

681
625.



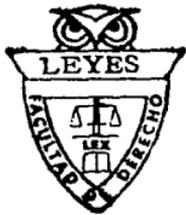
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**“EL FACTORAJE FINANCIERO Y SU
COBRANZA DELEGADA”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
GLORIA CONCEPCION OCAÑA ESPINOSA



CIUDAD UNIVERSITARIA

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

I N D I C E

"EL FACTORAJE FINANCIERO Y SU COBRANZA DELEGADA"

PRESENTACION	1
CAPITULO PRIMERO. EL FACTORAJE FINANCIERO	
1.1. Antecedentes	2
1.2. Definición	9
1.3. Características	15
1.3.1. El Factoraje Financiero ¿Crédito o Financiamiento?	18
1.4. Figura actual	26
1.4.1. Mecánica de operación	28
1.4.2. La Cesión de Derechos y el Contrato de Cesión	33
1.4.3. Naturaleza Jurídica del Contrato de Factoraje Financiero	38
1.4.4. Marco Legal	43
a) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	45
b) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito	47
c) Código Fiscal de la Federación	50
d) Código de Comercio y Ley General de Sociedades Mercantiles	54
e) Código Civil	57

CAPITULO SEGUNDO. MODALIDADES DE FACTORAJE FINANCIERO

2.1. Factoraje Financiero con Recurso	61
2.2. Factoraje Financiero sin Recurso	62
2.3. Factoraje con línea de aplicación a proveedores (FAP)	63
2.4. Promesa de Factoraje Financiero	64
2.5. Refactoraje	68
2.6. Factoraje Internacional	68
2.7. Factoraje Financiero Sindicado	69

CAPITULO TERCERO. ESTUDIO COMPARATIVO CON OTRAS FIGURAS JURIDICAS.

3.1. El Préstamo Quirografario	70
3.2. El Préstamo Prendario	71
3.3. El Crédito de Habilitación o Avío	73
3.4. El Crédito Refaccionario	74
3.5. El Descuento	75
a) El descuento de Títulos de Crédito	76
b) El descuento de Créditos en Libros	77
c) El redescuento	78

CAPITULO CUARTO. LA COBRANZA DELEGADA

4.1. Aspectos Generales	83
4.2. Definición y Características	84

4.3. Representación	91
4.4. El Contrato de Mandato	95
a) El Poder	100
4.5. El Contrato de Comisión	100

**CAPITULO QUINTO. RELACION ENTRE LA COBRANZA DELEGADA
Y EL FACTORAJE FINANCIERO.**

5.1. Importancia y Aspectos Fundamentales	108
5.2. Porcentajes y Compradores	117
5.3. Notificaciones	121
5.4. Perspectivas	124

CONCLUSIONES	129
---------------------	------------

BIBLIOGRAFIA	133
---------------------	------------

PRESENTACION

Ante el crecimiento agigantado de mecanismos tendientes a procurar el desarrollo del país y en general de la economía, han surgido diferentes tipos de Instituciones, sean estas del sector público o privado, regidas por Ordenamientos Legales, que procuran dar financiamiento a la pequeña o mediana empresa, y conseguir un equilibrio entre los productores de bienes o servicios y el conjunto de servicios administrativos que ofrecen las Instituciones Financieras y de Crédito que existen en el mercado nacional.

Por ello, y debido a la necesidad de conocimiento y de percepción de las nuevas actividades financieras que han surgido como producto de las necesidades económicas a la que se enfrenta la economía de nuestro país, nace la inquietud de estudiar un instrumento financiero relativamente nuevo: "El Factoraje Financiero", que como actividad financiera, se reglamenta jurídicamente a partir del 3 de enero de 1990, fecha en la que se publica en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto por el que se agrega el capítulo III-bis, denominado "De las empresas de factoraje financiero" en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC); no así prácticamente, pues desde mucho antes de esta regulación, de hecho existía y se practicaba con gran éxito.

CAPITULO PRIMERO

EL FACTORAJE FINANCIERO

1.1. ANTECEDENTES

El momento histórico que marca el inicio de la actividad del factoraje, aún no ha sido determinado con precisión por los autores, pero existe unanimidad para manifestar que en sus principios esta actividad no se ajustaba al concepto y función que cumple en la actualidad.

Hay quienes señalan que los factors, en sus primeras manifestaciones adoptaban la forma de vendedores ambulantes que comercializaban en otras regiones los productos manufacturados de los productores y negociantes de las zonas florecientes. Esto permitió un raquítico principio de especialización y fue utilizado por lo general, por lo grandes propietarios romanos para la venta de sus productos.

Determinar el origen del Factoraje es prácticamente imposible; históricamente encontramos un antecedente de la antigua Roma, en donde se definía un agente que por cuenta de un tercero realizaba un acto determinado. Dentro del desarrollo del comercio entre las colonias americanas y el viejo continente, es necesario designar agentes encargados de las ventas, custodia y cobro de las mismas.

Aunque se conocen antecedentes de que surge a partir de la cultura Neobabilónica de los Caldeos, se dice que a finales del siglo XIV y principios del siglo XV, es cuando cobra auge por el gran intercambio comercial entre España, Portugal e Inglaterra con sus colonias del nuevo mundo.

El factor contemplado como intermediario comercial surge en Inglaterra a fines del siglo XV y principios del XVI, en el comercio textil y que los mercaderes de Londres practicaban especialmente con las colonias de América. Las empresas textiles de Londres, al sentir la necesidad de conquistar el mercado americano, enviaron comerciantes a sus principales puertos, mismos que recibieron el nombre de "factors", para que se encargaran de la colocación de sus productos en la plaza.

A medida que los "factors" vendían los productos enviados desde Londres -y como otorgaban facilidades para el pago-, se hacían cargo de los riesgos relativos a la cobranza y remesaban a Londres el importe total, deducida una comisión suficiente para obtener una utilidad y cubrir posibles quebrantos por créditos incobrables.

Los comerciantes y manufactureros ingleses encargaron a sus "factors", que vendieran las mercancías únicamente a personas responsables financieramente. Esta fue la causa que impulsó a los "factors" a reunir gran acopio de experiencia y de datos relativos a la situación económica de sus clientes. Esta información no podía ser transmitida con rapidez a los comerciantes y manufactureros europeos, por lo que los "factors" se vieron en la necesidad

de asumir los riesgos de sus decisiones crediticias, sufriendo las pérdidas en el caso de que no fueran capaces de cobrar el importe de sus ventas a crédito.

En adelante, la mayor responsabilidad de los "factors" se traducirá en mayor independencia, tendiendo a desaparecer la función de meros representantes, para convertirse en agentes independientes auxiliares del comercio en general.

Además, los "factors" agregaron a los servicios que ya venían prestando, uno que con el transcurso del tiempo, se convertiría en su función distintiva con respecto de los demás auxiliares del comercio; este servicio fue la práctica de hacer préstamos y adelantos a sus principales en el extranjero, bajo la garantía de la mercancía en su posesión. Es el primer momento, en que el "factor" deja de ser un auxiliar y representante del fabricante inglés, para convertirse en financiador, otorgando préstamos y adelantos a sus clientes.

La esencia del factoraje que se conoce actualmente, proviene de la revolución industrial (siglo XVIII) en Inglaterra, con la consabida necesidad de ampliar los mercados ante los fuertes incrementos de la producción de la industria textil, se busca contratar un agente que mediante una comisión se responsabilice de la solvencia de compradores en regiones lejanas.

Este tipo de representación que generó al agente importantes ganancias, le permitieron financiar a los productores, a efecto de incrementar la producción y, por consiguiente, las

ventas. Era en este momento cuando se incrementaba el desarrollo del comercio y cuando los comerciantes expedían un número superior de mercaderías con destino a otras tierras. Así, los comerciantes londinenses, sobre todo en exportación, se convirtieron en cauce de salida para la mayoría de los productos de toda Inglaterra.

A lo largo de la era colonial norteamericana, en el siglo XVII, el término "factor" fue utilizado con profusión para designar a un agente personal y conocido que se ocupaba de los intereses financieros locales, en uno o varios negocios, cuya oficina principal se encontraba al otro lado del Océano. Se trataba de comerciantes que realizaban unos servicios especializados y que venían a cubrir la necesidad de la colonización de nuevos y grandes territorios, planteada en razón de las grandes distancias y dificultades de la comunicación para las operaciones comerciales.

Los "factors" vendían los productos de los comerciantes de las colonias sobre la base de comisión y a su vez vendían mercancía manufacturada en el comercio colonial a través de sus factores de las colonias; su función no concluía aquí, porque además informaban a sus clientes sobre los precios, períodos más favorables y sobre todo lo que hiciera referencia a los compradores. Se convierten así en un consejero confidencial y más adelante en intermediario y agente financiero al anticipar dinero sobre las mercancías recibidas y asumir el riesgo en la eventualidad de que fueran incapaces de cobrar los productos vendidos.

La designación "factoring" y su traducción "factoraje" es comprensible tan sólo a la

luz de la forma en que se origina este tipo de operación, pues deriva del hecho de que los fabricantes ingleses, nombraban factores en los Estados Unidos de América para vender sus productos, y les pedían que asumieran el riesgo por el crédito otorgado y, posteriormente, el otorgamiento de anticipos sobre las mercancías que tenían en su poder y las cuentas por cobrar. De ahí, la designación de "factoring".

Las tradicionales funciones del "factor", que eran el almacenaje y la venta de productos europeos, perdieron interés para los fabricantes americanos, porque éstos estaban en posibilidades de almacenar y canalizar directamente sus productos; por lo tanto, el "factor" ya no fue más requerido para lo que había sido su principal función: la venta de mercancía.

Fue entonces que los factores para sobrevivir tuvieron que complementar las funciones que habían venido realizando con los nuevos requerimientos que les formulaba la economía estadounidense. "Y es en este momento en que las operaciones del factor tradicional o europeo cambiaron y surgió el factoring moderno, tal y como lo conocemos actualmente".¹

Con el fin de estar a la altura de las circunstancias y en situación de satisfacer las necesidades solicitadas, los factores personas físicas, se unieron legalmente, constituyendo

¹ Enciclopedia Británica, Vol. 9, 1964 p. 29

grandes sociedades de Factoring y de esa manera surgieron sociedades como: C. A. Auffmordt & Co., Century Factors Inc., Comercial Factors Corporation, Nubshman Factors Corp., etc.

Cuando Henry Ford revolucionó el sistema americano de manufactura y desató la primera producción en masa de la historia, también creó un gran problema: ¿Cómo dar al americano con ingresos medios el poder de comprar esos productos?

La solución consistió en el sistema de compras a plazos y de esa manera, la gran mayoría de los consumidores podían adquirir cualquier producto y usarlo por el tiempo que fuera, mientras estuvieran pagando por él.

Ante esta nueva situación, las Compañías de Factoring adoptaron el sistema de pago a plazos, adelantando fondos al fabricante y teniendo como garantía la obligación de pago del consumidor, generalmente documentada en una factura. Al comienzo de este siglo, las Sociedades de Factoraje asumen el método de operación que actualmente conocemos.

El factoraje moderno, que se distingue del tradicional u "old line", por procedimientos como la compra de cuentas por cobrar, por el adelanto de fondos otorgado al cliente, con garantía en la obligación de pago del consumidor y por su expansión a diversos ramos, además del textil.

En el año de 1911 y bajo el "Common Law", la legislatura del estado de Nueva York expidió "The Factors Lien Act", decreto en el que se contienen los derechos y obligaciones de las partes contratantes de Factoring. Esta ley ha sido tomada como base para la regulación del factoraje en varios estados norteamericanos.

La figura se introdujo a las prácticas comerciales en México, en época más o menos simultánea a la aparición en nuestro país del arrendamiento financiero, si bien con una serie de adecuaciones que lo diferencian de la figura norteamericana.

En nuestro País surge a mediados de los años sesenta la primera empresa de Factoring como parte de la cobertura que realiza a escala mundial la cadena estadounidense WALTER E. HELLER OVERSEAS. En sus inicios, Haller de México sólo daba cobertura de cobranza por ventas procedentes del extranjero.

A partir de la década de los años setenta la Corporación Interamericana realiza las primeras operaciones de compra de cartera y financiamiento; paralelamente se crean dos empresas más que realizan este servicio y posteriormente surgen otras.

1.2. DEFINICION

La palabra "factor" tiene su etimología en el verbo latino "facere" que significa: "el que hace"; susceptible de múltiples interpretaciones.

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 emigrantes de las costas (pilgrims) se les conocía también como factores (el que hace) esto es, como "hacedores". Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al "apoderado con mandato más a menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante".

La expresión "factor", en su desarrollo histórico ha tenido diversas aplicaciones:

a) El oficial que en las Indias recaudaba las rentas y tributos; en especial, pertenecientes a la corona, recibía el nombre de "factor".

b) La Casa de Contratación de Sevilla contaba con un "factor", a cuyo cargo corría la recepción de todo el oro, plata y demás metales que llegasen a las Indias y la recaudación de impuestos que gravitaban sobre el comercio de ultramar.

c) El dependiente del Comisario de Guerra o del Asentista, destinado a la distribución

de víveres entre la tropa, fue denominado factor de provisiones.

La definición de "factor" contenida en el artículo 309 de nuestro Código de Comercio señala: "Se reputan factores los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos". Establece algunas semejanzas con la figura del Institor Romano: en ambas figuras se actúa en representación de otro; se encuentran supeditados a la autorización que concede el principal y ambos se encuentran al frente de una negociación mercantil ajena.

En la práctica comercial el "factor" recibe el nombre de Gerente o Administrador y puede estar encargado de dirigir toda la negociación (Gerente General) o sólo de alguno de sus establecimientos (Gerente de Sucursal).

Doctrinalmente se llaman auxiliares mercantiles a las personas que ejercen una actividad con el propósito de realizar negocios comerciales ajenos o facilitar su conclusión.²

² Mantilla Molina, Roberto L. "Derecho Mercantil", 22a. ed. Ed. Porrúa, México 1982. p.161

Al no existir ninguna disposición jurídica que regulara al factoraje, se seguía el principio de libertad contractual que inspira nuestro ordenamiento jurídico en materia de obligaciones y se le encuadraba dentro de la categoría de los contratos innominados o atípicos.

Los autores coincidían en que el contrato de factoraje se integra dentro del campo del Derecho Mercantil, puesto que se trata de un contrato de empresa que surge como consecuencia de las nuevas necesidades económicas y que su falta de tipificación resulta lógica, en virtud del continuo proceso de transformación de las mismas y del más lento caminar de las instituciones jurídicas encargadas de darle contenido dentro del marco general del Derecho Mercantil.

Ahora bien, conceptualizar al factoraje o al factor no ha sido fácil, aún si se observa que desde sus inicios, esta figura siempre se ha desarrollado en épocas de prosperidad económica que consecuentemente exigen la creación de mecanismos comerciales dinámicos. Por otra parte, el factoraje no es una estructura simple, que tenga un objeto determinado y por lo tanto fácil de identificar; más bien constituye una estructura compleja que comprende la prestación de toda una serie de servicios especializados.

El factoraje en México, jurídicamente había sido una estructura ajena y desconocida, hasta la publicación de su ordenamiento jurídico dentro de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) el 3 de enero de 1990 en el Diario Oficial

de la Federación; no así prácticamente, pues desde mucho antes de esta regulación, de hecho existía y se practicaba con gran éxito.

La Enciclopedia Británica define al factor como: "una sociedad mercantil que presta a los fabricantes y distribuidores de bienes, determinados servicios especializados, relativos a los aspectos financieros, el crédito, los cobros y la contabilidad".³

En México, las empresas de factoraje son las sociedades que tienen por objeto la adquisición de los derechos de crédito, generados por las operaciones comerciales normales, de los productores de bienes y/o servicios, prestando a los clientes un conjunto de servicios administrativos consistentes en la gestión y cobranza de dichos derechos de crédito.

La Cámara Nacional de Consejeros Financieros de París, definen al factoraje como:

"La operación consistente en una transferencia de deuda comercial de su titular a un factor que se encarga de efectuar su cobro y que garantiza un buen fin, lo mismo en el caso de insolvencia provisional como definitiva del deudor mediante la retención de unos gastos de intervención".⁴

³ Enciclopedia Británica. Ob. Cit. p. 29

⁴ Societé D'Editions Economiques et Financieres. París, Francia 1966.

C. Gavalda y J. Stoufflet, señalan que: "el factoraje 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".⁵

Sergio De Angeli establece que: "es la actividad de una institución Financiera que adquiere los créditos derivados de 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 con notificación de la cesión del deudor".⁶

Nuestra Legislación define al factoraje financiero como:

Artículo 45-A fracc. I de la LGOAAC.

"Aquella actividad 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 los derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos".

⁵ Gavalda Christian y Stoufflet Jean. "Le Contrat Dit de Factoring". Juris Clausseur Periodique. Paris Francia No. 51 Dic. 1966, p.92

⁶ De Angeli, Sergio. "El Factoring". Milano, Italia. 1° de Octubre de 1965, p.1893-1920 cfr.

De la definición descrita se desprende, como se asentó anteriormente, que el factoraje debe, siempre, estar respaldado por un contrato celebrado entre la empresa de factoraje y sus clientes.

Por lo que respecta a la adquisición de los derechos de crédito, en un sentido amplio, crédito vale tanto como confianza o equivale a respeto que inspira una persona por sus dotes morales e incluso, por su posición económica.

Desde el punto de vista jurídico, siguiendo lo señalado por el maestro Joaquín Rodríguez Rodríguez, "derecho de crédito representa el aspecto activo de la relación obligatoria; esto es, derecho de crédito es la facultad jurídica de un sujeto de exigir de otro una determinada prestación. El derecho de crédito como exigencia jurídica, no hace referencia alguna al motivo determinante del mismo; puede exigirse un derecho de crédito, como consecuencia del cumplimiento de un contrato, como resultado jurídico de un ilícito civil o como consecuencia vinculado a un ilícito penal". Por lo mismo, derecho de crédito nada tiene que ver con crédito.⁷

Por lo anterior, se deduce que la empresa de factoraje financiero, a través de la adquisición de los derechos de crédito, se convierte en acreedora de "todo" lo que de ellos emane, independientemente de la causa que les dio origen.

⁷ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. "Derecho Bancario" 3a. ed. Ed. Porrúa, México, 1973. pp. 14-15

Por lo tanto, el factoraje financiero puede ser definido como: aquella actividad a través de la cual, se adquieren los derechos de crédito, generados por las operaciones comerciales normales, de los productores de bienes y/o servicios; prestando a los clientes un conjunto de servicios administrativos, consistentes en la gestión y cobranza de dichos derechos de crédito.

1.3. CARACTERISTICAS

Como se señaló anteriormente, el artículo 309 párrafo primero del Código de Comercio establece que: son factores las personas a quienes corresponde la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial o están autorizados para contratar en todos los negocios concernientes a los mismos.

La figura del factor tiene dos características: la estabilidad y la amplitud de su poder; así lo señala el maestro Rodríguez Rodríguez.⁸

"La estabilidad es una nota característica, porque la representación que se otorga a los factores no concluye por muerte o incapacidad del poderdante, ya que, los poderes

⁸ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. "Curso de Derecho Mercantil" T.I 16a. ed. Ed. Porrúa, México 1982, p. 223 y ss.

concedidos a un factor se estimarán en todo caso, subsistentes mientras no le fueren expresamente revocados o haya sido enajenado el establecimiento de que estaba encargado", conforme lo dispone el artículo 319 de nuestro Código de Comercio.

"La amplitud del poder es también una nota distintiva, porque el Código de Comercio considera propio de estas figuras que tengan autorización para contratar respecto de todos los negocios concernientes a una empresa, o estén al frente de ellas o dirigiéndola".

Siguiendo con las disposiciones de nuestro Código de Comercio, los factores sólo pueden traficar o interesarse en negociaciones del mismo género de las que hicieron en nombre de sus principales, si están autorizados por éstos y en los términos en que expresamente lo fueren.

Por lo anterior, se puede deducir que, en principio, las empresas de factoraje financiero son auxiliares del comercio porque, son personas morales que prestan su trabajo en interés del comerciante, otorgándole al mismo tiempo un beneficio directo, pues le ofrece la administración y cobranza de sus cuentas por cobrar a ella cedidas, trabajo que se presta en virtud de un contrato, obteniendo por ello una remuneración.

Las empresas de factoraje financiero tienen características peculiares que no se encuadraban dentro de ninguna de las instituciones jurídicas contempladas por nuestros ordenamientos, por lo que, la autoridad al ver su auge las reguló dentro de la LGOAAC.

Los servicios ofrecidos por estas empresas son enormemente atractivos para cualquier industria, pues su especialización constituye un sistema integral, enfocado, entre otros aspectos, a lograr la máxima eficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar, excelentes análisis de crédito comercial y servicios financieros.

El factoraje ofrece a sus productores abreviar sus cargas administrativas de trabajo, acortando sus tiempos, dejándoles espacio libre para funciones creativas y productivas.

Entre la multiplicidad de servicios que prestan, se encuentra el financiero, que para la mayoría de los clientes es por mucho, el más atractivo.

Las empresas de factoraje manejan en forma integral y profesional el crédito y la cobranza de las empresas, otorgando adicionalmente los servicios de administración, custodia y cobranza. Este servicio consiste en la compra de cartera vigente de las empresas, la cual puede estar representada por contrarrecibos, facturas o cualquier otro documento que compruebe la entrega de la mercancía de conformidad.

Con la adquisición de la cartera por parte de la empresa de factoraje, ésta abona a la firma cedente un anticipo, es decir, un porcentaje de las cuentas por cobrar cedidas, y el restante (tanto por ciento) es reintegrado en el momento de realizar la cobranza, dicha cobranza deberá realizarse dentro del plazo que se haya pactado en el contrato; no hay que olvidar que la normatividad de este servicio se establece mediante la instrumentación de un

contrato que regula los derechos y obligaciones para las partes, así como un pagaré por el monto de la línea. ⁹

1.3.1. EL FACTORAJE FINANCIERO. ¿CREDITO O FINANCIAMIENTO?

Al comenzar el estudio del factoraje, surge la confusión entre si se trata de un CREDITO o de un FINANCIAMIENTO, por lo que, señalaré lo siguiente:

El Diccionario de la Lengua Española señala que "CREDITO" viene del latín creditum que significa "derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, comunmente dinero". ¹⁰

En el campo de las relaciones jurídicas se dice que "media el crédito cuando en un contrato bilateral se defiere en beneficio de una de las partes, el cumplimiento de la obligación". ¹¹

⁹ Diario el Financiero, enero 25, México, 1988, p. 61

¹⁰ Giorgana Frutos, Víctor Manuel. Curso de Derecho Bancario y Financiero. 1a. ed. Ed. Porrúa, México 1984, p.11

¹¹ Moreno Castañeda, Gilberto. "La Moneda y la Banca de México", 1a. ed. Imprenta Universitaria, Guadalajara, Jal. 1985. p.141

En sentido Moral se entiende por "crédito": "la buena reputación de que goza una persona, la consideración favorable en que es tenida en un ambiente social determinado, sea por su rectitud, por su habilidad profesional, por su sólida posición patrimonial, o por las tres cosas a la vez".¹²

Siguiendo las ideas de Paolo Greco, la palabra "crédito" en sentido estrictamente jurídico, indica en primer lugar, el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación obligatoria y se contrapone al "débito" que incumbe al sujeto pasivo de la relación. No importa cual sea la causa, contractual o extracontractual, onerosa o gratuita, que dé lugar a la obligación, ni cual sea el diverso tipo de prestación obligatoria, en todos los casos hay un derecho de crédito; aunque el derecho de crédito puede no corresponder una operación económica de crédito, siempre que exista una operación de tal naturaleza, habrá un derecho de crédito.

Joaquín Rodríguez Rodríguez dice que: "el crédito consiste en la transmisión actual de propiedad por el acreedor en favor del deudor para que la contrapartida del deudor al acreedor se efectúe posteriormente".¹³

¹² Greco, Paolo. "Curso de Derecho Bancario". Traducido por Raúl Cervantes Ahumada. Ed. Jus, México, 1945. pp.21-35. cfr.

¹³ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. Ob. cit. p. 11 y ss. cfr.

Joaquín Garrigues: "ciertas definiciones atienden a la etimología de la palabra. Crédito "credere" significa creer, tener confianza y es equivalente a "fides" o fiducia. Desde el punto de vista del dador del crédito, éste consiste en la confianza que una persona tiene en el cumplimiento de la promesa dada por otro, es decir, en que ese otro (tomador del crédito) pueda y quiera realizar una prestación". ¹⁴

Es posible considerar como elementos del crédito, en primer lugar, la existencia de ciertos bienes, el plazo o duración de tiempo en que se usarán esos bienes, así como la obligación de restituirlos y generalmente una contraprestación por el uso de dichos bienes denominada interés.

El crédito como servicio es prestado fundamentalmente por las Instituciones de Crédito, cuya función es actuar como intermediarias, centralizando primero los capitales dispersos y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital ajeno para producir; esto es, como lo señala Borja Martínez "la adecuada transferencia de recursos entre unidades superavitarias y deficitarias". ¹⁵

Cuando el crédito es prestado por Instituciones de Crédito, se da la intermediación bancaria, misma que el artículo 82 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca

¹⁴ Garrigues, Joaquín. "Contratos Bancarios", Madrid, 1958, p. 35

¹⁵ Borja Martínez, Francisco. "Régimen Jurídico de la Banca" en el libro "La Constitución Mexicana, Rectoría del Estado y Economía Mixta". Ed. Porrúa, México 1985. p.86

y Crédito define como la captación de recursos del público, mediante la realización habitual por cuenta propia o ajena de actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, accesorios financieros de los recursos captados.

La intermediación bancaria la desarrollan las Instituciones de Crédito mediante operaciones activas o pasivas; las pasivas son aquellas a través de las cuales colectan los capitales y los concentran en sus arcas, es decir, el banco se convierte en deudor de su cliente y por las operaciones activas el intermediario da salida a esos capitales con los que ya cuenta, hacia empresas o personas físicas que lo requieren.

Francesco Messineo dice: "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 ejecuta prestaciones, en favor de la contraparte, que indirectamente implica un desembolso de dinero, por un determinado tiempo con obligación de restitución del equivalente, a término diferido, a cargo de la otra parte, y siempre con una contraprestación".¹⁶

Por lo anterior, se puede concluir en que estas operaciones de crédito generalmente reciben el nombre de operaciones o contratos bancarios, ya sea porque el objeto del contrato en sí, sólo puede ser realizado por un banco o porque una de las partes contratantes es un

¹⁶ Messineo, Francesco. "Manual de Derecho Civil y Comercial" E.J.E.A., Buenos Aires, 1971. p.126

banco.

Hoy en día, el comerciante, sea persona física o moral, requiere forzosamente de la obtención de créditos, ya sea para emprender una actividad, ampliar una industria o mejorar la producción tratando de obtener una mayor utilidad.

Para ello, el comerciante se ve obligado a buscar **FINANCIAMIENTO**, que como función económica consiste en proporcionar los fondos que necesitan los comerciantes, en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio, o en otras palabras, mantener el negocio abastecido de fondos suficientes para lograr sus metas.

Para las empresas, la función de financiamiento es algo más que la procuración y obtención de fondos, es la efectiva utilización de los recursos en las actividades redituables del negocio.

El factoraje como técnica financiera puede ser definida como la cesión onerosa de derechos de crédito que hace el cliente (cedente) a la empresa de factoraje, por la cual el cedente tiene derecho a recibir el precio de los documentos cedidos en un plazo contractualmente determinado y menor al vencimiento de las cuentas o anticipos sobre el precio de dicha cesión, menos una comisión previamente estipulada; pudiendo complementar dicha cesión con servicios auxiliares administrativos y contables.

Por lo que, es fácil determinar que el factoraje tiene un claro y marcado contenido económico y financiero. Lo anterior se manifiesta, en el financiamiento de las ventas, en cuanto que la empresa factorada (cedente) tiene la posibilidad de que sus ventas a crédito se conviertan de pago inmediato mediante el precio que les paga la empresa de factoraje al adquirir los créditos provenientes de aquellas.

Esto significa que la fuente del financiamiento son las cuentas por cobrar, la que es conceptuada de la siguiente manera:

a) Hunt Williams señala: "el volumen principal de las ventas a crédito se hace en cuenta abierta, es decir, el vendedor lleva un libro sencillo para anotar las obligaciones que tienen su origen en las ventas y no pide a sus clientes el reconocimiento formal de sus deudas, ni la entrega de pagarés firmados por ellos; en caso de disputa, el vendedor cuenta con el pedido del cliente, copia de la factura de venta y los documentos de embarque como evidencia de la validez de la deuda".¹⁷

b) "En la práctica, se designan así toda clase de créditos, depósitos, anticipos, etc., que no estén representados por pagarés u otra clase de instrumentos formales".¹⁸

¹⁷ Hunt Williams y Donaldson. "Financiación Básica de los Negocios". Ed. Uteha, México, 1982. p.50

¹⁸ W.A. Paton. "Manual del Contador". Ed. Uteha, México 1979, p.28

c) "Derecho contra un deudor, generalmente en cuenta abierta. Su aplicación se limita generalmente a las cantidades no cobradas por concepto de venta de mercancías y servicios".¹⁹

Las cuentas por cobrar son derechos que se registran en el activo de la empresa, cuya realización es en el corto plazo casi por regla general y se clasifican en:

1. CUENTA POR COBRAR ABIERTA:

Corresponde a la venta de un bien o servicio, en donde la constancia principal es la factura; también puede serlo la nota de remisión firmada por el deudor, el contarrecibo, el talón de embarque, etc., en donde aparecen consignadas las características de la venta.

2. CUENTA POR COBRAR CONDICIONADA:

Corresponde a la venta de un bien o servicio representada por la firma de un contrato, en el que, además de la venta, se pactan anticipos, intereses, gastos de administración, fletes, etc.

El factoraje ofrece un financiamiento ágil, inmediato y oportuno, directamente relacionado con el volumen de ventas de la empresa cedente; en él, los criterios para el financiamiento son mucho más flexibles, ya que será preferida una empresa con grandes ventas y una reducida cartera vencida, a una con gran estabilidad financiera aunque con

¹⁹ Erick L. Kohler. "Diccionario para Contadores". Ed. Uteha México 1982, p. 32

pocas ventas y una cartera vencida proporcionalmente cuantiosa.

Por ello, el factoraje es una forma sana de obtener capital de trabajo, porque es una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar y no se crea una obligación o un pasivo a cargo de la empresa, financieramente la empresa muestra una estructura más sana y da mayor rotación a sus activos monetarios afectados por la inflación.

Actualmente, el 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 intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: el capital de trabajo.

El factoraje no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características especiales sólo viene a complementar las ya existentes. Con éste propósito las empresas de factoraje financiero ofrecen servicios técnicos "altamente" especializados, un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

Es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar a la empresa de factoraje, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo, que normalmente oscila entre un 70 y un 95% de su valor. La empresa de factoraje 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 entregó al inicio, esto es del 5 al 30% restante.

Para financiarse por medio del factoraje, la empresa debe tener cuentas por cobrar para ceder a la empresa de factoraje y ésta las comprará de acuerdo a la calidad de las mismas; es por esto, que el factoraje es un sistema integral, ya que debe haber un acuerdo entre el cedente y la empresa de factoraje, para estipular de cuáles empresas están dispuestas a vender o comprar cartera, a que precio y a que plazo.

La empresa de factoraje le evita crear un departamento de crédito al cedente o, si por su naturaleza lo tiene, viene a complementarlo. La investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores le proporciona una evaluación especializada, en un plazo razonablemente breve, sobre los límites de crédito de cada comprador. Para ello, también es valiosa la experiencia de pago que se tiene con una diversidad de compradores.

1.4. FIGURA ACTUAL DEL FACTORAJE FINANCIERO.

En primer lugar, se trata de una Organización Auxiliar del Crédito; el artículo tercero de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) establece:

"Se consideran Organizaciones Auxiliares del Crédito las siguientes:

V. Empresas de Factoraje Financiero..."

Lo anterior, se desprende del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990.

No hay que olvidar que las empresas de factoraje deben constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y que se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para su constitución y operación; esta autorización podrá ser otorgada o denegada discrecionalmente por dicha Secretaría o por la Comisión Nacional Bancaria en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza intransmisibles. Dicha autorización deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modalidades de la misma. El artículo 8 de la LGOAAC dispone que las sociedades que se autoricen para operar como Organizaciones Auxiliares del Crédito, deberán constituirse en forma de Sociedades Anónimas, de capital fijo o variable, organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles. La LGOAAC regulará sus características de organización y funcionamiento que serán aplicables.

Dado que son sociedades mercantiles, se reputan comerciantes, por lo que, realizan actos de comercio. Es importante establecer que se trata de un acto de comercio y para ello debemos considerar lo estipulado por los artículos 3o. y 75 del Código de Comercio: "se

reputan en derecho comerciantes las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles; las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio".

La Ley reputa actos de comercio "los cheques, letras de cambio o remesa de dinero de una plaza a otra, entre toda clase de personas; los valores y otros títulos a la orden o al portador y las obligaciones de los comerciantes, a no ser que se pruebe que se derivan de una causa ajena al comercio".

1.4.1. MECANICA DE OPERACION

Como se ha establecido, el factoraje consiste en la compra de cartera vigente de las empresas, la cual puede estar representada por contrarrecibos, facturas o cualquier otro documento que compruebe la entrega de mercancía de conformidad; por lo que, es menester señalar cuál y cómo es la mecánica de operación del factoraje financiero, para establecer si es o no una institución confiable que ofrece a sus clientes una recuperación pronta de sus ingresos, para ser utilizados en la obtención de capital de trabajo.

La empresa de factoraje a través de su actividad realiza dos tipos de funciones:²⁰

1. Función financiera:

Compra de papel comercial, lo descuenta o simplemente hace adelantos sobre ventas futuras, previa garantía; y

2. Función de servicios especializados:

- a) consultoria, análisis de crédito, investigaciones crediticias, implantación de métodos, etc;
- b) servicios administrativos en todas sus gamas, y
- c) servicios contables.

La empresa prospecto presenta la solicitud de línea, acompañada de la información legal y financiera, para su evaluación; se efectúa una revisión inicial a la empresa cedente con el propósito de determinar la rotación real de la cartera a ceder y algunos aspectos contables, de acuerdo a la información financiera que proporcionó.

Una vez autorizada la línea, se formaliza la operación, mediante la firma del contrato normativo y el pagaré.

²⁰ Motilla Martínez, Jesús. "El Factoring dentro del marco tradicional del Crédito en México". Revista Jurídica No. 13, Universidad Iberoamericana, México 1981, p.8

En términos más reales, para iniciar con esta operación, el empresario (comerciante), en esta etapa llamado **PROSPECTO**, sólo requiere llenar una solicitud de Línea de Factoraje, con la empresa de factoraje de que se trate, deberá anexar los documentos y datos que ésta le requiera, que por lo general son:

- 1) Documentación contable que acredite la situación financiera del prospecto.
- 2) Escrituras públicas:
 - a) constitutiva,
 - b) de transformación de las empresas a su situación vigente, al momento de solicitar los servicios del factoraje,
 - c) poderes para actos de dominio, ya que la operación de factoraje financiero, consiste en una transmisión de la propiedad de los derechos de crédito, que constituyen una parte del activo circulante de la empresa,
3. Es muy importante que entregue una lista de los clientes que desea vender, ya que, el factor depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (compradores).

Es menester señalar que, quien contrate con la empresa de factoraje, es decir, el representante legal de la empresa cedente deberá contar con un poder otorgado por ésta, ya sea general o especial para realizar operaciones de factoraje con facultades suficientes para realizar actos de DOMINIO, ya que la operación de factoraje es, en esencia, una operación

de compra-venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Una vez que la solicitud de factoraje se ha recibido, con toda la documentación necesaria, se presenta a alguno de los diversos comités que llevan a cabo las empresas de factoraje, donde se determinará la viabilidad de la operación.

En los diversos comités que se llevan al cabo para la autorización de la solicitud de la Línea de Factoraje del prospecto se toma en cuenta entre muchos otros aspectos, los siguientes: la calidad de la cartera, la calidad del producto, política sana de ventas, rotación de la cartera, distribución geográfica de los compradores; importe de devoluciones, rebajas y descuentos; importe de las ventas, número de facturas, seriedad en las entregas, ventas crecientes, competitividad de su producto, prestigio en que se desenvuelve el solicitante, experiencia en el ramo, solvencia y moralidad, dinamismo de la administración, política sana de capitalización, actualización de activos fijos, política de protección contra riesgos, política de compra, política de pagos a proveedores.

El servicio de administración comprende la selección y análisis del crédito de los clientes de la empresa cedente, siguiendo criterios basados en la solvencia, liquidez y conveniencia del otorgamiento del crédito; implantación de nuevos métodos para una mejor documentación de los créditos otorgados a clientes, así como la recuperación de la cartera vencida.

Las empresas de factoraje financiero ofrecen a los cedentes la opción de contar con el personal capacitado profesionalmente, para desarrollar las funciones que hasta ese momento viene desempeñando el personal del propio cedente, con lo cual, la empresa de factoraje obtiene las ventajas, entre otras, de contar con personal especializado para la selección y análisis de crédito de los clientes, documentación de créditos otorgados para la empresa y recuperación de cartera, que de otra manera, si la empresa prospecto pretendiera contratar a los mismos profesionistas, le resultaría demasiado costoso.

La aprobación de la Línea de Factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al **PROSPECTO**; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar y firmar el **CONTRATO NORMATIVO** (llamado así por el medio en que esta actividad se desenvuelve); este contrato es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del ahora **CEDENTE** y la empresa de factoraje; en él se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos de cesión. Por el hecho de firmar este contrato, la empresa de factoraje adquiere la obligación de respetar la Línea de Factoraje por el período del contrato, siempre que el Cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato no se adquiere ni transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión.

Al ceder sus cuentas por cobrar, el cedente elimina el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función; del mismo

modo, elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola: la de la empresa de factoraje quien le ha comprado sus créditos. Con ello, la contabilidad del cedente se simplifica enormemente.

1.4.2. LA CESION DE DERECHOS Y EL CONTRATO DE CESION

La operación de compra-venta de las cuentas por cobrar se realiza en México a través de la figura jurídica de la CESION DE DERECHOS.

Ceder gramaticalmente significa dar o transferir.

La CESION DE DERECHOS, es un acto (contrato) en virtud del cual el comerciante (cliente, empresario o cedente), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados "COMPRADORES", a la empresa de factoraje.

El maestro Gutiérrez y González define a la cesión como "el acto de transferencia de una cosa de un derecho y que habrá cesión siempre que una persona transmite a otra un derecho de cualquier índole, real, personal o de otro tipo".²¹

²¹ Gutiérrez y González, Ernesto. "Derecho de las Obligaciones", 6a. ed. Ed. Cajica. Puebla, México, 1987. p. 993

Se ha clasificado a la cesión de dos maneras:

- a) Cesión de derecho real; y

- b) Cesión de derecho personal o de crédito. Esta es la que nos ocupa, que se define como un acto jurídico del tipo contrato, en virtud del cual un acreedor (cedente), transmite los derechos que tiene respecto de su deudor, a un tercero (cesionario).

El artículo 2029 del Código Civil determina que "habrá cesión de derechos cuando el acreedor transfiera a otro los que tenga contra su deudor.

Siguiendo con la ideas del maestro Gutiérrez y González, se observa que la cesión se regula no tanto por normas especiales que la ley señala para ella, sino también se rige principalmente por las reglas del contrato cuya apariencia asume, es decir, en virtud de que la cesión es un contrato a través del cual se regulan los derechos y obligaciones, tanto del cedente como del cesionario, debe atenderse el acto que le da origen; esto es, si proviene de una compra venta, de una donación, o en nuestro caso, de un contrato de factoraje financiero.

Es un contrato cuya utilidad permite una extensa aplicación, toda vez que permite al cedente y al cesionario, obtener ventajas pecuniarias sin perjudicar al deudor, tales como: al cedente le permite obtener anticipadamente el importe de su crédito cuando es a plazo y al cesionario le permite invertir su dinero en una operación que le puede producir intereses

ventajosos, así como el obtener los derechos por una suma inferior al monto real de los mismos.

Si aplicamos la cesión de derechos al campo del factoraje financiero, observamos que, para que la empresa de factoraje pueda aceptar o financiar las cuentas por cobrar del cedente, es necesario que éstas sean cesibles y vigentes, es decir, que se trate de créditos que se puedan cobrar, que no se hayan extinguido, además, el cedente está obligado a garantizar la existencia y legitimidad del crédito, así como la solvencia del deudor.

La operación del factoraje es sumamente sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada a la cedente (cliente) por la empresa de factoraje, misma que consta de:

1. El contrato de cesión. En el que consta el número de cesión, la fecha en que ésta se realiza, el número de relaciones que se adjuntan a la cesión, el importe de la misma, así como las declaraciones y cláusulas a las que se someten tanto la empresa de factoraje como la cedente; debe ir firmado a su vez, por dos testigos y se deberán anexar las personalidades de las partes contratantes. Este contrato se certifica ante Corredor Público autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (ver anexo 1).

2. Los anexos donde se describen las cuentas por cobrar, acompañados de toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las mismas, es decir, de los

documentos mercantiles tales como pedidos, facturas, contrarrecibos, notas de remisión o embarque, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las leyes, comprueben la existencia de créditos cesibles o negociables, de COMPRADORES previamente acordados (ver anexo 2).

En razón a las operaciones que efectúa y en cumplimiento de su objeto social, se originan en favor de la empresa Cedente créditos a cargo de sus clientes, mismos que como se asentó anteriormente, se denominan COMPRADORES; al contratar los servicios del factoraje, se obliga a celebrar contratos de cesión de derechos, mediante los cuales transfieren los derechos de cobro a favor de éste.

Ahora bien, para efectos del factoraje, CREDITO será cualquier cantidad a favor de la Cedente que se derive de las operaciones que conforme a su objeto social realice y que no sean pagados por el COMPRADOR al momento en que se reciban éstos, cualquiera que sea la forma en que se documenten.

La empresa de factoraje selecciona de la cartera de COMPRADORES aquellos que a su juicio reúnen las características más convenientes, entre los presentes o futuros a favor de la Cedente (cliente). Para realizar la cesión, la Cedente deberá entregar a la empresa de factoraje toda la documentación e información sobre los créditos y compradores que comprueben la existencia de los mismos, así como el origen, naturaleza, término y condiciones, o cualquier otro documento que compruebe la situación financiera, con objeto

de que la empresa de factoraje pueda llevar a cabo los estudios y análisis para adquirir el financiamiento respectivo. Del mismo modo, deberá entregar al momento de celebrar la cesión de derechos, los documentos y datos necesarios para la cobranza, perfectamente endosados a favor de la empresa de factoraje, conforme lo establezcan las políticas del mismo.

Es muy importante señalar que, la empresa Cedente deberá entregar una carta a sus COMPRADORES, comunicándoles que sus créditos han sido cedidos a la empresa de factoraje, no obstante, la empresa de factoraje "tendrá la obligación en todos los casos, a notificar al deudor (compradores) la cesión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada" (artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación).

Por lo que respecta a las garantías específicas de esta figura, reconocidas por la ley de la materia, se reconocen dos: PAGARES y FIANZAS.

Esto sin perjuicio de cualquier otra garantía, que la empresa de factoraje financiero pueda adquirir.

Los pagarés serán por el total de las obligaciones asumidas por los clientes, haciéndoles constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. La ley de la materia establece que deberán ser documentos no

negociables, lo que provoca que el único medio de transmisión de estos documentos, sea la cesión ordinaria; esto significa que, estos títulos de crédito, se encuentran limitados en cuanto a su forma de circulación, independientemente de no dejar de ser títulos de crédito.

Existen algunos casos, en los que, por cada cesión de derechos de crédito que el Cedente realice, adjunta al contrato de Cesión de Derechos y a los anexos del mismo, un pagaré exclusivamente por el monto de la cesión que esté celebrando y no por el total de la línea de factoraje a él autorizada por la empresa de factoraje.

Por lo que se refiere a las FIANZAS, éstas no implican ningún problema, en cuanto a su naturaleza o estructura jurídica, debido a que son otorgadas por instituciones afianzadoras del país, que funcionan con apego a disposiciones jurídicas específicas.

1.4.3. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Ahora bien, por lo que respecta a la NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO señalaré lo siguiente:

El artículo 45-B de la LGOAAC establece: "Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la forma en que se pague..."

Por lo anterior, se trata de un contrato **NOMINADO** o **TÍPICO**, es decir, que está regulado expresamente por la LGOAAC.

Es un contrato **Mercantil**, pues versa sobre actos de comercio (artículo 75 del Código de Comercio).

Es **formal**, pues el artículo 76 de la LGOAAC establece que los contratos que utilicen las organizaciones auxiliares del crédito, sólo podrán ser utilizados cuando los modelos correspondientes hayan sido previamente autorizados por la Comisión Nacional Bancaria.

Es un contrato **bilateral** o **sinalagmático**, ya que las partes se obligan recíprocamente, desde el momento de celebrar el contrato.

Es un contrato **principal** y **definitivo**, que puede existir por sí, surte plenamente sus

efectos y tiene un fin propio, independientemente de los demás es autónomo.

Se trata además, de un contrato oneroso y conmutativo: oneroso porque en él se establecen derechos y gravámenes recíprocos, se obtiene el precio de recibir la cosa (derecho de crédito) y se cumple con el gravamen de entregar el precio; es conmutativo porque las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento mismo en que el contrato se celebra.

En el contrato de factoraje financiero, se establece la transmisión de los derechos de crédito, por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y forma en que se pague.

Es real, pues se perfecciona con la entrega de la cosa (los derechos de crédito del cliente).

Es un contrato instantáneo, es decir, se perfecciona y se ejecuta en un sólo momento; se transmiten los derechos, se paga el precio y se logra la plenitud y eficacia del contrato: se cumple de inmediato.

En función de su objeto, implica una "obligación de dar": el cliente tiene la obligación de darle los derechos de crédito a la empresa de factoraje, por lo que ésta se obliga a pagarte el precio.

En las obligaciones de dar, se requiere que la parte que se obliga a dar, sea titular del derecho con relación a la cosa para transmitirla. Para la celebración del contrato de factoraje, como se asentó anteriormente, es requisito indispensable que existan poderes con facultades suficientes para actos de dominio, pues los derechos de crédito forman parte del activo circulante de las empresas.

Se le ha considerado como un **contrato de adhesión**, en virtud de que sus cláusulas son previamente determinadas y propuestas por uno de los contratantes: la empresa de factoraje.

La Ley Federal de Protección al Consumidor en su artículo 63, describe al contrato de adhesión como: "aquel cuyas cláusulas fueron redactadas unilateralmente por el proveedor, y la contraparte no tuvo oportunidad de discutirlos, así como los demás documentos elaborados por los proveedores para uso en sus transacciones mercantiles y que rijan la prestación del servicio o la operación, aún cuando no contengan todas las cláusulas normales de un contrato".

En una opinión muy personal, considero que no es así en todos los casos, existen excepciones muy marcadas, por lo que encuadrar al contrato de factoraje de esta manera, crea mucha polémica, ya que, si bien es cierto, cada empresa de factoraje tiene sus propios "métodos" o mecánicas de contratación, que van desde el cliente hasta el monto de línea que se le va a autorizar. Es ilógico pensar que la empresa de factoraje se va a valer de ésto para

disponer cláusulas contrarias o perjudiciales a los intereses de los usuarios, pues estos no tomarían el servicio; además, no hay que olvidar que los contratos de las organizaciones auxiliares del crédito deben ser previamente autorizados por la Comisión Nacional Bancaria, lo que brinda una mayor seguridad para ambas partes.

Un punto muy importante que se debe destacar, es que el contrato de factoraje es considerado por la LGOAAC como título ejecutivo mercantil:

"El contrato o documento en que se hagan constar los créditos que otorguen las organizaciones auxiliares del crédito correspondientes, así como los documentos que demuestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente al deudor junto con la certificación del estado de cuenta, serán título ejecutivo Mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno" (artículo 48 LGOAAC).

La Corte ha definido la naturaleza ejecutiva de este procedimiento en los siguientes términos:

"El juicio ejecutivo mercantil, de acuerdo con la técnica procesal, persigue el propósito de obtener el pago inmediato y llano del crédito demandado, o bien, que se pronuncie una sentencia condenatoria de los bienes que aseguren el pago del citado crédito, y no puede sujetarse dicho fallo a la condición de que la acreedora entregue las garantías del

crédito para que proceda a efectuarse el remate, toda vez que esta condición además de no estar apoyada por precepto legal que así lo disponga, contraría la naturaleza del juicio ejecutivo que impone al juzgador dictar su sentencia con puntos resolutiveos que condenen de inmediato al pago de las prestaciones reclamadas y de no hacerlo, el remate de los bienes otorgados en garantía o secuestrados según el Código de Comercio. De acuerdo con la debida interpretación de este Código, el deudor debe efectuar el pago llano del crédito demandado u oponer excepciones, y de no hacerlo así, debe ser condenado al cumplimiento de la obligación de pago y al remate de los bienes, puntos resolutiveos que no pueden someterse a la condición de que el acreedor entregue las garantías convenidas por las partes celebrantes en el contrato base de la acción".²²

1.4.4. MARCO LEGAL

Para empezar con la reglamentación jurídica del factoraje financiero en México, es necesario, en primer lugar, señalar que el "Sistema Bancario Mexicano" ha sido considerado como aquél que está formado por las instituciones de crédito y por las autoridades de inspección y vigilancia.

²² Marabak Vela, José: Amparo directo; en L. Carlos Dávalos Mejía: "Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras". Ed. Harla, México, 1984, pp. 499-500.

No es sino a partir de julio de 1990, que el artículo 3o. de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) señala por primera vez, lo que es el sistema bancario mexicano, lo que a la letra dice:

ARTICULO 3°.- El Sistema Bancario Mexicano estará integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que para el desempeño de las funciones que la ley encomienda al Banco de México, con tal carácter se constituyan.

Por lo que se refiere al Sistema Financiero Mexicano, el maestro Miguel Acosta Romero señala: "no hay estrictamente una definición legal, de lo que se deba considerar como tal...".²³

En la exposición de motivos de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1985, se conceptuó al Sistema Financiero Mexicano de la siguiente manera: "en la actualidad el sistema financiero se encuentra integrado básicamente por las instituciones de crédito y los intermediarios financieros no bancarios, que comprenden a las compañías aseguradoras y afianzadoras, casas de bolsa y sociedades de inversión, así como las organizaciones auxiliares del crédito".

²³ Acosta Romero, Miguel. "Derecho Bancario", 4a. ed. Ed. Porrúa, México, 1991 pp. 175-176

a) CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Es por todos conocido, que dentro del Programa de Modernización del Estado, el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Lic. Carlos Salinas de Gortari, propone cambios a la Constitución y a la Ley de Instituciones de Crédito a fin de restablecer el régimen mixto en la prestación de servicios de banca y crédito.

El cambio constitucional consistió fundamentalmente en derogar el párrafo quinto del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra decía: "Artículo 28. En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, ...

Se exceptúa también lo previsto en la primera parte del primer párrafo de este artículo no indicándose la prestación del servicio público de banca y crédito. Este servicio será prestado exclusivamente por el Estado a través de instituciones, en los términos que establezca la correspondiente ley reglamentaria, la que también determinará las garantías que protejan los intereses del público y el funcionamiento de aquellas en apoyo de las políticas de desarrollo nacional. El servicio público de banca y crédito no será objeto de concesión a particulares..."

Dicha reforma, se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 27 de junio de 1990, que en su parte medular establece:

"ARTICULO PRIMERO.- Se deroga el párrafo quinto del Artículo 28, de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

ARTICULO SEGUNDO.- Se modifica y adiciona el inciso a) de la fracción XXXI del apartado A del Artículo 123 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos para quedar como sigue:

Artículo 123
 A.
 XXXI.
 a) Ramas industriales y servicios.
 21.
 22. Servicios de banca y crédito.

ARTICULO TERCERO.- Se reforma la fracción XIII bis del apartado B del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para quedar como sigue:

Artículo 123
 B.
 XIII bis. Las entidades de la Administración Pública Federal que formen parte del sistema bancario mexicano regirán sus relaciones laborales con sus trabajadores por lo dispuesto en el presente apartado.

TRANSITORIOS

ARTICULO PRIMERO.- El presente decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

ARTICULO SEGUNDO.- En tanto se expiden las nuevas normas aplicables, las instituciones de banca y crédito y las sucursales en México de bancos extranjeros que cuenten con concesión del Gobierno Federal continuarán rigiéndose por las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

México, D.F., a 26 de junio de 1990..."

Por lo que respecta a la nueva Ley de Instituciones de Crédito, señalaré que fue aprobada por el Congreso de la Unión y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de julio de 1990.

**b) LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y
ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO.**

El maestro Acosta Romero define a las organizaciones auxiliares del crédito como "una sociedad anónima sujeta a normas especiales de 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".²⁴

Ahora bien, no es sino hasta 1990, que el Gobierno Federal consideró la inclusión del factoraje financiero en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), reformó este ordenamiento mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990, para agregar el **CAPITULO III-BIS**, denominado "**DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO**" y que regula en los artículos del 45-A al 45-T.

²⁴ Acosta Romero, Miguel. Ob. cit. p. 696

El pasado día 15 de julio de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito; modificándose disposiciones relevantes para el estudio del presente trabajo.

De éste modo, y por primera vez, se establecen las actividades que pueden llevar al cabo las empresas de factoraje, así como las prohibiciones a las mismas, destacándose lo siguiente:

"ART. 45-A. Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I. Celebrar contratos de factoraje financiero...

II. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

III. Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista;

IV. Descantar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo;

V. Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;

VI. Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;

VII. Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia;

VIII. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;

IX. Las demás que ésta u otras leyes les autoricen, y

X. Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

ART. 45-N. Derogado.

ART. 45-O. Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta ley, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento a la suma de sus activos....

ART. 45-Q. El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria.

ART. 45-R. Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir...

ART. 45-T. A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

I. Operar sobre sus propias acciones, salvo en los casos previstos en la Ley del Mercado de Valores;

II. Derogado;

III. Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores. La

violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta ley;

IV. Recibir depósitos bancarios de dinero;

V. Otorgar fianzas o cauciones;

VI. Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo;

VII. Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, en el plazo de un año, si se trata de bienes muebles o de dos años, si son inmuebles;

VIII. Realizar operaciones de con oro, plata y divisas...

IX. Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

X. Derogado;

XI. Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta ley, y

XII. Realizar las demás disposiciones que no les están expresamente autorizadas*.

c) CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

Es importante señalar lo que establece el Código Fiscal de la Federación, en materia de factoraje financiero, ya que uno de los temas centrales del presente trabajo es la cobranza delegada o mandato de cobranza, por lo que, de no mencionarse este ordenamiento, quedarían ideas inconclusas; pero es necesario en primer lugar hacer mención sobre el

ordenamiento legal de esta actividad para después analizar los artículos del Código Fiscal referente a la cobranza delegada:

La LGOAAC señala textualmente en sus artículos del 45-H al 45-L, lo siguiente:

Art. 45-H.- "La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje financiero, comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario".

Art. 45-I.- "La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público".

Art. 45-J.- "El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, 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".

Art. 45-K.- "La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero, en términos de las disposiciones fiscales, a través de cualquiera de las formas siguientes:

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, telegrama, télex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, y

III. Notificación realizado por fedatario público.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo.

Art. 45-L.- "Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de

crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa de factoraje".

Nuestro Código Fiscal señala con claridad lo siguiente:

Artículo 14.- "Se entiende por enajenación de bienes:

VIII. La transmisión de derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos a través de un contrato de factoraje financiero en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmitan a través de factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada así como en el caso de transmisión de derechos de crédito a cargo de personas físicas, en los que se considerará que existe enajenación hasta el momento en que se cobre los créditos correspondientes".

Artículo 32-C.- "Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas, en todos los casos, a notificar al deudor la cesión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada.

Estarán obligados a recibir la notificación a que se refiere el párrafo anterior, los deudores de los derechos cedidos a empresas de factoraje financiero.

La notificación a que se refiere este artículo se realizará por cualquiera de los medios previstos por el artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la cesión correspondiente".

Artículo 84-E.- "Se considera infracción en la que pueden incurrir las empresas en relación a las obligaciones a que se refieren el primer y segundo párrafos del artículo 32-C de este Código, el no efectuar la notificación de la cesión de créditos operada en virtud de un contrato de factoraje financiero, o el negarse a recibir dicha notificación".

Artículo 84-F.- "A quien cometa la infracción a que se refiere el artículo 84-E, se impondrá una multa equivalente al 2% del valor del crédito cedido".

Antes de las reformas a la LGOAAC, se podía decir que las empresas de factoraje financiero no estaban obligadas a efectuar la notificación de los derechos de crédito

adquiridos, ya que, el artículo 45-K de la LGOAAC, señalaba literalmente: "La transmisión de los derechos de crédito podrá ser...", esto es, era potestativa y no obligatoria, como ahora se establece.

Ahora bien, toda empresa de factoraje financiero debe efectuar dicha notificación, para que las deudas adquiridas a través del factoraje, le sean liquidadas directamente a ella, y así evitarse problemas y riesgos innecesarios.

Generalmente, en la mayor parte de los casos, al celebrar el contrato de factoraje financiero, las partes convienen en que la notificación se estipule en el propio clausulado del contrato normativo, ya que, la notificación a los deudores es un elemento muy importante, que no se debe dejar pasar por alto; además, dicha notificación se contempla dentro de la propia mecánica operativa y jurídica del contrato.

Cuando se trata de títulos de crédito, la notificación resultaría innecesaria y no sería requisito esencial para el perfeccionamiento de la transferencia de los derechos de crédito; es aquí el momento en que se puede apreciar una diferencia entre el endoso de un título de crédito y la transmisión de un derecho de crédito la empresa de factoraje, ya que mientras el segundo debe notificarse al deudor para que surta efectos frente a él y a terceros, el endoso los produce en forma inmediata, sin requerir notificación alguna.

**d) CODIGO DE COMERCIO Y
LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.**

De conformidad con el artículo 8 de la LGOAAC, las sociedades que se autoricen para operar como Organizaciones Auxiliares del Crédito, deberán constituirse en forma de Sociedades Anónimas, de capital fijo o variable, organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGS); por lo que, debe observarse lo que señala dicha Ley en sus artículos 6, 89 y 91.

DENOMINACION SOCIAL.

La denominación de las empresas de factoraje financiero debe ir seguida de las palabras "Organización Auxiliar del Crédito".

CAPITAL SOCIAL.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) determinará durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir y mantener en operación las empresas de factoraje financiero. La propia SHCP dará a conocer las reglas que para el efecto se dicten.

El 16 de enero de 1991, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las "REGLAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO", mismas que, a la fecha, siguen en función, para la normatividad del factoraje.

El capital contable de las empresas de factoraje financiero, no podrá, en ningún caso, ser inferior al capital mínimo pagado.

El 5 de junio de 1991, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las "REGLAS A LAS QUE DEBERAN SUJETARSE LAS POSICIONES DE DIVISAS DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO"; con estas reglas se pretende que las empresas de factoraje financiero mantengan una posición equilibrada de divisas, para que estas no constituyan un riesgo cambiario significativo en su situación financiera.

Con fecha 16 de octubre de 1991, se publicó la Circular 2/91 a las empresas de factoraje del país, en donde se resolvió:

PRIMERA. Las empresas de factoraje que no cumplan con el capital mínimo pagado o con el capital contable citado, se abstendrán de recibir nuevos financiamientos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas de entidades financieras del exterior, así como nuevos financiamientos mediante la colocación de títulos de crédito.

SEGUNDA. Las empresas de factoraje financiero que obtengan financiamientos en contravención a lo dispuesto en la regla anterior, deberán depositar el importe de los mismos en el Banco de México.

TERCERA. El Banco de México podrá autorizar excepciones a lo dispuesto en esta circular, tomando en cuenta los efectos de la medida, las condiciones de la empresa de factoraje financiero y la conveniencia de mantener un sistema financiero estable.

DURACION

La duración de la sociedad será indefinida. Sin embargo, hay sociedades que se constituyen con un número determinado de años, pero la LGSM en su artículo 182, prevé la prórroga de la duración de la sociedad y señala que ésta, deberá tratarse por la Asamblea de accionistas, con el carácter de extraordinaria; toda vez que la duración de las sociedades, es una manifestación de la voluntad de los socios que se constituyen, pero que en un momento dado pueden modificarla. Procesalmente si no se solicita la prórroga de la duración y ya feneció el término, procede la disolución y liquidación de la sociedad; si la asamblea autoriza la prórroga de la duración, se nombra a un delegado para que acuda ante Notario Público a protocolizar el acta e inscribirla en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Para que se solicite la prórroga de la vida de la sociedad, no hay disposición legal que señale quórum determinado, pero el maestro Barrera Graft señala que en las Sociedades Anónimas la votación para la prórroga de la duración debe ser unánime.

OBJETO SOCIAL

El objeto social de las empresas de factoraje financiero es al tenor literal de lo dispuesto por el artículo 45-A de la LGOAAC, mismo que quedó especificado con anterioridad.

LIQUIDACION

La disolución y liquidación de las empresas de factoraje financiero, se regirá por lo dispuesto en los capítulos X y XI de la LGSM, o según el caso, por el capítulo I del título

séptimo de la Ley de quiebras y Suspensión de Pagos.

No hay que olvidar que para la constitución y operación de las empresas de factoraje financiero, se requerirá autorización de la SHCP; dicha autorización será otorgada discrecionalmente, será intransmisible y deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

Este tipo de sociedades, requieren el permiso que otorga la Secretaría de Relaciones Exteriores; deben constituirse ante Notario Público, mediante escritura pública y en la misma forma, se harán constar sus modificaciones, según lo dispuesto por los artículos 5 y 6 de la LGSM. Cualquier modificación a la escritura constitutiva, deberá ser aprobada por la SHCP.

Su escritura constitutiva, así como las reformas a la misma, deberán ser inscritas en el Registro Público de Comercio, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 19 del Código de Comercio y 260 y siguientes de la LGSM.

e) CODIGO CIVIL

Específicamente hablaremos del ordenamiento en materia civil, por cuanto se refiere a la cobranza delegada, es decir, al mandato, llamado comúnmente "mandato de cobranza" y que algunas empresas de factoraje financiero lo manejan como un contrato de comisión

(mandato mercantil). Como sabemos, el factoraje financiero es un acto de comercio; una sociedad mercantil constituida conforme a las leyes mercantiles, con autorización de la SHCP, para celebrar operaciones de factoraje; dicha autorización comprende, además, la de permitirle la empresa de factoraje, que delegue la cobranza al Cedente, a través de un mandato.

Ahora sabemos, que la cartera debe notificarse, para evitar riesgos innecesarios, no así cuando existe un contrato de mandato o de comisión, ya que, la cobranza la realiza directamente la empresa Cedente.

FORMULARIO DE FACTORAJE FINANCIERO

APARTADO A
QUE FORMA PARTE DEL CONTRATO DE CESION DE DERECHOS No. _____
DE FECHA _____

APARTADO B
CONTRATO DE CESION No. _____
DE FECHA _____
No. DE RELACIONES QUE SE ADJUNTAN _____
IMPORTE DE ESTA CESION _____

CONTRATO DE CESION DE DERECHOS QUE CELEBRAN

LA CEDENTE Y

FACTOR

DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS

DECLARACIONES

LA CEDENTE Y FACTOR DECLARAN

1. QUE LOS DATOS QUE SE ENMARCAN EN EL APARTADO A. CELEBRAN UN CONTRATO DE CESION DE CREDITOS A CARGO DE LOS ADQUIRENTE DE BIENES VENDIDOS O SERVICIOS PRESTADOS POR LA CEDENTE
2. QUE EN CUMPLIMIENTO DE LO ESTIPULADO EN DICHO CONTRATO DESEAN CELEBRAR EL PRESENTE ALERDO CON LAS SIGUIENTES

CLAUSULAS

- PRIMERA - LA CEDENTE CEDE SIN RESERVA NI LIMITACION ALGUNA A FACTOR Y ESTA ACEPTA LA CESION DE LOS CREDITOS QUE SE DETALLAN EN LAS(S) RELACIONES QUE SE ADJUNTAN A ESTE DOCUMENTO COMO PARTE INTEGRAL DEL MISMO
- SEGUNDA - EL PRECIO DE LOS CREDITOS OBJETO DE ESTA CESION ES POR LA CANTIDAD DE \$ _____ QUE FACTOR PAGARA A LA CEDENTE DENTRO DEL PLAZO SEÑALADO EN EL CONTRATO SIN EMBARGO A SOLICITUD DE LA CEDENTE, FACTOR LE A SU ELECCION PODRIA OTORGAR ANTICIPOS SOBRE ESTE PRECIO EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES SEÑALADAS EN EL CONTRATO
- TERCERA - LA CEDENTE GARANTIZA A FACTOR NO SOLO LA EXISTENCIA Y LEGITIMIDAD DE LOS CREDITOS CEDIDOS SINO TAMBIEN LA SOLVENCIA DE LOS DEUDORES DE DICHO CREDITOS, POR LO CUAL SE CONSTITUYE EN ESTE ACTO COMO DEUDOR SOLIDARIO DE LOS CREDITOS CEDIDOS
- CUARTA - LA CEDENTE ENTREGA A FACTOR EN ESTE ACTO TODOS LOS DOCUMENTOS COMPROBATORIOS DE LA EXISTENCIA DE LOS CREDITOS CEDIDOS CON LOS ENDOSOS QUE SE ESTIPULAN EN EL CONTRATO
- QUINTA - DE ACUERDO CON LO SEÑALADO EN EL CONTRATO LA CEDENTE PAGA EN ESTE ACTO A FACTOR LOS HONORARIOS A QUE SE REFIERE EL CONTRATO
- SEXTA - LAS PARTES SE SOMETEN EXPRESAMENTE A LA JURISDICCION DE LOS TRIBUNALES SEÑALADOS EN EL CONTRATO

LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO

LA CEDENTE

Firma y sello de la Empresa de Factoraje Financiero

Firma y sello de la Cedente

Firma y sello del Factor

Firma y sello de la Cedente

FACTOR

PERSONALIDADES

LA CEDENTE

YO, EL LICENCIADO
TITULADO NUMERO
EN EJERCICIO, AUTORIZADO POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL PARA EJERCER

CORREDOR PUBLICO
DEL DISTRITO FEDERAL

CERTIFICO.

QUE ANTE MI COMPARECEN LOS REPRESENTANTES LEGALES DE FACTOR CREMI, S.A. DE C.V. Y

Y ME MANIFESTARON QUE LAS FIRMAS QUE CALZAN EL CONTRATO PRECEDENTE SON LAS SUYAS PUESTAS DE SU PUÑO Y LETRA Y SER LAS QUE RECONOCEN Y USAN EN TODOS SUS ACTOS Y NEGOCIOS EN PRUEBA DE LO CUAL LOS INTERESADOS FIRMAN AL CALCE DE LA PRESENTE RAZON CUYA PERSONALIDAD Y GENERALES ACREDITAN EN EL CONTRATO PRECEDENTE Y SE DAN POR INTEGRAMENTE REPRODUCIDAS EN EL PRESENTE INSTRUMENTO

YO, EL SUSCRITO CORREDOR PUBLICO, HAGO CONSTAR QUE HABIENDOME CERCIORADO DE LA IDENTIDAD Y PERSONALIDAD DE LOS COMPARECIENTES POR TODOS LOS MEDIOS QUE TUVE A MI ALCANCE ESTOS ME MANIFESTARON BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE SUS NOMBRAMIENTOS Y PODERES SON SUFICIENTES PARA OBLIGAR A SUS REPRESENTADOS QUE LOS CONSERVAN CON TODO SU VALOR Y FUERZA LEGAL POR NO HABERLES SIDO REVOCADOS NI LIMITADOS DE MANERA ALGUNA QUE SUS REPRESENTANTES ESTAN EN PLENA CAPACIDAD LEGAL PARA CONTRATAR Y OBLIGARSE Y ESTAN AL CORRIENTE DE SUS IMPUESTOS

SE LEVANTA LA PRESENTE ACTA DEJANDOSE EL ORIGINAL ADHERIDO AL DOCUMENTO QUE CONTIENE LAS FIRMAS CUYA CERTIFICACION SE EFECTUA Y UNA COPIA DE LA MISMA PASA AL LEGAJO DE ACTAS DEL SUSCRITO

CIUDAD DE MEXICO, DISTRITO FEDERAL A LOS DEL MES DE
DEL AÑO DE MIL NOVECIENTOS

DOY FE:

LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO

LA CEDENTE

ANTE MI

CAPITULO SEGUNDO

MODALIDADES DE FACTORAJE FINANCIERO

La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC) informa que los antecedentes en nuestro país son pocos y recientes, a excepción de las compras de cartera efectuadas en la capital de la República.²⁵

Las primeras empresas dedicadas al factoraje fueron constituidas al rededor de los años sesenta y hasta el año de 1980, eran sólo tres las reconocidas. En el año de 1986 la actividad del factoraje adquiere gran auge.

Ahora bien, se ha señalado que no es sino hasta el 3 de enero de 1990 que por primera vez se contempla jurídicamente a las "Empresas de Factoraje Financiero" y es mediante el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicado en el Diario Oficial de la Federación. Por Decreto publicado el 15 de julio de 1993 en el Diario Oficial, se estructura nuevamente la actividad del factoraje financiero, especificando con mayor claridad algunos puntos sobre el objeto y las prohibiciones a que están sujetas las

²⁵ Martínez Garrón, Humberto. "Información Financiera sobre el Factoraje"; Revista AMCP de la Contaduría Pública Mexicana, Querétaro, 1989, p. 37

empresas de factoraje financiero, así como la obligación que tienen de notificar la cartera a los deudores de las cuentas por cobrar y, en caso de delegar la cobranza ya sea mediante un contrato de mandato o un contrato de comisión, la obligación de elevarlo a escritura pública.

La expedición de esta regulación en la LGOAAC, nació como producto de la necesidad que se está viviendo en el país el factoraje venía creciendo y se regulaba por normas genéricas que no enmarcaban, ni lejanamente su verdadera naturaleza jurídica.

El hecho de normar jurídicamente al factoraje, trae consigo la certidumbre de que, de uno u otro modo es una actividad creada en beneficio común, es decir, que los servicios que ofrece son atractivos para cualquier industria, enfocados a lograr la máxima eficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar; de ahí, que las empresas de factoraje tiendan a realizar su actividad de diversas formas, buscando siempre la versatilidad y financiamientos óptimos para el mayor y mejor desarrollo de los clientes, que en definitiva es el objetivo que persiguen.

Ante esto, surgen diversas modalidades de factoraje encaminadas a satisfacer las necesidades de financiamiento por las que atraviesa la economía del país, modalidades que a continuación se describen:

2.1. FACTORAJE FINANCIERO CON RECURSO

ART. 45-B. "Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste 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 cualquiera de las modalidades siguientes:

I...

II. 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 este tipo de contrato, la Cedente transferirá a la empresa de factoraje, aquellos derechos de crédito en los cuales el cedente, será responsable de la existencia y legitimidad de los mismos al momento de la transmisión, y deberán estar libres de cualquier tipo de gravamen; al convertirse en deudor solidario, responde de la solvencia de los Compradores, durante la vigencia de dichos créditos o hasta que hayan sido pagados en su totalidad a la empresa de factoraje.

Aquí, la empresa de factoraje no queda vinculada a obligación alguna, ni responderá por incumplimiento hacia el cliente (devoluciones, producción de mala calidad, volúmenes o características distintas a las pactadas, modelos equivocados, entrega extemporánea de la

mercancía, etc.), ya que, el Cedente será solidariamente responsable con el deudor (comprador).

2.2. FACTORAJE FINANCIERO SIN RECURSO

ART. 45-B. "Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste 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 cualquiera de las modalidades siguientes:

I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o..."

En esta modalidad la cedente se desliga de la obligación de responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; sólo responde de la existencia y legitimidad de los mismos al momento de la transmisión.

Este tipo de contrato se maneja de la misma forma que el anterior en cuanto a forma operativa, con la única excepción de que aquí, es la empresa de factoraje la que asume el riesgo de la insolvencia de los deudores en cuanto a los derechos de crédito adquiridos.

2.3. FACTORAJE CON LINEA DE APLICACION A PROVEEDORES (FAP)

ART. 45-C. señala: "Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

I.

II. Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores".

Esta operación se refiere a empresas de factoraje financiero que celebren contratos con los deudores de derechos de crédito, a favor de sus acreedores; es decir, la empresa de factoraje adquiere los derechos de crédito a cargo de los deudores, liquidando su importe a los acreedores.

En la práctica, las empresas de factoraje, llevan a cabo una operación al tenor de lo dispuesto en este numeral, que consiste en la celebración de contratos con los deudores de derechos de crédito, con la finalidad de que la empresa de factoraje, adquiera de los proveedores, los documentos en donde consten dichos derechos de crédito, pagándoles su precio por anticipado y cobrándole al vencimiento al deudor, con quien se suscribió el contrato.

Esta operación trae consigo, el beneficio del pronto pago para los proveedores, concedido por su deudor, a través de la celebración del contrato respectivo, con la empresa de factoraje financiero, dándole movilidad al dinero.

2.4. PROMESA DE FACTORAJE FINANCIERO

ART. 45-C. "Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

I. Celebrar contratos de promesa de factoraje, y..."

La promesa es el contrato preparatorio por el que una o las dos partes se obligan a celebrar dentro de un cierto plazo, un contrato futuro cuyos elementos esenciales se determinan al efecto.²⁶

El contrato que se promete se llama definitivo, contrato futuro o contrato prometido, en este caso, es el de factoraje financiero, ya que el contrato de promesa no es autónomo.

El contrato de promesa es un contrato nominado o típico, es decir, que está perfectamente reconocido por la LGOAAC, como en el Código Civil para el Distrito Federal, que se aplica en forma supletoria, para la resolución de dudas y lagunas que provoca la superficialidad con la que la LGOAAC, trata al contrato de promesa de factoraje.

Es un contrato mercantil, pues versa sobre actos de comercio, de los enumerados en el artículo 75 del Código de Comercio.

²⁶ Sánchez Medal, Ramón. "De los contratos civiles". 6a. ed. Ed. Porrúa, México, 1982. p. 101.

Es un contrato formal, toda vez que la LGOAAC en su artículo 76, dispone que la documentación que utilicen las organizaciones auxiliares del crédito, relacionada a la contratación de sus operaciones, sólo podrá ponerse en uso cuando los modelos correspondientes haya sido autorizados previamente por la Comisión Nacional Bancaria, tanto respecto de su contenido, cuanto de los requisitos tipográficos para considerar fácilmente los caracteres empleados.

Además, el Código Civil vigente para el Distrito Federal en su artículo 2246 dispone: "para que la promesa de contratar sea válida debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo".

Es un contrato bilateral o sinalagmático, porque las partes se obligan recíprocamente a celebrar el contrato futuro, que es el de factoraje financiero.

Es un contrato preparatorio ya que, crea una relación jurídica preliminar para la celebración del contrato futuro.

El maestro Gutiérrez y González señala: "...es el que se perfecciona en un momento y se ejecuta y extingue en otro posterior. No es instantáneo, porque no se perfecciona y agota en un sólo momento, tampoco es de tracto sucesivo, porque no se agota en

prestaciones periódicas sino que se cumple sólo en dos momentos diversos".²⁷

FACTORAJE SOBRE PEDIDOS

Esta es una variante del contrato de promesa de factoraje, la regla décimo segunda de las Reglas para la operación de las empresas de factoraje financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1991, dispone:

"En los contratos de factoraje financiero a que se refiere la fracción I del artículo 45-C de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se podrá convenir la entrega de anticipos a los clientes. En estos casos, el cliente quedará obligado a pagar una cantidad de dinero determinada o determinable que cubrirá el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos hasta en tanto se transmitan los derechos de crédito mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente, condición que deberá estar contenida en el contrato de promesa de factoraje.

Las empresas de factoraje financiero deberán verificar la existencia del pedido de que se trate y cuidarán que los anticipos tengan un plazo hasta de tres meses, después del cual deberá otorgarse el correspondiente contrato de factoraje financiero. El saldo total de dichos

²⁷ Gutiérrez y González, Ernesto. "Derecho de las Obligaciones", 5a. ed. Ed. Cajica, Puebla, 1981, p. 198.

anticipos no deberá exceder del 40% del saldo de las operaciones de factoraje. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a solicitud de la empresa de factoraje financiero interesada podrá excepcionalmente, autorizar un plazo mayor cuando las características de la operación así lo justifiquen..."

En los contratos de promesa de factoraje se podrá convenir la entrega de anticipos a los clientes, sobre pedidos, hasta en tanto se transmitan los derechos de crédito, mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente.

La mecánica de operación del factoraje sobre pedidos, es la siguiente:

1. El productor tiene solicitudes de diversos pedidos.
2. Acude a la empresa de factoraje y celebra un contrato de promesa de factoraje.
La empresa de factoraje le otorga anticipos sobre sus pedidos y el productor paga una cantidad de dinero que cubrirá el importe de los cargos financieros y demás accesorios de los anticipos, hasta que se transmitan los derechos de crédito.
3. El productor elabora sus productos y los entrega a sus compradores.
4. Asimismo, entrega los derechos de crédito a la empresa de factoraje, mediante la celebración del contrato de factoraje.

5. La empresa de factoraje, como titular de los derechos de crédito cobra sus importes a los deudores de los mismos.

2.5. REFACTORAJE

La regla décimo cuarta de las Reglas para la operación de las empresas de factoraje financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1991, señala:

"Las empresas de factoraje financiero podrán celebrar operaciones de refactoraje financiero, es decir, transmitir con o sin responsabilidad los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje a otras empresas de factoraje financiero, sujetándose en todo momento a las disposiciones aplicables".

El concepto es claro, significa que podrán transmitir, con o sin recurso, los derechos de crédito adquiridos a través de los contratos de factoraje financiero; la única limitante que aparece para este tipo de operaciones, es que, exclusivamente se podrán realizar entre empresas de factoraje financiero.

2.6. FACTORAJE INTERNACIONAL

En este caso, proveedor y comprador residen en diferentes países; en esta modalidad hay que diferenciar entre factoraje de importación y de exportación:

FACTORAJE DE IMPORTACION: Se practica cuando el cliente de la empresa de factoraje es extranjero y se compromete a transmitir a una empresa de factoraje nacional las deudas que pudiera poseer sobre clientes nacionales.

FACTORAJE DE EXPORTACION: En esta forma de operación mercantil la empresa de factoraje adquiere las deudas en las cuales sus clientes aparecen como titulares, proyectadas sobre deudores extranjeros. Esta práctica resulta difícil dentro del factoraje, ya que, no es sencillo obtener referencias sobre sociedades extranjeras.

2.7. FACTORAJE FINANCIERO SINDICADO

En esta modalidad se da la consecuencia de muchas empresas de factoraje, sobre la totalidad de créditos de la que es titular un sólo cliente.

Las empresas de factoraje entre sí, de acuerdo con su cliente, establecen criterios de reparto, cuantitativamente, o de acuerdo a las características de los créditos. En este caso, los quebrantos materiales sufridos por la insolvencia de los deudores, son distribuidos, de acuerdo a lo pactado contractualmente.

CAPITULO TERCERO

ESTUDIO COMPARATIVO CON OTRAS FIGURAS JURIDICAS

Al ser el factoraje financiero un concepto multivoco, debido a las diferentes aplicaciones que de él se hacen, ha llevado a muchos autores a identificar al contrato de factoraje financiero en sí, con otras figuras jurídicas, situación con las que estamos de acuerdo y para reforzar nuestra opinión haremos las distinciones o diferencias que existen entre el factoraje financiero y aquellas figuras, a las que erróneamente, se le han asimilado.

3.1. PRESTAMO DIRECTO, PERSONAL O QUIROGRAFARIO

Este tipo de crédito no tiene más garantía que la firma del cliente; por lo que, el banco deberá tener mucho cuidado en que la persona que vaya a beneficiarse con este crédito, goce de excelente reputación, así como de cualidades de solvencia moral y económica.

En algunos casos, cuando se otorga uno de estos créditos, la operación además de que se perfecciona con la entrega del dinero se documenta con un pagaré suscrito por el cliente a favor del banco en el que se obliga al pago con su firma, el propio banco, también exige de su cliente que presente la firma de un avalista, a fin de asegurar doblemente el pago. Esto

es lo que se conoce como crédito colateral.

El factoraje financiero, es un financiamiento cuya operación se perfecciona con la firma del contrato normativo y con la suscripción de un pagaré por el monto total de la línea autorizada, además, la mayoría de las empresas de factoraje exigen la presencia de un avalista, es decir, de un tercero al que se le puede hacer exigible el cumplimiento de las obligaciones adquiridas a través de este financiamiento por el cedente (cliente) de las cuentas por cobrar y esto no es un crédito colateral; toda vez que, para la contratación del factoraje financiero no es suficiente que el cliente goce de excelente reputación y de cualidades de solvencia moral y económica.

3.2 PRESTAMO PRENDARIO

Es aquél que se otorga contra una garantía.

El artículo 334 del Código de Comercio señala que la prenda se constituye de la siguiente manera:

- I. Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito, si éstos son al portador;
- II. Por el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos, y por este mismo endoso y la correspondiente anotación en el registro;
- III. Por la entrega al acreedor del título o del documento en que el crédito conste, cuando

el título o crédito materia de la prenda no sean negociables, con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título o con notificación hecha al deudor, según que se trate de títulos o créditos respecto de los cuales se exija o no tal registro;

IV. Por el depósito de los bienes o títulos, si éstos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor;

V. Por el depósito de los bienes, a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aún cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor;

VI. Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objetos del contrato, o por la emisión o el endoso del bono de prenda relativo;

VII. Por la inscripción del contrato refaccionario o de habilitación o avío;

VIII. Por el cumplimiento de los requisitos que señala la LGTOC, si se trata de créditos en libros.

El Código Civil señala en su artículo 2856 que la prenda "es un derecho real constituido sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago".

La prenda como se señala, se constituye sobre un bien mueble, para garantizar una obligación anteriormente contraída. Por lo que al factoraje se refiere, se ceden títulos de crédito o documentos mercantiles siempre nominativos y endosados a favor de la empresa de factoraje por el cedente, no para garantizar una obligación, sino para allegarse de recursos

a través de los cuales el cedente financia de nuevo a su empresa.

3.3. CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Los artículos 321 y 322 de la LGTOC señalan "en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa"; "los créditos de habilitación o avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes".

El maestro Joaquín Rodríguez define al crédito de habilitación o avío como "la apertura de crédito en la que el importe del crédito concedido tiene que invertirse en la adquisición de materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa, quedando garantizado con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque sean futuros o pendientes".²⁸

²⁸ Rodríguez Rodríguez, Joaquín "Curso de Derecho Mercantil" Tomo II, 3a. ed. Ed. Porrúa, México 1957, p. 100

El maestro Bauche Garcíadiego señala que "mediante el crédito de habilitación o avío se proporciona a las empresas elementos inmediatos de trabajo. El préstamo se puede invertir en la adquisición de materias primas y materiales, o bien en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la industria."²⁹

Podríamos decir que, en esencia existe una similitud aunque muy somera entre el factoraje financiero y el crédito de habilitación o avío, ya que ambas están destinadas a proporcionar un sistema de financiamiento para la industria, que la capacite para adquirir el capital circulante necesario para su desarrollo; por lo que a la garantía se refiere, en el factoraje financiero queda constituida con los créditos amparados por la facturación y en el crédito de habilitación o avío, por las materias primas y materiales que se hayan adquirido con dicho préstamo.

3.4. CREDITO REFACCIONARIO

La LGTOC señala en su artículo 323 "en virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la

²⁹ Bauche Garcíadiego, Mario. "Operaciones Bancarias" 3a. ed. Ed. Porrúa, México, 1978. p. 323

realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado...”

Este tipo de crédito queda garantizado con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria y con los frutos o productos futuros, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

Por lo que al factoraje se refiere, como ya se dijo, es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar a la empresa de factoraje, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo; la empresa de factoraje a su vez custodia y realiza físicamente la cobranza.

3.5. EL DESCUENTO

Consiste en la adquisición por parte del descontante, de un crédito a cargo de un tercero, de que es titular, mediante el pago al contado del importe del crédito menos la tasa del descuento.³⁰

³⁰ Cervantes Ahumada, Raúl. "Títulos y Operaciones de Crédito" 14a. ed. Ed. Porrúa, México, 1988 p. 246

a) EL DESCUENTO DE TITULOS DE CREDITO

El maestro Cervantes Ahumada señala: "por el descuento de títulos de crédito el descontante adquiere del descontatario un título de que éste es tenedor, y le cubre el importe del título menos la tasa del descuento."³¹

Del mismo modo señala la diferencia que existe entre el anticipo y el descuento; por lo que establece que el anticipo es un mutuo con garantía prendaria del título y por ello, el importe del mutuo puede no tener relación con el valor del título; mientras que en el descuento del título pasa a ser propiedad del descontante, es decir, paga por el título una cantidad relacionada con su importe.

Bogen, Foster, Nadler y Rodges en su libro "Moneda y Banca" señalan la diferencia que existe entre préstamo y descuento, en el caso del préstamo el prestatario recibe el principal completo, y, al vencimiento devuelve el principal más los intereses correspondientes al plazo; por lo que se refiere al descuento, el prestatario recibe el principal menos el descuento correspondiente al plazo y al vencimiento devuelve el principal.³²

El maestro Bauche Garcíadiago señala "la operación bancaria "activa" más practicada de los bancos es el descuento de títulos de crédito y, muy en especial, el de letras de cambio.

³¹ Cervantes Ahumada, Raúl. Ob.cit. p. 246

³² Cit. por. Cervantes Ahumada, Raúl. Ob. cit. p. 247 cfr.

El descuento consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito a cargo de un tercero, mediante la transmisión del título por medio del endoso.³³

b) DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

Se trata de una operación exclusivamente bancaria por mandato legal (artículo 290 LGTOC).

El descuento de créditos en libros está reglamentado también por el artículo 112 de la Ley de Instituciones de Crédito.

Puede llevarse a cabo cuando un comerciante tiene uno o más créditos a su favor, que no están amparados por letras de cambio o pagarés mercantiles, pero que están registrados fielmente en sus libros de contabilidad. El comerciante transfiere esos créditos a instituciones de crédito en propiedad y queda a cargo del cobro de los créditos como mandatario del banco descontante y tendrá las obligaciones y responsabilidades civiles y penales que le correspondan como mandatario.

La LGTOC señala que los créditos abiertos en libros de comerciantes podrán ser objeto de descuento, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el

³³ Bauche Garcíadiego, Raúl. Ob. cit. p. 314

deudor, siempre que reunan las condiciones de que los créditos sean exigibles a término o con previo aviso fijos; que el deudor haya manifestado por escrito su conformidad con la existencia del crédito y que en el contrato de descuento se haga constar el nombre y domicilio de los deudores, del importe de los créditos, del tipo de interés pactado y de los términos y condiciones de pago.

c) EL REDESCUENTO

Es aquella actividad eminentemente bancaria, en virtud de la cual una banco al tener necesidad de disponer de dinero efectivo, acude a otros bancos para redescontar los títulos que él haya tomado en descuento.

Para que el banco redescontante obtenga una utilidad por lo diferencia entre lo que él cobró como descontante y lo que paga al redescontante, la tasa de redescuento debe ser inferior a la tasa del descuento.

En sí, el descuento es una figura eminentemente bancaria, en virtud de la cual se obtiene anticipadamente el importe del valor de un título de crédito, menos una tasa que se determina en el momento de la cesión del documento; podría decirse que se asemeja al factoraje por cuanto que en éste, se ceden títulos de crédito y en general, documentos mercantiles cesibles o negociables conforme a la ley. En el descuento la operación se realiza

únicamente entre el descontatario (poseedor del título) y el descontante (banco) y la operación en factoraje debe ser notificada al deudor del título, porque si bien es cierto, en el descuento, el descontatario es considerado para todos los efectos de la ley, como mandatario del descontante, en cuanto se refiere al cobro de los créditos que se hayan descontado; en el factoraje, la empresa de factoraje debe realizar las gestiones necesarias para llevar a cabo la cobranza de los créditos cedidos, de ahí que la empresa de factoraje le notifique al deudor que sus créditos le han sido cedidos y le cubran el total de lo adeudado a él.

De esta idea partimos para establecer que en el descuento los documentos con los que se solicita el crédito, son exclusivamente títulos de crédito y específicamente letras de cambio y pagarés; en el factoraje se tiene la ventaja de que se ceden tanto títulos de crédito, como documentos mercantiles que permitan conforme a la ley, realizar las operaciones objeto del factoraje.

Por otro lado, encontramos que en el descuento el descontatario se convierte en mandatario del descontante, ya que, realiza todas las gestiones de cobranza tendientes a la recuperación del crédito descontado; como se ha señalado, el factoraje financiero tiene como esencia primordial, la de aligerar las cargas de administración y cobranza de la cartera cedida, y es entonces que la propia empresa de factoraje realiza la cobranza; pero, también se abre la posibilidad de que delegue la cobranza al cedente (cliente) de los créditos a través de un contrato de mandato o de comisión, en virtud del cual, el cedente se convierte en

mandatario quedando sujeto a todas las obligaciones inherentes que esto conlleva.

En base a lo expuesto, se observa que las figuras analizadas, surgen como operaciones activas que realiza la banca, es decir, actividades que llevan a cabo las Instituciones de Crédito en las que prestan dinero, o conceden crédito, o servicios estimados en numerario, pagaderos a futuro a cualquier persona, mediante la utilización de los contratos o instrumentos, que para ese efecto señala la ley. De ahí, que se establezca una infinidad de modalidades, de créditos y de servicios; destacando entre otros, su forma de disposición, el destino del crédito, las garantías que se otorgan y el plazo en que se contrata.

En este orden de ideas, encontramos que los créditos con garantía son el refaccionario, el de habilitación o avío y el prendario (sólo se toman en cuenta los estudiados en este trabajo, sin restarle importancia a todos aquellos que se maneja en el Sistema Bancario Mexicano); y créditos personales, directos o quirografarios, así como el Descuento, serán, por exclusión, créditos sin garantía.

Ahora bien, por su destino, sabemos que la mayoría de los créditos surgieron en apoyo industrial, agrícola, ganadero y comercial, sobre todo porque constituyen un beneficio directo para el sujeto pasivo del crédito. En cuanto a su disponibilidad se refiere, se maneja de muy variadas formas, destacándose la entrega en efectivo, para abono en cuenta de cheques y, la tarjeta de crédito.

Por lo que al factoraje financiero se refiere, cabe señalar que éste no es un crédito, sino un FINANCIAMIENTO, otorgado por una ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO, entendiéndose ésta, como un complemento necesario para el mejor desarrollo de la actividad crediticia, sobre todo en su aspecto activo y de ninguna forma, como una competencia, abierta o velada, de las instituciones de crédito.

El factoraje financiero es una actividad relativamente nueva, creada en beneficio tanto de la economía nacional, como de la internacional, cuyo objetivo fundamental es el de allegar de recursos de manera ágil y oportuna a los cedentes de los derechos de crédito y obtener por ello, la recuperación anticipada de su capital, mismo que pueden reinvertir para su crecimiento.

El factoraje, es el sistema administrativo y financiero a corto plazo más reciente en nuestro país y que por su diseño se constituye en un elemento dinámico de grandes posibilidades para la industria y el comercio. Es a través de la operación del factoraje que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al ceder toda o una parte importante de su cartera a la empresa de factoraje, 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.

El factoraje financiero en su operación primaria no es un crédito con garantía, toda vez que la empresa cedente transfiere los derechos de crédito a la empresa de factoraje y ésta

los recibe pagando por ellos un precio, independientemente de las garantías que adicionalmente se podrían solicitar.

En el factoraje financiero existen diversas modalidades que, permiten a los clientes adecuarse a la que mejor convenga a sus intereses, motivo por el cual, esta actividad a venido creciendo en forma eficaz a las necesidades financieras que se viven en la actualidad.

Además, de la definición que hace el artículo 45-A de la LGOAAC, se desprende que, el factoraje financiero es una actividad mediante la cual, la empresa de factoraje adquiere de sus clientes los derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos; además, otorga por ello, servicios de administración y cobranza que, para el cliente es en definitiva más provechoso, porque le evita cargas innecesarias, que le resultaría en ocasiones laborioso y, en muchos casos, oneroso; actividad que las Instituciones de Crédito no prestan, provocando que los empresarios busquen los medios que garanticen apoyo financiero y administrativo, para alcanzar los fines y objetivos que en cada caso se propongan.

Concluyendo, el factoraje financiero es una forma sana de obtener capital de trabajo, que se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes o servicios y para optimizar los recursos administrativos y financieros.

CAPITULO CUARTO

LA COBRANZA DELEGADA

4.1. ASPECTOS GENERALES

Con frecuencia, en la práctica, las empresas de factoraje financiero en México, no efectúan la cobranza, sino que, la encargan a terceros a través de un mandato.

Es así, como se establece la comunmente llamada **COBRANZA DELEGADA**.

Como se ha señalado, la empresa de factoraje ofrece al cedente, dentro de sus servicios, el de la cobranza, para así evitarle un trabajo laborioso y en muchos casos, oneroso; pero cuando la cartera de clientes del cedente es muy pulverizada, es decir, que existen muchos **COMPRADORES** (deudores de las cuentas por cobrar) y en ocasiones muy pequeños, se llega a convenir con el cedente la celebración de un contrato de mandato o de comisión, por virtud del cual, el cedente se hace cargo de la cobranza, entregando a la empresa de factoraje el producto de lo cobrado en un plazo que en la práctica no excede de 48 horas.

4.2. DEFINICION Y CARACTERISTICAS

La cobranza delegada puede ser definida como aquella actividad en virtud de la cual el cedente se obliga a realizar el cobro de los documentos en donde consten las cuentas por cobrar en nombre y representación de la empresa de factoraje, entregando el producto de la mencionada gestión a ésta.

Dado lo anterior, se establece que la empresa de factoraje es la titular de las facturas, contrarrecibos, pedidos, notas de remisión, conocimientos de embarque, títulos de crédito, o cualquier otra denominación que se les de a los documentos que justifiquen el adeudo o en su caso, la entrega de la mercancía, así como de los derechos de cobro cedidos por la cedente a la empresa de factoraje.

Por cuanto se refiere a las características de esta operación, encontramos que se trata de un contrato, mismo que debe ser ratificado ante fedatario público, y que para ser perfecto, debe reunir todos los elementos de existencia y requisitos de validez a saber:

CONSENTIMIENTO: por parte del mandante, al expresar que le encarga al mandatario la ejecución de actos jurídicos por su cuenta y por parte del mandatario, al aceptar llevar a cabo el acto jurídico encargado; este consentimiento se puede desarrollar en forma tácita, toda vez que sin haber manifestado nada el mandatario al momento de la celebración del acto jurídico, queda acreditado su consentimiento con la ejecución de los actos encomendados. El contrato de mandato será perfecto por la aceptación del mandatario (art. 2547 del C.C.).

OBJETO: debe recaer exclusivamente en actos jurídicos y que son personalísimos del mandante y obviamente debe ser lícito.

Una de las principales características o virtudes del factoraje financiero es la de aligerar las cargas de cobro y administración de la cartera a la empresa cedente; la empresa de factoraje debe tomar a su cargo las gestiones previas al cobro de la cartera, así como la obligación de efectuar toda la cobranza, incluso la de la notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar; obligación que en gran medida, delega al propio cedente.

CAPACIDAD: Tanto para contratar el mandato y para que lo encargado pueda ser ejecutado, como para celebrar el mandato y ejecutar el acto encargado.

El maestro Gutiérrez y González define a la capacidad como: "la aptitud para ser sujeto de derechos y deberes y hacerlos valer".³⁴

La capacidad es de dos tipos: de goce y de ejercicio, la primera es la aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y obligaciones; la segunda es la aptitud jurídica de ejercitar o para hacer valer los derechos que se tengan y para asumir por sí mismo, obligaciones jurídicas.

Por lo que respecta a la capacidad en materia contractual, el Código Civil para el

³⁴ Gutiérrez y González, Ernesto. Ob. cit., p. 416

Distrito Federal en sus artículos 1798 y 1799 señala que son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley; la incapacidad de una de las partes no puede ser invocada por la otra en provecho propio, salvo que sea indivisible el objeto del derecho o de la obligación común.

Ahora bien, la capacidad de goce se adquiere desde que se es concebido y no nacido, hasta la muerte; es producto de luchas políticas que se han sostenido desde hace siglos, pero puede suceder que se tenga la capacidad de goce y no se pueda ejercitar la capacidad de ejercicio. Existen dos tipos de incapacidad de ejercicio: general y especial.

La incapacidad de ejercicio general es una restricción que establecen los artículos 450 y 1306 de nuestro Código Civil al señalar:

Art. 450.- Tienen incapacidad natural y legal:

I. Los menores de edad;

II. los mayores de edad privados de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad, aún cuando tengan intervalos lúcidos;

III. Los sordomudos que no saben leer ni escribir;

IV. Los ebrios consuetudinarios y los que habitualmente hacen uso inmoderado de drogas enervantes.

Art. 1306.- Están incapacitados para testar:

I. Los menores que no han cumplido dieciséis años de edad, ya sean hombres o mujeres;

II. Los que habitual o accidentalmente no disfrutaban de su cabal juicio.

Por lo que a la incapacidad de ejercicio especial se refiere, no es otra que la autorización judicial que requieren los cónyuges para contratar entre ellos (arts. 174, 175 y 176 del Código Civil).

De lo anterior se deduce que, para que el acto no esté afectado de nulidad, las partes contratantes deben gozar de capacidad de ejercicio y no existir impedimento alguno para que se lleve a cabo lo encomendado.

LEGITIMACION. Es un término procesal que actualmente está invadiendo el derecho mercantil y civil.

En derecho mercantil, para hacer valer el derecho incorporado al título de crédito, se habla de legitimación del poseedor del título. En el derecho civil, los tratadistas sobre todo italianos, usan este término para distinguirlo del de capacidad.

En general, la doctrina considera la legitimación como la idoneidad de la persona para realizar un acto jurídico eficaz, inferida de la posición que se tiene frente al acto; o sea, en la realización de un acto jurídico, la relación que existe entre los sujetos, o uno de los sujetos con el objeto. Así, en la compra venta uno debe estar legitimado para vender o

adquirir.³⁵

Rafael de Pina señala: "legitimación en el proceso es la posibilidad legal en que se encuentra una persona para ser sujeto procesal, en relación con un caso concreto, como demandante, como demandado o como, tercerista.

Las normas relativas a la legitimación están destinadas a establecer qué sujetos pueden pretender una decisión por parte de los órganos jurisdiccionales y frente a qué sujetos puede formularse la pretensión".³⁶

La Suprema Corte de Justicia ha señalado "para que pueda haber sentencia favorable al actor, debe concurrir la legitimación "ad causam" sobre el derecho substancial, que implica tener la titularidad del derecho que se cuestione, tal como tratándose del arrendamiento, el de arrendatario y de arrendador, pero además, debe surtirse la legitimación "ad procesum" o sea, que este derecho sea el ejercitado en el proceso, por quien tenga aptitud para hecerlo valer, por lo que si no existe la legitimación pasiva "ad causam" por no ser la demandada la titular del derecho de arrendadora, ni la legitimación "ad procesum" por no ser ella misma la representante legal de la parte demandada como arrendadora, es ajustada

³⁵ Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. "Representación, Poder y Mandato". 5a. ed. Ed. Porrúa, México 1991 p.3

³⁶ De Pina Vara, Rafael. "Diccionario de Derecho", 15a. ed. Ed. Porrúa, México, 1988, p. 334

a derecho la resolución que declara que el actor no probó su acción y por ello se absuelve al demandado de las acciones ejercitadas en su contra".³⁷

"El problema de la legitimación es un elemento procesal que debe estudiarse de oficio por el juzgador en cualquier fase del juicio".³⁸

"Procesalmente, tiene legitimación como demandado, el que puede actuar en el litigio, porque participa en la composición del mismo, con un interés contrario o diferente, al de quien actúa promoviéndolo, entonces si las sucesiones acumuladas demandadas, fueron llamadas a juicio y condenadas en él, no puede legalmente desconocerles legitimación en sentido procesal, para impugnar el fallo, ni negarles el estudio y resolución de los agravios que adujeron".³⁹

La empresa de factoraje es la titular de los documentos que justifiquen el adeudo, por lo que, al convenir la celebración del mandato, la cedente, en este caso denominada el MANDATARIO, se constituye en depositario gratuito de todos los documentos en donde

³⁷ "Requisitos para la procedencia de la Legitimación", Sexta época, Cuarta parte, Vol. XX, pág. 9, A.D. 71/58 Arturo Bretón. Unanimidad de 4 votos.

³⁸ "Estudio de oficio de la legitimación", Quinta época, Tomo CXXX, pág. 631, A.D. 6055/55, Ferrocarriles Nacionales de México. Unanimidad de 4 votos.

³⁹ "Legitimación Pasiva". Sexta época, cuarta parte, Vol. XIXI, pág. 120, A.D. 4566/57 Juan Almazán y Coags. 5 votos.

consten dichas cuentas por cobrar.

FORMALIDAD: Es consensual cuando el negocio no excede de 200 pesos, sin embargo, para su perfeccionamiento, deberá ratificarse por escrito antes de que concluya el negocio (art. 2552 del Código Civil).

Cuando en negocio exceda de 200 pesos pero no llegue a 5 mil, podrá otorgarse en escrito privado ante 2 testigos sin necesidad de ratificación de firmas (art. 2556 del Código Civil), esta es la clásica Carta poder a la que normalmente se recurre.

Deberá otorgarse en escritura pública o en carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas sus firmas ante Notario, juez o autoridad administrativa cuando:

- a) se trate de un mandato general;
- b) la cuantía del negocio sea de 5 mil pesos o mayor; y
- c) en el ejercicio del mandato, el mandatario haya de celebrar un acto que deba constar en escritura pública (art. 2554 fracc. III).

El mandato judicial tiene un formalismo especial, pues siempre se requiere escritura pública o escrito dirigido al juez ratificado ante su presencia.

Las características de la cobranza delegada por cuanto se refieren exclusivamente al factoraje financiero, se pueden resumir en:

1. El titular de los documentos por cobrar es la empresa de factoraje.
2. El mandatario sólo es depositario de los documentos que garanticen las operaciones del mandato, es decir, de los documentos en donde consten las cuentas por cobrar.
3. Para poder delegar la cobranza, se requerirá que ambas partes estén de acuerdo en celebrar un contrato en el que se establezcan los derechos y obligaciones para cada una de ellas, mismo que deberá ratificarse ante fedatario público.

4.3. REPRESENTACION

Se puede definir como la facultad que tiene una persona de actuar, obligar y decidir en nombre y por cuenta de otra.⁴⁰

El maestro De Pina señala que la representación es la "institución en virtud de la cual

⁴⁰ Pérez Fernández del Castillo, Bernardo. Ob. cit. p. 5

una persona puede realizar un acto jurídico por otra, ocupando su lugar".⁴¹

La posibilidad de representación está restringida tratándose de actos personalísimos, como el testamento y el reconocimiento de hijos, que por esencia tienen esta característica (art. 1295 C.C.).

El maestro Gutiérrez y González define a la representación como: "el medio que establece la ley o de que dispone una persona capaz, para obtener, a través del empleo de la voluntad de otra persona capaz, los mismos efectos jurídicos que si hubiera actuado el capaz, o válidamente un incapaz".⁴²

La representación aporta una gran utilidad, pues permite a los incapaces de ejercicio realizar actos que las leyes les prohíben, por medio de un representante y obtienen los mismos efectos que si ellos hubieran actuado; también permite a los capaces realizar múltiples actos jurídicos simultáneos en distintos lugares geográficos, como si ellos lo realizaran personalmente.

En virtud de la representación, el acto que realiza el representante, no surte efectos ni en su persona ni en su patrimonio, sino en la persona o patrimonio de su representado.

⁴¹ De Pina Vara, Rafael. Ob. cit. p. 427

⁴² Gutiérrez y González, Ernesto. Ob. cit. p.426

A la representación la han clasificado en:

a) **Legal.**- Se habla entonces de representación de capaces y representación de incapaces; la de incapaces se realiza cuando la ley faculta a una persona capaz para verificar actos jurídicos por nombre y cuenta de otra, que por disposición de la misma ley tiene incapacidad de ejercicio y entonces las conductas que realiza aquella, surten efecto en el patrimonio o persona del incapaz. por lo que se refiere a la representación de capaces, la ley imputa obligatoriamente o por necesidad a una persona capaz, las consecuencias de un acto realizado por otra persona capaz, por ejemplo en el caso del albacea en materia sucesoria, el síndico en caso de quiebra o concurso, etc.

b) **Directa e Indirecta.**- Será directa cuando una persona actúa en nombre y por cuenta de otra, produciendo una relación directa e inmediata entre representado y tercero, como en los casos del poder y de la tutela; es indirecta cuando actúa una persona en nombre propio y por cuenta de otra, adquiriendo para sí los derechos y obligaciones del representado frente al tercero, como lo es en el caso del mandato, prestación de servicios, asociación en participación, etc.

c) **Voluntaria.**- Cuando una persona en virtud de la autonomía de la voluntad, autoriza a otra para actuar en su nombre y representación como lo es en el poder o fideicomiso.

d) **Orgánica necesaria o estatutaria.**- En el caso de persona jurídicas. La doctrina moderna,

para evitar confusiones, prefiere hablar de órganos representativos y no de mandatarios o representantes.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación señala: "Tratándose de Sociedades, la representación a diferencia del mandato no deriva de la voluntad del otorgante, sino de la ley y del contrato social, pudiendo actuar el representante de la persona moral con todas las facultades que son necesarias, pero sólo dentro de los límites que se derivan del objeto de la sociedad, lo cual se desprende claramente del artículo 10 de la Ley General de Sociedades mercantiles, que dice: "la representación de toda sociedad mercantil corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo lo que expresamente establezcan la ley y el contrato social"; esto es, en tanto que el principio que rige en el mandato es que el mandatario actúa solamente de acuerdo con las facultades expresas conferidas por el mandante, tratándose de la representación en las sociedades mercantiles, el representante goza de todas las facultades, pero sólo dentro de los fines que persigue la persona moral y que reglamentan la ley y el contrato social".⁴³

⁴³ "Representación de la Sociedades Mercantiles", Séptima época, cuarta parte, Vols. 157-162, pág. 203, A.D. 1890/80 Alfredo Atala Boulos. Unanimidad de 4 votos

4.4. EL CONTRATO DE MANDATO

El Código Civil vigente para el Distrito Federal define al mandato como: "un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga" (artículo 2546). Es decir, se presta el servicio a una persona con el objeto de realizar un acto jurídico.

CARACTERÍSTICAS:

Es un contrato. No es representativo, sin embargo, puede serlo si va unido con el otorgamiento de un poder, es decir, el mandato siempre requiere del poder para ser representativo y surta efectos entre mandante y tercero.

Es un contrato principal, existe por sí sólo y tiene como objeto propio, la realización de los actos que le encomienda el mandante al mandatario.

Es bilateral, se obligan ambas partes.

Por su naturaleza, es oneroso, pues consiste en la efectucción de servicios y excepcionalmente se puede convenir que sea gratuito (art. 2549 del C.C.).

Es un contrato intuitu personae, es un contrato que se celebra en calidad de la persona del mandatario, por eso termina con su muerte, pues la realización de los actos jurídicos tiene que llevarse a cabo personalmente por el mandatario.

Existe la excepción cuando se faculta al mandatario a sustituirlo, u otorgar nuevos poderes (art. 2574 C.C.).

Los elementos de existencia del mandato son:

- a) **OBJETO:** pueden ser objeto del mandato todos los actos lícitos para los que la ley no exige la intervención personal del interesado (art. 2548 del C.C.).
- b) **CONSENTIMIENTO:** éste puede ser expreso o tácito (art. 2547 del C.C.).

Sus elementos de validez son:

- a) **CAPACIDAD.**
- b) **VICIOS DEL CONSENTIMIENTO:** no debe existir dolo, mala fe, violencia, ni lesión.
- c) **FORMALIDADES:** las señaladas por los artículos 2550 al 2559 de nuestro Código Civil.

ESPECIES:

1. MANDATO REPRESENTATIVO.- se da cuando el mandatario actúa en nombre del mandante.

2. MANDATO SIN REPRESENTACION.- cuando el mandatario actúa en su propio nombre.

3. MANDATO ONEROSO.- cuando el mandatario recibe una retribución o contraprestación por parte de su mandante.

4. MANDATO GRATUITO.- "solamente será gratuito el mandato cuando así se haya convenido expresamente" (artículo 2549 C.C.).

5. MANDATO GENERAL.- es el que se confiere para actos de administración, para pleitos y cobranzas y actos de dominio; según se desprende de los tres primeros párrafos del artículo 2554 del C.C.

6. MANDATO ESPECIAL.- es aquél en el que se dan las facultades para un acto jurídico determinado, pero esas facultades no son tan amplias como en el mandato general.

7. MANDATO REVOCABLE.- se da cuando las partes de común acuerdo terminan hacia

el futuro los efectos del mandato.

8. MANDATO IRREVOCABLE.- "en aquellos casos en que su otorgamiento se hubiere estipulado como una condición en un contrato bilateral o como un medio para cumplir una obligación contraída" (artículo 2596 del C.C.).

Sobre el particular, a mi juicio, este tipo de mandato no debería regularse, en virtud de que la obligación de hacer o no hacer algo para siempre, sea interminable, pero independientemente de ello, si el mandatario directamente realiza el acto, y no revoca el mandato al mandante, el contrato terminaría o dejaría sin objeto al mismo, por lo que el contrato de mandato ya no tendría razón de ser.

9. MANDATO JUDICIAL.- La ley señala que este tipo de mandato se da para la realización de un acto jurídico de carácter contencioso. Deberá ser otorgado en escritura pública, o en escrito presentado y ratificado por el otorgante ante el juez que conozca del asunto (artículo 2586 del C.C.).

Por su parte, la Suprema Corte de Justicia de la Nación manifiesta: "Aún aceptando que la falta de personalidad pueda hacerse valer en cualquier momento, debe tomarse en cuenta que un poder especial para representar en juicio al otorgante, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 2586 del Código Civil, por tratarse de un mandato judicial, no se

rige por las disposiciones contenidas en el artículo 2555 del propio Código".⁴⁴

"Cuando el mandato judicial comprende negocios cuyo interés excede de doscientos pesos y no llega a cinco mil, bastará un escrito firmado ante dos testigos, sin que sean necesarios ni la previa ni la posterior ratificación de las firmas".⁴⁵

TERMINACION:

El Código Civil señala en su artículo 2595, los diversos modos de terminar el mandato:

I. Por la revocación;

II. Por la renuncia del mandatario;

III. Por la muerte del mandante o del mandatario;

IV. Por la interdicción de uno u otro;

V. Por el vencimiento del plazo y por la conclusión del negocio para el que fue concedido;

y

VI. En los casos de la declaración de ausencia a que se refieren los artículos 670, 671 y 672 del C.C.

⁴⁴ "Disposiciones que rigen al Mandato Judicial", Sexta época, cuarta parte, Vol. XXXII, pág. 195 A.D. 2850/56. Jacobo Pérez Barrozo. 5 Votos.

⁴⁵ "Formalidades del Mandato Judicial", Sexta época, cuarta parte, Vol. LX, pág. 142 A.D. 2546/60. Arsenio Magdaleno Alvarez. Unanimidad de 4 votos.

EL PODER:

Es el otorgamiento de facultades que da una persona llamada poderdante a otra llamada apoderado, para que actúe en su nombre, es decir, en su representación; es una de las formas de representación, puede tener como fuente la ley o la voluntad del sujeto dominus, mediante un acto unilateral.

El poder es un acto unilateral de voluntad; tiene como objeto obligaciones de hacer, consistentes en la realización de la representación en forma abstracta y autónoma, o sea, la actuación a nombre de otra persona para que los actos efectuados surtan en el patrimonio del representado, de tal manera, que la relación jurídica vincula directa e inmediatamente al representante con el representado.

4.5. EL CONTRATO DE COMISION.

El artículo 273 del Código de Comercio señala: "el mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil..."

De este modo, el maestro Felipe de J. Tena señala: "todos los elementos esenciales y consecutivos del mandato que define el Código Civil, han de encontrarse contenidos en el

concepto de comisión, puesto que ésta no es más que el mandato mismo, si bien, encaminado a la realización de un acto de comercio".⁴⁶

Por su parte, el maestro Rojina Villegas menciona: "el mandato puede ser además mercantil cuando se otorgue para ejecutar actos comerciales, en cuyo caso se denomina comisión mercantil".⁴⁷

La distinción que hace la doctrina entre mandato mercantil y comisión mercantil establece que:

1. La comisión mercantil es un contrato no representativo; y
2. El mandato sí lo es.

Cuando el mandatario actúa en nombre y por cuenta del mandante estaremos en presencia de un mandato mercantil, implica una subordinación y su actuación obligará siempre, y en forma directa a su mandante. Por el contrario, la comisión mercantil será desempeñada por el comisionista en nombre propio pero por cuenta ajena y sus actos lo obligarán frente a terceros, independientemente de la relación que exista entre él y el comitente.

⁴⁶ Tena Felipe de J. "Derecho Mercantil Mexicano". Tomo I. Ed. Porrúa, México, 1944 p. 235

⁴⁷ Rojina Villegas, Rafael. "Compendio de Derecho Civil", Tomo IV. Contratos. Antigua Librería Robredo. México, 1962. pp.264 y 266

El Código de Comercio señala los requisitos, derechos y obligaciones que existen en el contrato de comisión entre el comisionista y el comitente (arts. 273 al 308 C. Com.).

El comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes de que el negocio concluya.

Si observamos, es muy semejante, si no es que igual, al contrato de mandato; toda vez que será necesaria su ratificación por escrito para que surta efectos frente a terceros; pero no es requisito indispensable que se constituya en escritura pública. Esto da pie para que la mayoría de empresas de factoraje acudan mejor a celebrar contratos de comisión ya que, estos sólo se certifican ante Corredor Público, para efectos de la notificación a los deudores de las cuentas por cobrar.

Por su consentimiento, puede ser expreso o tácito; se entiende que es tácito cuando el comisionista practique alguna gestión en desempeño del encargo hecho por el comitente; pero estará obligado a continuarlo hasta su conclusión.

Es también un contrato intuitu personae, es decir, debe desempeñar por sí lo encargos que recibe y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello; pero bajo su responsabilidad podrá emplear en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas. El contrato de comisión se entenderá rescindido por muerte o inhabilitación del comisionista,

pero por muerte o inhabilitación del comitente no se rescindirá, aunque puede ser revocado por sus representantes.

Por su forma, se dijo que puede ser escrito o verbal. La Corte a señalado: "la falta de forma del contrato de comisión mercantil no puede determinar que dicho contrato no exista, si existen otras pruebas por las cuales se advierte la existencia del mismo".⁴⁸

El comisionista podrá desempeñar la comisión, actuando ya sea en su propio nombre o en el de su comitente. Si equiparamos este contrato con la representación, obtenemos que se puede hablar de una representación directa cuando actúa en su propio nombre, o indirecta cuando lo hace en nombre del comitente, en este caso, el comisionista no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común; pero de uno u otro modo, los efectos jurídicos repercuten en el patrimonio de quien encomendó el negocio.

El comisionista está obligado a informar oportunamente al comitente todos los hechos o circunstancias que puedan determinar a revocar o modificar el encargo.

El comisionista que no verifique oportunamente la cobranza de los créditos, o no haga uso de los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que

⁴⁸ "Formalidad en el Contrato de Comisión", Sexta época, cuarta parte, Vol. VII. pág. 100 A.D. 399/57 Sotero Cuevas. Unanimidad de 4 votos.

causaren su omisión o tardanza.

Ahora bien, poco se ha dicho y mucho menos escrito, acerca de la relación práctica que existe, o el vínculo que une al factoraje financiero con el mandato de cobranza o la cobranza delegada. No se sabe si realmente es útil para el factoraje o benéfico para el cliente.

La Regla Decimotercera de las "REGLAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO", publicadas el 16 de enero de 1991 en el Diario Oficial de la Federación, señala en su primer párrafo:

"...Las empresas de factoraje financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero ..."

En la práctica, las empresas de factoraje financiero toman a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, incluso la de notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar.

Para que una empresa de factoraje financiero pueda delegar la cobranza, la empresa cedente deberá quedar obligada solidariamente con el deudor de los derechos de crédito a responder del pago puntual y oportuno de los mismos; es decir, las empresas de factoraje

financiero podrán encargar la cobranza a la cedente, siempre y cuando hayan celebrado un contrato de factoraje con recurso. Esto es comprensible, en primer lugar porque la esencia del factoraje es precisamente que sea la empresa de factoraje la que aligere las cargas de la administración y cobranza a la empresa cedente, pero como en ocasiones esto no puede ser, la propia Ley, faculta a las empresas de factoraje financiero para que puedan encargar la cobranza y, en segundo lugar, la empresa cedente debe responder siempre del pago puntual del deudor de los derechos de crédito, quedando obligada a indemnizar a la empresa de factoraje y si en el contrato se pactó, quedará obligada al pago de intereses diarios y moratorios que se hayan pactado tanto en el Contrato Normativo, como en el de Cesión. Los intereses se computarán a partir de la fecha en que debió entregar las cantidades cobradas y hasta que éstas sean entregadas efectivamente a la empresa de factoraje.

En el contrato por el que se delega la cobranza (mandato o comisión), se establecen los derechos y obligaciones de ambas partes: se señala el antecedente, es decir, que nació derivado de un contrato de factoraje con recurso, en virtud del cual, la empresa de factoraje es la titular de las facturas, contrarrecibos, pedidos, notas de remisión, conocimientos de embarque, títulos de crédito o cualquier otra denominación que se les de a los documentos que justifiquen el adeudo o la entrega de mercancía.

Como contrato, queda sujeto al acuerdo de voluntades y, por ello, en ocasiones se habla de que se delega la cobranza con CUSTODIA DE DOCUMENTOS; en este caso, la propia empresa cedente se queda con los documentos que justifiquen el adeudo, para realizar

su cobro y designa a una persona o apoderado, que será el que custodiará y en su caso exigirá la obligación consignada en los documentos.

Este contrato se maneja de muy variadas formas, pero siempre debe estar apegado a derecho y no debe lesionar los intereses de terceros; además, el mandatario debe comunicar a la empresa de factoraje el resultado de las gestiones realizadas para el cobro, actuará sujeto a todas las responsabilidades civiles o penales en que incurra como depositario infiel y quedará obligado para con la empresa de factoraje en caso de pérdida, menoscabo, daño o perjuicio que sufran los documentos en donde consten las cuentas por cobrar, pagando por ellos, su valor total a la empresa de factoraje.

Durante la vigencia del contrato de mandato, la empresa de factoraje podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas que realizarán la administración y cobranza de los multicitados derechos de crédito; se señala de importancia, en virtud de que, toda vez que la empresa de factoraje actúa de "buena fe" al permitir que la cobranza se efectúe a través del propio cedente, en el entendido de que los documentos que garantizan la existencia, legitimidad y vigencia de los derechos de crédito, son desde ese momento, propiedad de la empresa de factoraje; la cedente queda obligada a aceptar las visitas de inspección, por lo que, la persona que se designe como mandatario, efectuará por su cuenta la cobranza, exclusivamente de los COMPRADORES autorizados por la empresa de factoraje; en el entendido de que será para beneficio exclusivo de la empresa de factoraje y se constituirá en depositario gratuito de todos los documentos donde consten las cuentas por

cobrar, realizando el cobro a los deudores en nombre y representación de la empresa de factoraje; quedando obligado a entregar el producto de la cobranza efectuada, dentro del término que para el efecto hayan acordado las partes.

Por último, sólo resta mencionar que el contrato de mandato debe elevarse a escritura pública, ya sea ante Notario o ante Corredor Público.

CAPITULO QUINTO

RELACION ENTRE LA COBRANZA DELEGADA Y EL FACTORAJE FINANCIERO

5.1. IMPORTANCIA Y ASPECTOS FUNDAMENTALES.

El factoraje financiero es una actividad en auge, que surgió como producto de la necesidad de recursos económicos que vive el país; para que esta actividad pueda crecer y ser más competitiva, tiene que buscar mecanismos que la hagan más completa y por ello, toma como suyas otras figuras jurídicas tales como los contratos de mandato y comisión, figuras que aportan al factoraje financiero estructuras jurídicas para el manejo de sus operaciones.

En este orden de ideas, la propia LGOAAC en el último párrafo de su artículo 45-B señala:

"... 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 y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros".

Así, el 16 de enero de 1991, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las

"REGLAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO";

que sobre el particular señala en la Regla Decimotercera:

"Las empresas de factoraje financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero de conformidad con lo siguiente:

1. Sólo podrá delegarse a los clientes de quienes adquieran los derechos de crédito, la administración y cobranza de dichos derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero en los que el propio cliente de la empresa de factoraje quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los propios derechos de crédito.

2. En el contrato de factoraje deberá incluirse la relación de los derechos de crédito que se transmiten, misma que por lo menos deberá consignar los nombres, denominaciones o razones sociales del cliente y de los deudores, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de vencimiento.

3. La relación jurídica que tendrán las empresas de factoraje financiero con las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá documentarse mediante contratos ante fedatario público.

4. Durante la vigencia de los contratos mencionados en el inciso tres de esta regla, la empresa de factoraje financiero deberá convenir con su cliente que podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito con el objeto de verificar la existencia y vigencia de dichos derechos de crédito, así como que los mismos se encuentren libres de toda limitación de dominio o gravamen. Al efecto las empresas de factoraje financiero deberán levantar actas en las que asentarán el procedimiento utilizado durante las inspecciones y los resultados de las mismas. Esta disposición deberá pactarse expresamente en el contrato mediante el cual documenten la relación jurídica respectiva.

5. El cliente que realice la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá entregar a la empresa de factoraje la cobranza que realice, dentro de un plazo que no podrá exceder de

los diez días hábiles siguientes a aquel en que se efectúe la cobranza".

Efectivamente, la cobranza delegada se relaciona directamente con el factoraje; es una figura de apoyo que, además, está regulada por la propia LGOAAC, así como por las Reglas que al efecto se expiden. Lo único escrito acerca de que la cobranza se pueda realizar por terceros, es lo que señalan los ordenamientos mencionados; por lo que, esta actividad se regula directamente por el Código Civil y el Mercantil, de manera supletoria.

Por ello, es importante mencionar la mecánica de operación de factoraje financiero con cobranza delegada.

En primer lugar, se firma un Contrato Normativo, en el que se establecerá en una de sus Cláusulas, que la cobranza será efectuada por un tercero; que por regla general, deberá ser la persona de quien se adquirió los derechos de crédito. El cedente, representado por una persona con facultades suficientes que para el efecto designen, será el que se encargue de recuperar lo adeudado; es muy importante aclarar que el apoderado de la cedente debe tener facultades para actos de dominio cuando ceda los derechos de crédito, ya que, éstos constituyen parte del patrimonio social, por lo que, deberá actuar como dueño al momento de cederlos; pero cuando se trata del contrato de mandato, será suficiente con que la empresa cedente designe a persona para tal fin, quedando obligada siempre para con la empresa de factoraje.

En el proemio, se asentarán los nombres y cargos de los contratantes, mencionando

el carácter que ostentarán, ya sea de mandante o mandatario (comitente o comisionista); en las declaraciones se manifestará que el mandante (la empresa de factoraje), será la titular de los documentos que justifiquen el adeudo, así como los derechos de cobro cedidos por la cedente a la empresa de factoraje y que el mandatario podrá ser depositario gratuito de todos los documentos en donde consten las cuentas por cobrar.

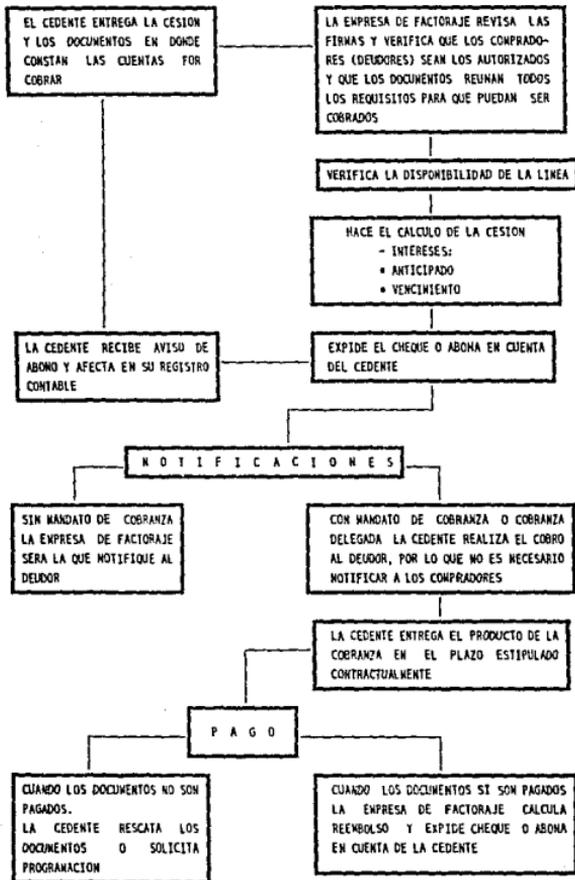
Ahora bien, cuando se encarga la cobranza mediante un contrato de mandato, la empresa de factoraje otorga en ese mismo acto, un Poder especial para Pleitos y Cobranzas a favor del mandatario, para que éste efectúe por su cuenta la cobranza, pero exclusivamente de los compradores (deudores) autorizados; cuando se encarga a través de un contrato de comisión, bastará que en el mismo se mencione para que ha sido constituido es decir, señalar su fin específico, que en este caso será el de cobrar un determinado número de documentos a los compradores (deudores) que hayan sido autorizados.

El clausulado varía de acuerdo a la voluntad de las partes, apegado a derecho y en beneficio común; obviamente como todo contrato, se inclina a proteger a la empresa de factoraje ya que, ésta pagó por los documentos y lo único que espera, es recuperar lo pagado en el plazo que haya sido estipulado ya sea en el contrato o en la fecha que se consigna en los documentos.

Por su forma de operación se observan los pasos que en el factoraje con recurso, es decir, en términos generales, el cliente queda obligado solidariamente con el deudor, a

responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; o sea, la empresa Cedente transferirá a la empresa de factoraje, aquellos derechos de crédito en los cuales el propio cedente será responsable de la existencia y legitimidad de los mismos al momento de la transmisión, por lo que, al convertirse en deudor solidario, responde de la solvencia de los Compradores.

DIAGRAMA OPERATIVO
DEL CONTRATO DE FACTORAJE CON RECURSO



De este diagrama, se aclara lo siguiente:

1. La disponibilidad de la Línea. Cuando se autoriza al Cedente, después de que la empresa de factoraje hizo su análisis y lo presentó al Comité respectivo, se determina el monto de la línea a autorizar, por eso, al realizar una cesión, se observa si la línea todavía tiene capacidad para aceptar una nueva cesión y si al aceptarla se excede o no. Se debe procurar siempre, que no hayan excedentes, de lo contrario la empresa de factoraje quedaría desprotegida.

2. Cálculo de la cesión. Este aspecto es muy importante, sobre todo contablemente ya que, se deben computar los intereses y determinar si estos son anticipados o al vencimiento. Esto de los intereses se maneja únicamente de modo operativo: en ambos casos se recibe la documentación, se validan las firmas, se verifican los documentos, se ve la disponibilidad de la línea y que los compradores sean los autorizados por la empresa de factoraje pero cuando:

- a) Los intereses son por anticipado.- Se calculan los intereses y comisiones y se descuentan del anticipo; por último, se entrega un estado de movimientos mensual a la cedente;

- b) Los intereses son al vencimiento.- Se calculan las comisiones y se descuentan del anticipo, los intereses se cobran mensualmente sobre saldo promedio; el estado de movimientos se entrega mensualmente, momento en el que se cobran los intereses.

3. Programa de vencimientos. Aquí se descargan o cargan documentos es decir, se maneja por fechas y se observa cuales documentos quedan vigentes y cuales se han pagado.

4. Reembolsos. Cuando la empresa de factoraje recupera el valor total de los documentos cedidos, devuelve a la cedente el porcentaje que dejó de cubrir al momento en que se realizó la cesión.

En el factoraje financiero una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar a la empresa de factoraje, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que, normalmente oscila entre un 70 y un 95 por ciento de su valor. La empresa de factoraje custodia y realiza físicamente la cobranza (si se celebró el contrato de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada, será la empresa cedente la que realizará físicamente la cobranza), momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, esto es, del 5 al 30 por ciento restante.

Por último, sólo cabe mencionar que la empresa de factoraje tendrá derecho a revocar el contrato por el que se delega la cobranza, exigiendo el cumplimiento forzoso cuando la cedente sea declarada en estado de quiebra, concurso o suspensión de pagos, resultase insolvente, fueren intervenidos o embargados el total o parte de sus activos, ceda parte o el total de estos a favor de terceros acreedores, sea emplazada a huelga, que los documentos sufran un deterioro físico imputable a la cedente, que no se reporte cualquier contingencia que se presente en la recuperación de los créditos, o por aquellas causas que se establezcan

contractualmente o afecten intereses de terceros.

Hoy en día existen mayores y mejores alternativas de inversión y de crédito en las que la agilidad de operación tiene un valor determinante. El área financiera de las empresas se ha convertido en un elemento importante para su desarrollo cotidiano; por ello, su crecimiento depende en forma importante del buen juicio de su líder y de las decisiones tomadas en esa área.

Con este propósito, las empresas de factoraje financiero ofrecen servicios técnicos "altamente" especializados, un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

El manejo de la cobranza es parte fundamental del negocio. Vrg. El grupo de ventas de una empresa, normalmente desea que se le extienda crédito a sus compradores, lo que, además de consumir recursos financieros del capital de trabajo, implica una carga administrativa y contable, así como riesgo de cobranza. Y sin embargo, resulta estratégico para la penetración del mercado de los productores de la empresa, el poder hacer consideraciones respecto al plazo y condiciones de pago que se le otorgan a los compradores de los productos o servicios de su empresa; estas consideraciones son válidas tanto en mercado que dominan los compradores, como en mercados de vendedores, e igualmente válidas cuando las tasas de interés van a la alza o a la baja.

Para financiarse por medio del factoraje, la empresa debe tener cuentas por cobrar para ser cedidas y la empresa de factoraje las comprará de acuerdo a la calidad de las mismas.

5.2. PORCENTAJES Y COMPRADORES.

La LGOAAC en su artículo 45-Q señala:

"El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de un sola persona o grupo de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo a la Comisión Nacional Bancaria".

Por su parte, la Regla Decimoprimer de las REGLAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, señala:

"En las operaciones a que se refiere la fracción I del artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor persona moral, de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, no excederá del 100% del capital contable de dicha empresa de factoraje financiero ni del 25% de su capital, tratándose de deudor persona física.

En las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el importe máximo de las responsabilidades de cualquier clase a cargo de un cliente persona moral de una empresa de factoraje financiero no excederá del 100% del capital contable de dicha empresa de factoraje financiero ni del 25% de dicho capital, tratándose de clientes persona física.

Adicionalmente a las limitaciones establecidas en los dos párrafos anteriores, la suma de las responsabilidades derivadas de las operaciones a que se refieren las fracciones I y II del artículo 45-B de la referida ley, a cargo de un deudor persona moral no excederá del 100% del capital contable de la propia empresa de factoraje financiero ni del 25% de dicho capital, tratándose de deudor persona física.

El conjunto de responsabilidades a cargo de un grupo de personas que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidades constituyan riesgos comunes entre sí, quedará sujeto a los límites señalados en los párrafos anteriores, según corresponda.

Excepcionalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a solicitud de la empresa de factoraje financiero podrá autorizar operaciones específicas por montos superiores cuando las características de las mismas así lo justifiquen”.

Es menester señalar que lo establecido por la Ley es en protección de las empresas de factoraje financiero ya que, al autorizar montos superiores a su capacidad contable, le crearía un déficit generando falta de liquidez; además, no se debe olvidar que el objeto de las empresas de factoraje es el de otorgar financiamiento que, en un momento dado apoye la economía de sus clientes, proporcionando servicios que, para las empresas cedentes podrían resultar muy costosos.

Si bien es cierto, las empresas de factoraje financiero deben, solicitar autorización a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para que su función no resulte gravosa; también lo es que la propia Secretaría apoya mediante la expedición de Reglas de carácter general a las empresas dedicadas a la actividad económica y financiera del país, para que su función sea más fuerte y que, en un momento dado, pueda acudir a los recursos o medios

jurídicos y contables que Existen en el campo en el que esta actividad se desenvuelve, para ser más competitiva.

Se manejan porcentajes porque la actividad del factoraje es decir, su forma operativa es eminentemente contable, se estudian cálculos, intereses, costos; por lo que, sus números y contabilidad en general debe ser revisada y en su caso, autorizada por los Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que no exista malversación de fondos.

El factoraje es un sistema integral, ya que debe haber un acuerdo entre el cedente y la empresa de factoraje, para estipular y convenir de cuales empresas están dispuestas a vender o comprar cartera, a qué precio y a qué plazo.

Ahora bien, el tesorero de la empresa cedente conoce de antemano cuales son las posibilidades de generar efectivo, porque conoce sus cuentas por cobrar y sabe, que si lo necesita las puede cambiar por efectivo, así, si ocupa este medio, es financiamiento para multiplicar su producción, una y otra vez, sólo requiere saber que sus ventas estarán destinadas a los compradores a quienes la empresa le interesa vender.

En consecuencia, el límite para hacerse del financiamiento que requiere, se encuentra en la capacidad de la empresa para generar ventas. El factoraje está marcado por su capacidad de generar producción, no por el importe de sus activos, ni de su revaluación, sino por su productividad; ello es particularmente útil para la empresa chica y mediana.

Por lo que se refiere a los porcentajes autorizados a la empresa cedente para que ésta realice la cobranza de las cuentas por cobrar, es menester señalar que oscila entre un 10 y un 100% en virtud, sobre todo de los compradores que hayan sido autorizados por la empresa de factoraje financiero y por los documentos que hayan sido cedidos; es conveniente que la cobranza la realice el propio cedente, obligándose a cubrir el monto de lo adeudado en el tiempo que se haya establecido. Pero también es necesario el estudio y análisis que la empresa de factoraje realiza con anticipación a la celebración de los contratos, ya que, no puede arriesgarse a que la documentación y los datos sean falsos, o que el papel que cedan no sea reconocido en el mercado.

Por ello, también es valiosa la experiencia de pago que se tiene con una diversidad de compradores, así como la información que intercambian entre las diversas entidades financieras con apoyo de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC).

Así, el artículo 45-R de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala:

"Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir. Las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-B deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido".

Los criterios de evaluación de las empresas de factoraje son peculiares, pues no van enfocados al tamaño o capacidad financiera de los prospectos, sino a su capacidad de generación de ventas y que sean empresas sanas, es decir, libres de gravámenes, controversias judiciales o, cualquier otra situación que afecte contundentemente su estabilidad económica.

5.3. NOTIFICACIONES

La notificación de la cesión de las cuentas por cobrar es de extrema importancia en el factoraje financiero, para evitar que el comprador de la mercancía pague directamente a la empresa cedente.

En ocasiones esta notificación se efectúa estampando un sello en cada factura con los siguientes términos: "Esta factura ha sido cedida y será pagadera sólo a la empresa de factoraje, a quien deberá darse aviso de cualquier devolución de la mercancía, así como de reclamaciones por faltantes, por no haber sido entregada, o por cualquier otro motivo".

El artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala:

"La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero, en

términos de las disposiciones fiscales, a través de cualquiera de las formas siguientes:

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, telegrama, télex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, y

III. Notificación realizado por fedatario público.

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

Para los 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.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo".

La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno y otorgada ante fedatario público (artículo 45-I LGOAAC).

Por lo que a las disposiciones fiscales se refiere, el artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación señala:

"Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas, en todos los casos, a notificar al deudor la cesión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada.

Estarán obligados a recibir la notificación a que se refiere el párrafo anterior, los deudores de los derechos cedidos a empresas de factoraje financiero.

La notificación a que se refiere este artículo se realizará por cualquiera de los medios previstos por el artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la cesión correspondiente".

El no efectuar la notificación de la cesión de créditos operada en virtud de un contrato de factoraje financiero, o el negarse a recibir dicha notificación, los hará acreedores a una sanción equivalente al 2% del valor del crédito cedido (arts. 84-E y 84-F CFF).

Ahora bien, toda empresa de factoraje financiero tiene la obligación de notificar la cartera, para que, las deudas adquiridas le sean liquidadas directamente a ella y así evitarse problemas y riesgos innecesarios.

Además, no hay que olvidar que la propia LGOAAC en su artículo 48, dispone que constituirán título ejecutivo mercantil, entre otros documentos, aquellos que demuestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente

al deudor, entendiéndose dicha notificación como la forma de comunicación al deudor de los derechos cedidos en favor de la empresa de factoraje.

5.4. PERSPECTIVAS.

Es difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue probablemente 600 años A.C.. en Babilonia. En Roma, 240 años A.C.. se hacía un tipo de operación parecido al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad. El registro histórico más trascendente del factoraje, hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el Nuevo Continente.

Dos siglos después los servicios generados por los "factores", entendiéndose éstos, como aquellos cuya actividad es el factoraje; se habían hecho útiles. Muchas ramas y actividades ingresaban al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje.

En 1905 se realiza la primera operación de factoraje con recurso, en Chicago, Illinois, U.S.A. El factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje financiero en

Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo de las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

Hacia finales de los años 50, las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, el cual en la actualidad es próspero y moderno, empezando a competir con el Estados Unidos de Norteamérica.

El factoraje en México es realmente nuevo; a principio de los años 60, se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicarían al factoraje con recurso: WALTER E. HELLER DE MEXICO, S.A. y CORPORACION INTERAMERICANA, S.A. En 1980 sólo existían dos o tres empresas de factoraje en el país, pero en 1986 empezó a desarrollarse hasta contar en la actualidad con más de cuarenta empresas dedicadas a promover el factoraje con gran éxito.

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, promover sus servicios y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado en el que se desenvuelven. Así, surge en el año de 1988 la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC).

Para ser miembro de la AMEFAC, se debe cumplir con los requisitos estipulados en su reglamento interior. La AMEFAC tiene la facultad de supervisar estrechamente el comportamiento de sus miembros y no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las propias del giro.

Como se observa, el auge de esta actividad ha venido en aumento día a día, y cada vez más, se preocupa por ser competitiva y ofrecer los mejores servicios; el factoraje ofrece a la empresa industrial, comercial o de servicios, un servicio integral cimentado en su capacidad para generar cuentas por cobrar. Y que, además, le permite a la empresa que requiere de financiamiento, utilizar los productos que le ofrecen las empresas de factoraje financiero, de la manera en la que más se adapta a su forma y necesidades de operación.

La dinámica actual del país, sustentada en un principio de modernidad, obliga al empresario mexicano, a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr una posición preponderante en el mercado y sobre todo, a conseguir que sus productos puedan competir con ventaja en los mercados internos y externos.

Para la obtención de esos objetivos, el empresario moderno debe disponer de nuevas tecnologías, crearlas o adquirirlas; además debe enfrentarse a grandes obstáculos, entre los que destaca la falta de liquidez.

Por todo ello, el estudio de los diferentes sistemas financieros adquiere día a día

mayor importancia; dentro de los que destaca el factoraje, como el sistema administrativo y financiero a corto plazo mediante el cual, el empresario logra resolver su problema de liquidez ya que, consigue recuperar de inmediato toda o una parte de su cartera, es decir, convierte en efectivo sus cuentas por cobrar.

Por lo que al costo de las operaciones de factoraje financiero se refiere, cabe señalar que estos se encuentran en relación directa con:

1. Los honorarios por servicio de apertura de línea, y
2. El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados.

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo, la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores; entre muchos otros. Todo esto, supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que ocurren en la empresa cedente y principalmente en la cartera de compradores que cede a la empresa de factoraje, que es la base del factoraje.

La forma de cobro de estos costos depende de los criterios que se aplican en cada empresa de factoraje.

Al ceder todas o parte de sus cuentas por cobrar, la contabilidad de la empresa

cedente se ve modificada, estableciendo nuevas cuentas de registro en relación con esta operación.

El registro y control de sus operaciones a crédito se ve radicalmente reducido, ya que las cuentas de los compradores se sustituyen por una nueva: la de la empresa de factoraje.

La empresa cedente debe eliminar de sus activos los créditos cedidos, ya que estos han sido transmitidos en propiedad a la empresa de factoraje.

Por todo lo anterior, las empresas de factoraje financiero en México, siguen teniendo gran auge, ya que ofrece servicios que mejoran substancialmente la liquidez del cedente, con la seguridad de que, la empresa de factoraje cuenta con efectivo cuando se le necesita; por lo que, al tener estos recursos, le permite a las empresas cedentes reducir el volumen de deudas a corto plazo, mejorar el índice de solvencia inmediata, abrir nuevas posibilidades frente a las instituciones bancarias y satisfacer futuros compromisos financieros.

Por otro lado, las empresas de factoraje a la fecha tienen especial cuidado de realizar un estudio de la solvencia del deudor y así determinar, el monto máximo de crédito que se pueda autorizar, el plazo y las garantías; en base al riesgo existente, y disminuyendo el porcentaje de pérdidas ocasionadas por mora o incumplimiento de pago.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- El factoraje permite a la empresa recibir en forma eficiente, un conjunto de servicios financieros y administrativos que le ayudan a reactivar sus operaciones y a encauzarlos hacia los objetivos deseados.

En el factoraje financiero encontramos que una de sus funciones básicas es el estudio y otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes, estudio que realiza en forma eficaz ya que cuenta además, con los conocimientos necesarios acerca de inconvenientes que pudieran influir en las metas empresariales, tales como la presentación de demandas, o modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes.

SEGUNDA.- Por lo que respecta al mandato de cobranza o cobranza delegada. Debería hacerse un sólo contrato, en el que se señalen perfectamente los derechos y obligaciones tanto de la empresa de factoraje como de la empresa cedente y al mismo tiempo, señalar las del mandante y mandatario, se evitaría que las propias empresas se llenen de trámites que provocan que esta actividad sea lenta.

Es cierto que en las Reglas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, señala que dichas empresas podrán aceptar que la cobranza se realice por terceros, pero no establece en forma específica este mecanismo, que bien podría corregirse señalando su

mecánica en el mismo Contrato Normativo.

TERCERA.- Por otro lado, si bien es cierto, las empresas de factoraje tienen como objeto principal el de realizar la administración y cobranza de los derechos de crédito a ella cedidos y que los documentos de las empresas cedentes se convierte en uno sólo, el de la empresa de factoraje; también lo es que, en la mayoría de los casos las empresas cedentes se llenan de papelería, documentos, estados de cuenta, solicitudes de anticipos, contrarrecibos, en fin; cantidades que en un momento dado provocan falta de control y en ocasiones una contabilidad inexacta. Considero que se debería tener más cuidado en el aspecto contable y operacional de las empresas de factoraje y así realmente evitarle molestias a las empresas cedentes. No hay que olvidar que ninguna empresa es indispensable para la supervivencia de otra, pero sí necesaria su mejor y mayor especialización en sus operaciones y manejo de las cuentas para su desarrollo dentro del amplio mercado que actualmente existe en el país.

CUARTA.- Existen operaciones que en México no son utilizadas, tales como el **FACTORAJE PURO** o **EL FACTORAJE INTERNACIONAL**. El Factoraje Puro no se utiliza por ser altamente riesgoso para las empresas de factoraje financiero, ya que, las empresas ceden sus cuentas por cobrar sin quedar en ningún momento obligadas para con las empresas de factoraje financiero, es decir, el riesgo es adquirido por la empresa de factoraje, ésta se tiene que preocupar por la administración y cobranza de las cuentas y también por si éstas no son cubiertas en el plazo estipulado.

QUINTA.- El Factoraje Internacional nace, por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de los compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

SEXTA.- El sistema de servicios de Factoraje conforma un conjunto de instrumentos que ofrece la posibilidad de afectar las variables financieras y administrativas más importantes presentes en la actividad industrial, comercial y de servicios; sus beneficios son, entre otros:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otorgamiento de capital de trabajo.
- Protección contra procesos inflacionarios.
- Reducción de costos financieros.
- Liquidez a proveedores
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.

SEPTIMA.- Las empresas de factoraje en su desarrollo tienen costos elevados en virtud de que se fondean con otras Instituciones de Crédito o Financieras, evento que puede ser subsanable con un mayor número de operaciones y un mayor control en el otorgamiento de los créditos.

OCTAVA.- Se trata de una actividad en desarrollo, que busca otorgar financiamiento, basada en la experiencia de sus clientes en el mercado nacional. Además, se rige a través de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ordenamiento

que ha sido modificado en beneficio de la Economía nacional y en búsqueda de un mejor desarrollo de la misma.

B I B L I O G R A F I A

LIBROS Y PUBLICACIONES PERIODICAS:

ACOSTA ROMERO, Miguel. "DERECHO BANCARIO", 4a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1991.

ACOSTA ROMERO, Miguel. "LEGISLACION BANCARIA", 3a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1986.

ACOSTA ROMERO, Miguel. "DERECHO BANCARIO. PANORAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO", 1a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1978.

BARRERA GRAF, Jorge. "LA APERTURA DE CREDITO DE REEMBOLSO EN EL DERECHO COMPARADO AMERICANO. EN ESTUDIOS DE DERECHO MERCANTIL" 1a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1958.

BAUCHE GARCADIIEGO, Mario. "OPERACIONES BANCARIAS", 3a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1978

BORJA MARTINEZ, Francisco. "OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA", Organo de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, número 2, Séptima Epoca, México, 1980.

BORJA MARTINEZ, Francisco. "REGIMEN JURIDICO DE LA BANCA", Ed. Porrúa, S.A., México, 1985.

CERVANTES AHUMADA, Raúl. "TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO", 14a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1988.

DE ANGELI, Sergio. "EL FACTORING", Milano, Italia 1o. de octubre de 1965.

- DE PINA VARA, Rafael. "DICCIONARIO DE DERECHO". 15a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1988.
- DIARIO EL FINANCIERO. México, 1988.
- ENCICLOPEDIA BRITANICA, Vol. IX, MEXICO, 1964.
- FERNANDEZ, Tomás-Ramón. "CURSO DE DERECHO ADMINISTRATIVO", 2a. ed. Tomo II, Ed. Civitas, S.A., Madrid, 1988.
- GARCIA DE RENTERRIA, Eduardo. "CURSO DE DERECHO ADMINISTRATIVO", 4a. ed. Tomo I, Ed. Civitas, S.A., Madrid, 1988.
- GARRIGUES, Joaquín. "DERECHO MERCANTIL", 3a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1986.
- GARRIGUES, Joaquín. "CONTRATOS BANCARIOS". Madrid, 1958.
- GAVALDA CHRISTIAN Y STOUFFLET JEAN. "LE CONTRAT DIT DE FACTORING", Juris Classeur Periodique. París, Francia, No. 51, Diciembre de 1966.
- GIORGANA, FRUTOS, Victor Manuel. "CURSO DE DERECHO BANCARIO Y FINANCIERO", 1a. ed. Ed. Porrúa, México, 1984.
- GRECO, Paolo. "CURSO DE DERECHO BANCARIO". Trad. CERVANTES AHUMADA, Raúl, Ed. Jus, México, 1945.
- GUTIERREZ Y GONZALEZ, Ernesto. "DERECHO DE LAS OBLIGACIONES", Ed. Cajica, S. A., Puebla, México, 1987.
- HERNANDEZ, Octavio A. "DERECHO BANCARIO MEXICANO", Tomo I, Ed. Porrúa, S.A., Tomo I, México, 1956.

- HUNT WILLIAMS Y DONALDSON. "FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS", Ed. Uteha, México, 1982.
- LINARES BRETON, Samuel. "FACTORING: UN NUEVO CONTRATO BANCARIO Y FINANCIERO", Revista "La Ley", Buenos Aires, 30 de marzo de 1970.
- L. KOHLER, Erick. "DICCIONARIO PARA CONTADORES". Ed. Uteha México, 1982.
- MANTILLA MOLINA, Roberto L. "DERECHO MERCANTIL", 27a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1990.
- MARTINEZ GARRON, Humberto. "INFORMACION FINANCIERA SOBRE EL FACTORAJE". Revista AMCP de la Contaduría Pública Mexicana, Querétaro, 1989.
- MESSINEO, Francesco. "MANUAL DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL", Trad. de SENTIS MELENDO, Santiago. Tomo VI. RELACIONES OBLIGATORIAS SINGULARES. Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires, 1971.
- MORENO CASTAÑEDA, Gilberto. "LA MONEDA Y LA BANCA DE MEXICO" 1a. ed., Imprenta Universitaria, Guadalajara, Jalisco, 1985.
- MOTILLA MARTINEZ, Jesús. "EL FACTORING DENTRO DEL MARCO TRADICIONAL DEL CREDITO EN MEXICO", Revista Jurídica N° 13, Universidad Iberoamericana, México, 1981.
- PEREZ FERNANDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. "REPRESENTACION, PODER Y MANDATO". 5a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1991.
- PETIT, Eugene. "DERECHO ROMANO", 12a. ed., Editora Nacional, México, 1972.
- PINA, Rafael de. "ELEMENTOS DE DERECHO CIVIL MEXICANO", 2a. ed., Vol. tercero y cuarto, Ed. Porrúa, S.A., México, 1966.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, "DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA", Ed. Espasa Calpe, S.A., Madrid, España, 1970.

ROCA GUILLAMON, Juan. "EL CONTRATO DE FACTORING Y SU REGULACION POR EL DERECHO PRIVADO ESPAÑOL", Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1976.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. "CURSO DE DERECHO MERCANTIL", 9a. ed., Vol. segundo, Ed. Porrúa, México 1982.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. "DERECHO BANCARIO", 3a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México 1973.

ROJINA VILLEGAS, Rafael. "COMPENDIO DE DERECHO CIVIL", Tomo IV. Contratos. Antigua Librería Robredo. México, 1962.

ROJINA VILLEGAS, Rafael. "TEORIA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES". Ed. Porrúa, S.A., México.

SANCHEZ CALERO, Fernando. "INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL", Editorial Revista de Derecho Privado, Editoriales de Derecho Reunidas, Reimpresión de la Duodécima Edición, Madrid, 1987.

SANCHEZ MEDAL, Ramón. "DE LOS CONTRATOS CIVILES", 6a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1982.

VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. "CONTRATOS MERCANTILES", 2a. ed. Ed. Porrúa, S.A., México, 1985.

VELASCO, Gustavo R. "SOBRE LA NATURALEZA JURIDICA DE LA CONCESION BANCARIA", Revista de la Facultad de Derecho de México, Tomo XIX, Abril-Junio, 1969, Número 74.

W. A., Paton. "MANUAL DEL CONTADOR". Ed. Uteha, México, 1979.

LEGISLACION:

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

CODIGO CIVIL para el Distrito Federal.

CODIGO DE COMERCIO.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.

LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES
DEL CREDITO.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.

JURISPRUDENCIA.