING S.A. DE C.V. a cambio de una contraprestación (en lo sucesivo "EL PRECIO") "LOS CREDITOS" presentes o futuros a favor de "EL CLIENTE"; en la inteligencia de que FACTORING S.A. DE C.V. podrá escoger aquellos créditos que le sean propuestos por "EL CLIENTE".

II. Declara la Empresa de FACTORING S.A. DE C.V., a través de su representante que:

a) Es una organización auxiliar del crédito que opera legalmente bajo autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de conformidad con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, con capacidad jurídica para celebrar el presente contrato según consta en escritura pública número _____ de fecha _____ otorgada ante la fe del Licenciado _____

Notario Público Número _____ de _____
_____ la cual quedó debidamente inscrita en la Sección de
Comercio de _____

b) Que se encuentra debidamente representada en este acto --
por _____ quien --
acredita su personalidad con el instrumento público número -
_____ de fecha _____
otorgada ante la fe del Licenciado _____
_____ Notario Público Número _____ de _____
_____ e inscrita en el Registro Públi
co de la Propiedad y del Comercio de _____

c) De conformidad con los términos y condiciones del presen-
te contrato, desea adquirir de "EL CLIENTE", mediante cesio-
nes con recurso "LOS CREDITOS" que escoja de entre "LOS CRE-
DITOS" presentes o futuros a favor de "EL CLIENTE".

III. Declaran las partes, a través de sus representantes, --
que:

a) Es su voluntad designar como depositarios de los documen-
tos cedidos a favor de FACTORING S.A. DE C.V. a los señores:

b) El contrato de cesión marcado como anexo "A", las condiciones generales marcadas como anexo "B" y la relación de deudores o proveedores, según sea el caso, marcada como anexo "C", forman parte integrante del presente contrato, y los futuros anexos "A" que se firmen.

c) Se encuentran debidamente facultadas para celebrar el presente contrato y cumplir todas y cada una de las obligaciones que se derivan del mismo; estando sus representantes legales debidamente facultados para obligarlas y que dichas facultades no les han sido revocadas, limitadas o modificadas de manera alguna a la fecha del presente contrato.

d) Es su voluntad obligarse de conformidad con las condiciones y términos de las siguientes:

C L A U S U L A S

I. DE LA CESION

PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO. En este acto, "EL CLIENTE", se obliga a ceder con recursos a FACTORING S.A. DE C.V., "LOS -- CREDITOS" que FACTORING S.A. DE C.V. escoja de entre "LOS CREDITOS" presentes o futuros a favor de "EL CLIENTE", en los términos del contrato de cesión que marcado como anexo "A" -- forma parte integrante del presente contrato.

SEGUNDA.- PRECIO. Conforme al presente contrato las partes -- convienen en que:

a) El precio de las cesiones será el que se acuerde al momento de firma de los contratos de cesión respectivos.

b) FACTORING S.A. DE C.V. pagará "EL PRECIO" de la cesión, - sus oficina.

TERCERA.- DOCUMENTACION.- Solo podrán ser objeto de cesión -- los derechos de crédito no vencidos que se encuentren documen tados en facturas, recibos, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento que acredite la existencia de un - crédito a favor de "EL CLIENTE".

En este acto, "EL CLIENTE", se obliga a entregar a FACTORING S.A. DE C.V. toda la documentación que compruebe la existen-- cia de "LOS CREDITOS" cedidos, así como la necesaria para su cobranza, al momento de celebrar los contratos de cesión res- pectivos, conteniendo inserto en el caso de documentos no ne- gociables el texto siguiente:

"El derecho de cobrar este documento ha sido cedido en favor de FACTORING S.A. DE C.V., y como consecuencia, el obligado - deberá cubrir su importe directamente a esa empresa, con domi- cilio ubicado en _____

En el supuesto de que dichos documentos sean títulos de crédi- to, "EL CLIENTE", se obliga adicionalmente a entregarlos debi- damente endosados de conformidad con el texto siguiente:

"Paguese valor en propiedad a FACTORING S.A. DE C.V."

Lugar y fecha

APODERADO

CUARTA.- GARANTIA. Como aceptación, reconocimiento y garantía de todas y cada una de las obligaciones contraídas, "EL CLIENTE", a la firma del presente contrato, suscribe un pagaré a - la vista, por una cantidad equivalente al límite máximo de adquisición de créditos que se obliga a aceptar en los términos del artículo 45 C de la Ley General de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito.

QUINTA.- NOTIFICACION. Para efectos de llevar a cabo la notificación de las cesiones a "LOS DEUDORES" las partes convienen lo siguiente:

a) FACTORING S.A. DE C.V. notificará la transmisión de los documentos objeto de las cesiones por cualquiera de las formas establecidas en el artículo 45 K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

b) "EL CLIENTE" se obliga a cubrir a FACTORING S.A. DE C.V. - todos los gastos en que este incurra con motivo de la notificación.

c) La transmisión de los derechos de crédito surtirá efectos - frente a terceros a partir de la fecha en que se haga la notificación respectiva de acuerdo a lo establecido en el artículo 45 I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

SEXTA.- GARANTIAS Y OBLIGACIONES DE "EL CLIENTE". "EL CLIENTE" se obliga y garantiza:

a) Que la cesión de "LOS CREDITOS", comprenderá la de todos - los derechos accesorios de los mismos tales como fianza, ---

hipoteca, prenda o privilegio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2032 del Código Civil para el Distrito Federal y sus correlativos en los Códigos Civiles de los Estados en vigor.

b) Que en virtud de que "LOS CREDITOS" se cederán a FACTORING S.A. DE C.V. con recurso, "EL CLIENTE" garantiza expresamente a ésta la existencia y legitimidad de "LOS CREDITOS" así como la solvencia de "LOS DEUDORES" indefinidamente hasta -- que "LOS CREDITOS" cedidos hayan sido pagados en su totalidad a _____ todo esto de conformidad con lo -- dispuesto en los artículos 2042, 2043, 2044 del Código Civil para el Distrito Federal y sus correlativos en los Códigos - Civiles de los Estados en vigor, y en el artículo 391 del -- Código de Comercio. En el caso de que se cedan los créditos sin recurso se tendrá por no puesto en el parrafo que antecede.

c) Que "LOS CREDITOS" que ceda sean pagaderos sólo en las -- plazas y en fechas previamente determinadas.

d) Que "LOS CREDITOS" que ceda sean de su exclusiva propiedad que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, ignorados ni gravados en manera alguna.

e) Que "LOS CREDITOS" que ceda se deriven de operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, efectivamente realizados en el desarrollo normal de sus operaciones.

f) Que los bienes o servicios que originen dichos CREDITOS - hayan sido entregados y aceptados por "LOS DEUDORES" a su entera satisfacción y que no existirá ninguna reclamación o --

controversia con respecto de las obligaciones que consten en los documentos que comprueben la existencia de "LOS CREDITOS".

g) "LOS CREDITOS" que ceda mediante los contratos de cesión consten en documentos mercantiles tales como pedidos, notas de remisión, facturas, notas de embarque, contrarrecibos, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las leyes comprueben la existencia de créditos cedibles o negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda o el endoso, en su caso, mencionados en la cláusula TERCERA del presente contrato.

h) Que notificará a FACTORING S.A. DE C.V. cualquier modificación a sus estatutos sociales, cualquier revocación, modificación u otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio aún cuando éste se localice en la misma plaza.

i) Que entregará a FACTORING S.A. DE C.V. semestralmente sus estados financieros realizados de conformidad con prácticas de contabilidad generalmente aceptadas, así como permitir a FACTORING S.A. DE C.V. revisar los libros y registros contables de la empresa cuando FACTORING S.A. DE C.V. así lo desee.

j) Que proporcionará a FACTORING S.A. DE C.V. toda la información que éste requiera respecto a "LOS DEUDORES" incluyendo los estados financieros o cualquier otro documento que demuestre la situación financiera de éstos, así como la información sobre el origen, naturaleza, términos y condiciones de "LOS CREDITOS".

k) Que no adeudará nada a "LOS DEUDORES" de "LOS CREDITOS" - que ceda y garantizará que éstos no podrán invocar compensación ni rehusarán a _____ total o parcialmene el pago de dichos documentos.

SEPTIMA.- HONORARIOS. "EL CLIENTE", se obliga a pagar a FACTORING S.A. DE C.V. al momento de firma del presente contrato una cantidad igual a la señalada en el anexo "B" del presente contrato bajo el rubro "Honorarios de la promesa".

OCTAVA.- OTORGAMIENTO DE PODERES. "EL CLIENTE" se obliga a otorgar a FACTORING S.A. DE C.V. al momento de firma de cada una de las cesiones de documentos poder para suscribir títulos de crédito de conformidad con el artículo 9o., fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, con el objeto de que FACTORING S.A. DE C.V. pueda endosar a su favor los títulos de crédito cedidos.

"EL CLIENTE", se obliga a suscribir a la firma del presente contrato una declaración escrita dirigida a las Sociedades Nacionales de Crédito respectivas en los términos del anexo "D" del presente contrato.

II. DE LOS DEUDORES

NOVENA.- RELACION DE DEUDORES. "EL CLIENTE" se obliga a entregar a FACTORING S.A. DE C.V. a la firma del presente contrato, una relación de "LOS DEUDORES" respecto de "LOS CREDITOS" que vaya a ceder, misma que se agrega al presente contrato como anexo "C".

"EL CLIENTE" se obliga a mantener actualizada esta relación, no obstante, FACTORING S.A. DE C.V. se reserva el derecho a solicitar a "EL CLIENTE" cualquier información que estime pertinente, respecto a dicha relación.

III. DEL RECURSO

DECIMA.- PLAZO DE VIGENCIA. Para efectos de este contrato, - se entenderá como plazo de vigencia del contrato de cesión, - el que se estipule en el propio contrato, o en su defecto el día hábil siguiente a la fecha de vencimiento de "EL CREDITO" que sea posterior de entre la totalidad de "LOS CREDITOS" cedidos en dicho contrato de cesión.

DECIMA PRIMERA.- DEL RECURSO. En el supuesto de que "LOS DEUDORES" no paguen "LOS CREDITOS" a FACTORING S.A. DE C.V. a -- más tardar al vencimiento del plazo de vigencia del contrato de cesión respectivo, FACTORING S.A. DE C.V. tendrá el derecho de ejercitar en contra de "EL CLIENTE" todas las acciones legales derivadas de la cesión obligándose "EL CLIENTE" a pagar "LOS CREDITOS" más un interés a partir del vencimiento -- del plazo de vigencia del contrato de cesión y hasta su total y completo pago, calculado de conformidad con la tasa que se señala en el anexo "B" del presente contrato bajo el rubro -- "Sobretasa por Saldos Diarios".

DECIMA SEGUNDA.- DEL PAGO INDEBIDO A "EL CLIENTE". En el supuesto de que "LOS DEUDORES" paguen indebidamente a "EL CLIENTE" cualesquiera de "LOS CREDITOS" cedidos a FACTORING S.A. DE C.V. (en lo sucesivo denominado "EL PAGO INDEBIDO"), "EL CLIENTE" se obliga a:

- a) Dar aviso a FACTORING S.A. DE C.V. de "EL PAGO INDEBIDO" - dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de dicho pago (en lo sucesivo denominado "EL PLAZO DE ENTREGA").
- b) Entregar "EL PAGO INDEBIDO" a FACTORING S.A. DE C.V. en -- sus oficinas dentro de "EL PLAZO DE ENTREGA".

C) En el supuesto de que "EL CLIENTE" no entregue a FACTORING S.A. DE C.V. "EL PAGO INDEBIDO", "EL CLIENTE" pagará a FACTORING S.A. DE C.V. intereses moratorios sobre la cantidad correspondiente a "EL PAGO INDEBIDO", a partir de "EL PLAZO DE ENTREGA" y hasta su total y completo pago. La tasa de interés aplicable será la establecida en el anexo "B" del presente -- contrato bajo el rubro "Sobretasa por Saldos Diarios".

IV. DE LA TERMINACION ANTICIPADA

DECIMA TERCERA.- CASOS DE TERMINACION. FACTORING S.A. DE C.V. tendrá el derecho de dar por terminado el presente contrato -exigiendo el cumplimiento anticipado de las obligaciones contraídas si "EL CLIENTE" es declarado en estado de quiebra, -- concurso o suspensión de pagos, resultase insolvente (independientemente de la forma en que se prueba dicha insolvencia), fueren intervenidos o embargados la totalidad o parte sustancial de sus activos, ceda la totalidad o parte de sus activos en favor de terceros acreedores, sea emplazada a huelga o si en cualquier forma o por cualquier causa se viese impedida a realizar sus actividades normales. Asimismo, el contrato se - dará por terminado en los términos mencionados si hubiere cambios en la administración de "EL CLIENTE", modificaciones accionarias o en su estructura corporativa.

En caso de terminación, las partes quedarán liberadas de sus respectivas obligaciones para ceder o adquirir "CREDITOS" en los términos del presente contrato y de los contratos de cesión respectivos, pero subsistirán todos los efectos ya producidos por estos últimos hasta el momento de su terminación.

V. DEL INCUMPLIMIENTO

DECIMA CUARTA.- DERECHO DE RETENCION. FACTORING S.A. DE C.V. tendrá el derecho de conservar y retener todas las cantidades adeudadas a "EL CLIENTE" si éste incumple con cualesquiera de las disposiciones del presente contrato y hasta en tanto cumpla a satisfacción de FACTORING S.A. DE C.V. con lo estipulado en el mismo.

DECIMA QUINTA.- CASOS DE RESCISION. FACTORING S.A. DE C.V. podrá exigir, a su elección, el cumplimiento forzoso del presente contrato o rescindirlo en los siguientes casos:

1. Por incumplimiento total o parcial por parte de "EL CLIENTE" de cualquiera de las obligaciones establecidas en el contrato o los demás contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia del mismo.

2. De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de "EL CLIENTE" hecha en este o cualquier contrato, convenio o acto jurídico que sea consecuencia del mismo, inclusive si cede un crédito sabiendo que el importe cedido está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole.

3. De encontrarse vencidos más del 25% de "LOS CREDITOS" a favor de "EL CLIENTE" cedidos o no a FACTORING S.A. DE C.V.

4. De que "EL CLIENTE" hubiere cedido "CREDITOS" a cargo de su matriz, sucursales, subsidiarias o filiales, o cuando ceda "CREDITOS" derivados de ventas a consignación, comisión o --- aquellas que se puedan considerar como tales.

5. De que "EL CLIENTE" no haya cedido el total de "LOS CREDITOS" de cualquiera de "LOS DEUDORES" aceptados por FACTORING S.A. DE C.V. a propuesta de "EL CLIENTE".

6. De que "EL CLIENTE" no entregue a FACTORING S.A. DE C.V. - sus estados financieros de conformidad con la Cláusula SEXTA, inciso i) del presente contrato.

7. "EL CLIENTE" no permita a FACTORING S.A. DE C.V. el acceso a sus oficinas para la inspección de libros y cualesquier -- otra información que tenga relativa a "LOS DEUDORES" de conformidad con la Cláusula SEXTA inciso j) del presente contrato.

8. Si "EL CLIENTE" dejare de cumplir o pagar sus obligaciones, ya sea con cualquier tercero o con el fisco.

DECIMA SEXTA.- DAÑOS Y PERJUICIOS POR INCUMPLIMIENTO. En caso de rescisión del presente contrato, "EL CLIENTE", además de - reembolsar las cantidades recibidas en pago de "EL PRECIO" de "LOS CREDITOS" cedidos, será responsable del pago de los daños y perjuicios que sufra FACTORING S.A. DE C.V. con motivo del incumplimiento del contrato o de la resolución anticipada del mismo.

DECIMA SEPTIMA.- NO ACEPTACION. El hecho de que FACTORING -- S.A. DE C.V. no ejercite su derecho de rescindir este contrato o no exija a "EL CLIENTE" el cumplimiento de cualquier --- obligación establecida en el mismo o en los contratos, convenios o actos jurídicos que de esto se deriven, no implicará - en forma alguna, la aceptación de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos o a la modificación en cualquier forma, de este contrato.

VI. VARIOS

DECIMA OCTAVA.- ADMINISTRACION Y COBRANZAS. La administraci3n y la cobranza de "LOS CREDITOS" objeto del presente contrato, queda sujeta a los siguiente:

a) "EL CLIENTE", se obliga a pagar a FACTORING S.A. DE C.V. por cada contrato de cesi3n en la fecha de su celebraci3n -- una cantidad como honorarios por administraci3n y cobranza de "LOS CREDITOS" cedidos de conformidad con el porcentaje establecido en el anexo "B" del presente contrato, bajo el rubro "Honorarios por Administraci3n y Cobranzas".

b) Las partes acuerdan que FACTORING S.A. DE C.V. en todo momento se reserva el derecho de determinar si "LOS CREDITOS" cedidos al amparo del presente contrato y de las subsecuentes cesiones que se celebraran de conformidad con la clausula primera, ser3 administrada o cobrada por FACTORING S.A. DE C.V. o por "EL CLIENTE".

DECIMA NOVENA.- DEL DEPOSITO. Para todo lo relativo al dep3sito de los documentos se estar3 a lo siguiente:

a) En el caso de que FACTORING S.A. DE C.V. determine, que "EL CLIENTE" sea quien realice la administraci3n y cobranza de "LOS CREDITOS", cedidos, se nombraran uno o m3s depositarios.

b) FACTORING S.A. DE C.V. y "EL CLIENTE" acuerdan que queden designados como depositarios con carácter gratuito de los documentos cedidos a favor de FACTORING S.A. DE C.V. al(os) -- señor(es) _____

_____ quedando obligados en los términos de los artículos 791, -- 2516, 2518, 2522, 2523 y demás relativos del Código Civil para el Distrito Federal y sus correlativos para los demás Estados de la República Mexicana.

c) Las partes señalan como lugar de depósito de dichos documentos materia del presente instrumento así como de las subsecuentes cesiones de derechos el inmueble ubicado en: _____

d) Los depositarios quedan obligados a rendir cuentas en la forma y fecha que los requiera el depositante, asimismo, el depositante se reserva en todo momento el derecho de hacer revisiones físicas de los documentos objeto del depósito.

VIGESIMA.- PAGOS LIBRES DE IMPUESTOS. Todos los pagos que deba efectuar "EL CLIENTE" a FACTORING S.A. DE C.V. de conformidad con los términos del presente contrato y de sus --- anexos, deberán ser efectuados libres de cualquier deducción fiscal.

VIGESIMA PRIMERA.- NULIDAD. La nulidad o invalidez de cualquiera de las cláusulas de este contrato, o de los contratos de cesión prometidos y demás actos jurídicos que de él se de riven, no afectarán la validez de las demás obligaciones con tenidas en él o derivadas del mismo.

VIGESIMA SEGUNDA.- VIGENCIA. La duración de este contrato - es indefinida, cualquiera de las partes podrá darlo por terminado mediante comunicación por escrito a la otra parte, -- cuando menos con treinta días naturales de anticipación. En caso de terminación, los efectos de este contrato continu-- rán vigentes respecto de las operaciones celebradas con ante rioridad a la fecha de terminación y hasta la total liquida-- ción de los documentos materia de dichas operaciones.

VIGESIMA TERCERA.- INDEMNIZACION. En caso de que FACTORING S.A. DE C.V. fuere involucrado en alguna reclamación promovi da por el "DEUDOR" o un tercero en contra de "EL CLIENTE", - de cualquier naturaleza que fuere, "EL CLIENTE" se obliga a sacar en paz y a salvo a FACTORING S.A. DE C.V. y a indemni-- zarlo de cualquier gasto o desembolso que FACTORING S.A. DE C.V. hiciere al respecto y de cualesquiera daños y perjuici-- os que sufiere por tal motivo. FACTORING S.A. DE C.V. con-- viene en notificar sin demora a "EL CLIENTE" de cualquier re-- clamación en que se tratare de involucrarlo a fin de que "EL CLIENTE", por su cuenta y riesgo asuma la defensa de la re-- clamación.

VIGESIMA CUARTA.- OBLIGADO SOLIDARIO. El (los) señor (es) --

por su propio derecho, o en representación de _____

constituye(n) en deudor(es) solidario(s) de las obligaciones que contrae "EL CLIENTE" en el presente contrato, y por tanto hacer suyas todas las obligaciones y prestaciones de este

contrato en los términos de los artículos 1987, 1988 y 1995 y demás relativos del Código Civil para el Distrito Federal.

VIGESIMA QUINTA.- RATIFICACION. Los gastos que se originen por la ratificación de este contrato ante Fedatario Público, serán a cargo de "EL CLIENTE".

VIGESIMA SEXTA.- DOMICILIO CONVENCIONAL. Todas las notificaciones, avisos y en general, cualquier comunicación que las partes deban hacerse o a los depositarios, en el cumplimiento de este contrato, incluyendo el emplazamiento en caso de juicio, se harán en los siguientes domicilios:

FACTORING S.A. DE C.V. _____

"EL CLIENTE" _____

"DEPOSITARIOS" _____

"OBLIGADO(S) SOLIDARIO(S)" _____

VIGESIMA SEPTIMA.- JURISDICCION. Para todo lo relativo a interpretación del presente contrato, las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales comunes competentes para el Distrito Federal o para el Estado de la Federación en que tengan sus domicilios "EL CLIENTE", "LOS DEPOSITARIOS" o "LOS OBLIGADOS SOLIDARIOS", o en cualquier otra jurisdicción en que sus bienes se encuentren, a elección de FACTORING S.A. DE C.V., renunciando al fuero que por cualquier causa les pudiera corresponder en el presente o en el futuro.

México, Distrito Federal, a los _____ días del mes de _____ de mil novecientos noventa y _____

FACTORING S.A. DE C.V.

EL CLIENTE

OBLIGADOS SOLIDARIOS

DEPOSITARIOS

-----A C T A-----FOLIO: _____

EN LA CIUDAD DE MEXICO, DISTRITO FEDERAL, A LOS _____
DIAS DEL MES DE _____ DE MIL NOVECIE--
NTOS NOVENTA Y _____ ANTE MI LICENCIADO PEDRO -
CUEVAS GARZA, CORREDOR PUBLICO NUMERO CINCO DEL DISTRITO FE--
DERAL, COMPAREN EL SEÑOR _____

_____ EN SU CARACTER DE REPRESENTANTE
LEGAL DE LA EMPRESA FACTORING S.A. DE C.V., SEÑOR _____

_____ EN SU CARACTER LEGAL
DE LA EMPRESA _____

SEÑOR(ES) _____

_____ EN SU CARACTER DE OBLIGADO(S) SOLIDARIO(S), Y SEÑOR(ES) _____

_____ EN SU CARACTER DE DEPOSITARIO(S) CON OBJETO DE HACER CONSTAR
LA SIGUIENTE:

R A T I F I C A C I O N

QUE RECONOCEN PLENAMENTE EL CONTENIDO Y FIRMAS DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO, LEIDO Y EXPLICADO EL VALOR Y FUERZA LEGAL DEL DOCUMENTO QUE SE RATIFICA, ASI COMO EL DE LA PRE--SENTE ACTA, LAS PARTES RATIFICAN SU EXPRESA VOLUNTAD EN OBLI--GARSE CONFORME AL MISMO, ASI COMO DE RECONOCER LAS FIRMAS QUE LO CALZAN POR SER PUESTAS DE SU PUÑO Y LETRA Y EN PRUEBA DE ELLO, FIRMAN ESTA ACTA.

C E R T I F I C A C I O N

SE EXPIDE LA PRESENTE ACTA EN LOS TERMINOS DEL ULTIMO PARRAFO DEL ARTICULO SESENTA Y SIETE DEL CODIGO DE COMERCIO VIGENTE, INCLUYENDO EL DOCUMENTO QUE SE RATIFICA FORMANDO PARTE INTEGRANTE DE LA MISMA, EN ESTA MISMA FECHA, PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES A QUE HAYA LUGAR.- DOY FE.

FACTORING S.A. DE C.V.

EL CLIENTE

OBLIGADOS SOLIDARIOS

DEPOSITARIOS

LIC. PEDRO CUEVAS GARZA
CORREDOR PUBLICO NUMERO
5 DEL DISTRITO FEDERAL.

ANEXO "C"

RELACION DE DEUDORES

ANEXO "B"

CONDICIONES GENERALES

QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONTRATO No. _____

FACTORING S.A. DE C.V. y "EL CLIENTE" convienen en las siguientes Condiciones Generales:

- a) Límite o línea de adquisición o de Crédito _____
- b) El Precio de Compra de esta operación es de _____
- c) Porcentaje de Reserva sobre los CREDITOS cedidos _____
- d) Tasa de Referencia _____
- e) Sobre Tasa por Saldos Diarios _____
- f) Honorarios por la cesión _____
- g) Honorarios por:
 - i) Administración _____
 - ii) Cobranza _____
 - iii) Otros _____
- h) Fecha de vencimiento _____

FACTORING S.A. DE C.V.

EL CLIENTE

ANEXO "D"

DECLARACION DE OTORGAMIENTO DE PODER

QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONTRATO No. _____

Estimados señores:

Por medio de la presente declaramos para todos los efectos legales a que haya lugar que _____ ha otorgado a FACTORING S.A. DE C.V., poder para suscribir Títulos de Crédito de conformidad con el Artículo 9, Fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, para ser ejercitado por todos y cada uno de los funcionarios de FACTORING S.A. DE C.V., que tengan poder para suscribir Títulos de Crédito; con el objeto de -- que endose a su favor cualesquier Título de Crédito expedido a nombre de _____

A T E N T A M E N T E

NOMBRE Y PUESTO DE LA PERSONA
QUE FIRMA