

ARAGON

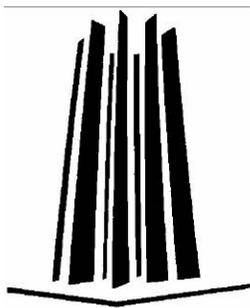
**INTERVENCIÓN DEL ESTADO MEXICANO
EN LA REGULACIÓN DE LA
ORGANIZACIÓN
AUXILIAR DEL CRÉDITO LLAMADA
FACTORAJE FINANCIERO**

T E S I S
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A:

JUAN JOSÉ ROMERO VIDAL

ASESOR:

LIC. ALEJANDRO PÉREZ NÚÑEZ



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta 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.

**EN LA REGULACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN
AUXILIAR DEL CRÉDITO LLAMADA
FACTORAJE FINANCIERO**

T E S I S

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO P R E S E N T A:**

JUAN JOSÉ ROMERO VIDAL

ASESOR:

LIC. ALEJANDRO PÉREZ NÚÑEZ

MEXICO 2006

DEDICATORIAS

*Dios te agradezco
por haberme dado
la vida, la salud
y tranquilidad,
y por haber guiado mis pasos
para alcanzar está meta en la vida,
y contar aún con todos mis seres queridos,*

*para poder compartir con ellos y contigo
este feliz momento.*

*Con todo mi cariño y eterno amor
por mi existencia, valores morales
y formación profesional.
porque sin escatimar esfuerzo alguno,
has sacrificado una parte de tu vida
para formarme y porque nunca podré pagar
todos tus desvelos ni aún con las riquezas.
Por lo que soy y por todo el tiempo que te robé
pensando en mí... ¡Gracias MADRE!*

*Como un testimonio de infinito cariño y eterno agradecimiento
por el apoyo que siempre me has brindado y con el cual,
he logrado terminar mi carrera Profesional,
la cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir.
Con admiración, respeto y la promesa
de seguir siempre adelante. ¡Gracias PADRE!*

*A mis hermanos Diana A., Eduardo Mitl y Sebastián:
Hoy finalizó una etapa más en mi vida,
agradezco la confianza que han depositado en mi,
su apoyo al compartir conmigo logros y tropiezos,
así como su cariño, para que al fin llegara este momento,
alcanzar ésta meta tan anhelada para mi superación personal,
ahora sé que puedo continuar con la vida.*

*July, he llegado al final de este camino
y en mi han quedado marcadas
huellas profundas de este recorrido,
y tú eres parte de este recorrido.
Porque gracias a tu apoyo, comprensión
y cariño he llegado a realizar una de mis metas.*

*A mi Asesor, Lic. Alejandro Pérez Núñez
infinitamente le agradezco, su tiempo, atenciones,
y orientación para poder concluir el presente trabajo.*

*A todos y cada uno de mis profesores y
maestros que han sembrado en mí
lo mejor de sus conocimientos.*

*Agradezco a la FES ARAGON por haberme abierto sus puertas, especialmente a la
UNAM en donde he pasado la mayor parte de mi vida, y donde aprendí también a
sentirme un orgulloso universitario.*

ÍNDICE

INTERVENCIÓN DEL ESTADO MEXICANO EN LA REGULACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO LLAMADA FACTORAJE FINANCIERO

INTRODUCCIÓN.

Pág.

CAPITULO I

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

1.1 Conceptos Preliminares.....	1
1.2 Definición del Factoraje.....	4
1.3 Características.....	10

CAPITULO II

REGULACIÓN JURÍDICA DEL FACTORAJE FINANCIERO

2.1 La Figura del Factoraje en el Derecho Romano.....	16
2.2 El Factoraje en el Sistema Anglosajón.....	19
2.3 Marco Legal.....	25

CAPITULO III

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO MEXICANO EN EL FACTORAJE FINANCIERO

3.1 La Doctrina Extranjera.....	45
3.2 La Doctrina Nacional.....	52
a) México Colonial.....	52
b) México Independiente.....	53
c) El Factor y el Factoraje en el México Contemporáneo.....	53

CAPITULO IV

ELEMENTOS Y MODALIDADES DEL FACTORAJE

4.1 Esenciales.....	69
4.2 Formales.....	71
4.3 Personales.....	79
4.4 Modalidades.....	80
a) Factoraje Sin Recurso y Con Recurso.....	80
b) Factoraje a Proveedores.....	85
c) Con Cobranza Delegada.....	85
d) Factoraje Internacional.....	88
4.5 Comparación con otras Figuras Afines al Factoraje.....	93
a) Descuentos Mercantiles.....	93
b) Descuentos de Crédito en Libros.....	94
c) Prestamos Quirografarios con Colateral.....	97

CAPITULO V

EL FACTORAJE COMO FIGURA FINANCIERA Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ANTE LA MODERNIDAD DEL ESTADO MEXICANO

5.1 El Factoraje Como Medio de Financiamiento.....	98
a) Factoraje Anticipado.....	100
b) Factoraje al Vencimiento.....	101

5.2 El Factoraje Como Técnica de Prestación de Servicios Especializados...	102
a) De Custodia, Administración y Gestión de Cobranza de Cartera.....	103
b) De Contabilidad, Consultoría y Análisis de Crédito.....	106
5.3 Ventajas y Desventajas del Factoraje Financiero.....	107
5.4 Derechos y Obligaciones de las Partes que Intervienen.....	110
5.5 Modernidad del Estado Mexicano, Ante el Surgimiento del Factoraje Financiero, que Incentiva el Desarrollo Económico Nacional.....	114
Conclusiones.....	117
Bibliografía.....	120
Legislación Consultada.....	123
Otras Fuentes.....	124

INTRODUCCIÓN

Ante el crecimiento agigantado de mecanismos tendientes a procurar el desarrollo del país y en general de la economía nacional, como procuración y retos actuales del Estado Mexicano, han surgido diferentes tipos de instituciones, sean éstas 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, el Estado interviene y 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 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 tiempo antes de ésta regulación, de hecho existía y se practicaba con gran éxito.

Tal reglamentación se da en virtud de que prestan un importante servicio de apoyo financiero a la pequeña y mediana industrias que no tienen fácil acceso al crédito, pero que mediante la enajenación de sus derecho de cobro, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones.

El factoraje financiero es una operación de financiamiento en virtud de la cuál, una empresa dedicada a la proveeduría de bienes y servicios, cede sus cuentas por cobrar a una empresa de factoraje, a cambio de un alto porcentaje de efectivo. Esto evita al empresario tener improductivo un capital que, por el contrario, siempre está en circulación.

En vista de lo anterior, no cabe duda que el factoraje desempeña un papel muy importante dentro del sistema Financiero Mexicano, debido a que permite a los pequeños y medianos empresarios contar con fuentes alternativas

de financiamiento que substituyan al crédito bancario tradicional, al cual cubren tasas más altas de interés, y no todas llegan a tener acceso al mismo.

Es importante hacer notar que las empresas de factoraje financiero no son propiamente organizaciones auxiliares de crédito, como lo contempla la ley. Nosotros consideramos que no ayudan ni auxilian en la intermediación del crédito, sino que constituyen una forma especial de financiamiento, al igual que el arrendamiento financiero. Esto lo reiteraremos al analizar la legislación que las regula, sin dejar de estudiar la figura del factoraje en todos sus aspectos.

Asimismo, haremos énfasis en las ventajas que trae consigo el contratar con un servicio de ésta naturaleza, así como en la problemática por la que atraviesan actualmente con motivo de la legislación que las rige.

El reto del Estado mexicano, ante el surgimiento de las empresas de factoraje, es fomentar el desarrollo de éste tipo de servicios, para apoyar a miles de empresas, sobre todo micro, pequeña y mediana empresa, que no han tenido acceso a ellos, promoviendo el desarrollo y crecimiento de las industrias y empresas comerciales del país.

La finalidad del presente tema, pretende ser expositivo para el preocupado en ahondar en el problema, y pueda seguir haciendo aportaciones.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1 CONCEPTOS PRELIMINARES

En los tiempos actuales, no cabe duda que la compraventa financiada constituye un sistema indispensable para la adecuada gestión comercial. Sin un financiamiento accesible la producción y comercialización masiva de bienes y servicios se vería notablemente restringida.

De tal manera, que el crédito se ha erigido como elemento sustancial de la comercialización, brindando múltiples ventajas para la colocación de bienes y servicios en el mercado consumidor, sin embargo no por ello deja de estar exento de inconvenientes.

Tal vez la principal de las desventajas sea las limitaciones que tienen las propias empresas interesadas en financiar su producción, debido al escaso margen de crédito que pueden otorgar, además de que sobre ellos recaen todas las consecuencias y los riesgos de la insolvencia o demora en la cobranza. Todo ello favorece a que se implanten líneas de crédito flexible, amplias y de ágil otorgamiento.

Es por ello, que debe recurrirse a un tercero que con una organización especial y buscando una retribución también especial pero importante a través de los contratos en masa, pueden desligar a las empresas productoras y comercializadoras de la pesada carga de esperar el pago de las mercancías y, de ese modo, permitir que el cliente consolide su capital operativo.

Como consecuencia de esa necesidad nace el factoraje, cuyos matices tipificantes lo encuadran dentro de los contratos bancarios y financieros.

Es importante señalar que el buen desempeño de la actividad empresarial de un país no sólo está limitado al aspecto económico, sino también a los aspectos político y social. Por lo tanto, es necesario que los sujetos dedicados a dicha actividad tengan dentro de lo posible todos los elementos necesarios para poder llevarla a cabo de manera eficiente.

Bien sabemos, que en nuestro país las condiciones para la pequeña y mediana empresa no han sido las adecuadas en ciertos momentos, ya que como cualquier nación en el contexto mundial, hemos atravesado por circunstancias económicas, políticas, y sociales, verdaderamente críticas.

Uno de los elementos característicos de las crisis económicas es la inevitable escasez monetaria, la que consecuentemente trae aparejada la contracción en el otorgamiento del crédito, puesto que en tales circunstancias, éste se destina fundamentalmente a actividades nacionales prioritarias. Es entonces que sectores como el empresarial se encuentran en una difícil situación para obtener liquidez.

Además de ello, en tales momentos críticos, las tradicionales fuentes de financiamiento incrementan aún más sus controles y requisitos, encareciendo con ello el escaso crédito otorgado. Es por ello que los empresarios se han ocupado en buscar y encontrar nuevas herramientas de financiamiento para que, en momentos críticos de escasez les provean de manera inmediata de la vital liquidez monetaria, que además les protege de los entornos inflacionarios que comúnmente traen aparejados los tiempos de crisis.

Esta búsqueda empresarial ha generado la creación de diversas alternativas financieras que van desde el depósito de ahorro a la colocación de instrumentos en el mercado de valores, hasta figuras tan novedosas y ágiles como es el “factoraje financiero”.

En términos generales y de manera preliminar, podríamos decir, que el Factoraje Financiero como contrato puede ser definido como: acuerdo de voluntades por el cual una sociedad mercantil especializada (Factor) se obliga a adquirir de un comerciante, las cuentas por cobrar generadas del tráfico mercantil, asumiendo o no el riesgo del pago.¹

Factoring (Factoraje) es el nombre que ha recibido la operación y la técnica que han desarrollado ampliamente en el sistema anglosajón, los Factores (Factors), y sus clientes generalmente empresas con ventas al público y que otorgan plazos para el pago de dichas operaciones.

A pesar de la corta existencia legal de las empresas de “Factoraje Financiero”, estas han demostrado ser una excelente herramienta para el

¹ Zavala Rodríguez, Carlos J. Código de Comercio Comentado, Tomo V. México D.F. p. 334.

empresario, en virtud de los servicios adicionales que presta a sus usuarios tanto en el territorio nacional como en el extranjero, incluyendo por supuesto el financiamiento.

No obstante que cada día se recurre más a este tipo de empresas, éstas no han tenido la suficiente difusión y conocimiento dentro del sector financiero, hecho que se demuestra con la escasa o nula bibliografía no sólo con respecto a ellas sino sobre su participación en el sector financiero. Se adolece de un casi total desconocimiento de sus funciones, las cuales son por demás importantes en el actual contexto económico.

Sin embargo, el Estado Mexicano, consciente de la cada vez mayor importancia que han venido adquiriendo las empresas de “factoraje financiero”, en el contexto de la pequeña y mediana empresa, como más adelante se precisará, las ha estado fomentando y apoyando, aunque no con el empuje y determinación que requieren.

El factoraje financiero, como alternativa financiera a corto plazo, ayuda a la empresa usuaria a obtener capital de trabajo, reduciendo con ello su propio ciclo económico y reactivando en consecuencia su economía interna.²

Al contar con tal liquidez le es posible optimizar sus vitales recursos, permitiéndole un amplio margen de acción, y con ello la posibilidad de realizar otras actividades, como por ejemplo, la planeación, la apertura y penetración de nuevos mercados, el desarrollo e incorporación de nuevos productos, etc.

A pesar que en la práctica el factoraje señala diferencias en su operatividad, la doctrina en general ha elaborado una noción uniforme del mismo, que lo caracteriza como contrato autónomo, cuya función económica y objeto determinante revisten individualidad propia.

Históricamente el Factoring o factoraje, no fue una actividad de alcances financieros, Sus antecedentes lo único que señalan son el cumplimiento de una actividad realizada por el “factor”, que consistía en una mera representación de un comerciante o mercader, gestionando en su nombre los asuntos propios del negocio.³

² Adame Garduño, Roberto F. El Factoraje Como Alternativa Financiera, México, 1998. p. 9.

³ Motilla Martínez, Jesús, “El Factoraje Dentro del Marco Tradicional del Crédito en México”. Revista Jurídica Universidad Iberoamericana, No. 13. Tomo II. México D.F. 1981. p. 684.

Por lo expuesto, creemos conveniente, antes de pasar a analizar el factoraje como institución financiera, desligar perfectamente los antecedentes y orígenes de los Factores regulados en el Código de Comercio Mexicano y el Factoraje Financiero, concebido y regulado por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, cuyo concepto moderno es en su origen anglosajón; ya que, es fundamental advertir la diferencia existente en las funciones y facultades de personas o instituciones que reciben un mismo nombre, aunque con actividades totalmente distintas.

El concepto moderno del “factor” (relacionado con la técnica del Factoraje), es en su origen anglosajón.

1.2 DEFINICIÓN DEL FACTORAJE

Una vez determinados los conceptos preliminares, trataremos de dar una definición sobre el factoraje, considerado como alternativa de financiamiento y de prestación de servicios especializados.

Históricamente el factoraje, no fue una actividad de alcances financieros. Sus antecedentes los único que señalan son el cumplimiento de una actividad realizada por el factor, consistente en una mera representación de un comerciante o mercader, gestionando en su nombre los asuntos propios del negocio.

El concepto moderno del Factor (relacionado con la técnica del Factoraje financiero), es en su origen anglosajón. Como complemento de lo anterior y para efectos del presente trabajo, al referirnos al factor estaremos hablando del sujeto que desarrolla de manera profesional el factoraje financiero.

En cuanto a la definición etimológica del vocablo debemos recordar que el factoraje proviene de las voces latinas “facio” y “facere”, que significan respectivamente “hacer” y “el que hace”; de estos vocablos se deriva el término anglosajón “factoring”, que en nuestro idioma ha sido traducido como factoraje financiero.

El Diccionario de la Real Academia Española, lo define como “el agente comercial encargado de hacer compras o ventas entre comerciantes,

apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante o para auxiliarle en los negocios”.⁴

El artículo 309 del Código de Comercio considera que son factores: **“aquellos 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 principales de los mismos”**.

Señalaremos que el concepto que da el Código de Comercio, es totalmente distinto a la figura jurídica del Factoraje Financiero, regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y que más adelante haremos un estudio comparativo para evitar confusiones entre ambas figuras, que a pesar de tener un mismo nombre realizan actividades distintas, aunque por los antecedentes históricos el segundo deriva del primero, por la evolución que tuvo en el sistema anglosajón.

A su vez, el diccionario Jurídico Mexicano menciona al respecto del factoraje que “es el contrato mediante el cual el factor adquiere cuentas por cobrar de un comerciante a cambio de un valor o precio determinado, asumiendo el riesgo crediticio de los papeles adquiridos en función del crédito otorgado”⁵

Una definición tradicional o generalmente aceptada y que al menos toma en cuenta los tres aspectos que conforman su naturaleza moderna, como lo es, lo financiero, lo contable y lo administrativo, podría ser la siguiente:

El factoraje es un acuerdo por medio del cual el factor realiza la función de crédito y/o cobranza a favor de una empresa o comerciante, o compra en firme cuentas por cobrar originadas por operaciones de compraventa de mercancías o derivadas de servicios, sin recursos por pérdidas y ofreciendo además a su usuario, otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera. Es decir, ofrece servicios de crédito garantizado y financia capital de trabajo sobre cuentas por cobrar que adquiere de su cliente.⁶

⁴ véase “Factor”. Real Academia Española de la Lengua. *Diccionario de la Real Academia española*, t. III, Madrid

⁵ véase “Factoraje”. *Diccionario Jurídico Mexicano*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Tomo IV. México, 1983

⁶ Motilla Martínez, Jesús, op. cit., nota 3. p. 685.

También se ha definido como: “el factoring moderno es un convenio continuo mediante el cual una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de su cliente y compra sus facturas en el momento que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de no pagarse; como consecuencia de estas relaciones, la sociedad de factoring asume otras obligaciones (generalmente de naturaleza financiera o documental) a favor de sus clientes”⁷

En idéntica tesitura se ha dicho que “el factoring consiste en una actividad de cooperación empresarial que tiene por objeto, para el factor (entidad financiera) la adquisición firme, a los productores de bienes o prestadores de servicios, de los crédito de que sean titulares contra sus compradores o deudores, garantizando su satisfacción y prestando servicios complementarios de contabilidad, estudio de mercado, investigación de la clientela, asesoramiento e información, etc., a cambio de una retribución, a los que puede agregarse una posibilidad de financiación mediante anticipos con devengo de intereses”⁸

A título ilustrativo, se ha definido el factoraje como un convenio de efectos permanentes establecido entre el contratante y el factor, según el cual aquél se compromete a transferir al factor todas o partes de las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deuda, garantizando el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija o mediante deducción de sus gastos de intervención.

Por su parte Eduardo Villegas y Rosa María Ortega no define el factoraje, pero si hacen referencia a la actividad de una empresa que se dedica a ello: “ésta –factor- compra a un cliente –cedente- , que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera –clientes, facturas, listados contra recibos, etc.-, después de hacerle un estudio de crédito. El cedente debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor. El objetivo claro de esto es lograr liquidez: un aumento en el capital de trabajo”⁹.

⁷ Phelps, Clyde W., *The Role of Factoring*, Baltimore, 1961. p. 28. cit. por. Boneo Villegas, Eduardo J. *Contratos Bancarios Modernos*. Argentina, Editorial Abeledo Perrot. 1984. p. 161

⁸ Roca Guillamón, Juan. *El Contrato de Factoraje y su Regulación por el Derecho Privado Español*, Madrid, 1977. p. 17

⁹ Villegas H. Eduardo y Ortega O. Rosa María. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*, México, Editorial Pac. 1990. p. 125

Como puede apreciarse es el factoraje financiero un método para financiar las cuentas por cobrar bajo el cual una empresa vende sus cuentas por cobrar a una institución financiera llamada factor.

También se ha intentado definir al factoraje como “ el contrato por el cual una entidad financiera se obliga frente a una empresa a adquirirles todos los créditos que se originen normalmente y de una manera constante en su negocio por venta de mercaderías durante un periodo de tiempo expresamente convenido, pero pudiendo reservarse la facultad de seleccionar esos créditos y abonar por los mismos un precio fijado mediante una proporción establecida sobre su importe y a prestar determinado servicio, quedando los riesgos del cobro a cargo de la entidad financiera”¹⁰

Las definiciones cubren lo versátil de la figura, y así el factoraje será un convenio y se desarrollará utilizando técnicas modernas. Es y será un proceso de alternativa y prácticas para los industriales y comerciantes que quieren obtener liquidez, mediante la sesión de sus cuentas por cobrar, obteniendo de esa manera capital de trabajo

La actividad de las empresas de factoraje así está definida por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito –Art., 45, Fracc. I: “el celebrar contratos de factoraje financiero entre ellas y sus clientes, los cuales pueden ser persona físicas o morales dedicadas a actividades empresariales, y en los que la empresa de factoraje adquiere de los segundos derechos crédito relacionado con la proveeduría de bienes y/o servicios”.

Para Mario Bauche “el factoraje es un contrato mediante el cual el factor adquiere cuentas por cobrar de un comerciante, a cambio de un precio, asumiendo el riesgo crediticio de los créditos adquiridos”¹¹

Como bien se aprecia en los párrafos precedentes, aunque es variada la gama de definiciones todas coinciden en lo sustantivo, y de las que a manera de síntesis, se puede concluir que el factoraje financiero es la operación celebrada mediante contrato entre intermediarios financieros previamente autorizados, denominados empresas de factoraje financiero y personas físicas o morales dedicadas a la industria o el comercio (usuarios del servicio o

¹⁰ Linares Bretón, Samuel F. Factoring; Un Nuevo Contrato Bancario y Financiero, La Ley, Tomo. 137, Sección Doctrina. p. 1003.

¹¹ Bauche Garcíadiego, Mario. Operaciones Bancarias Activas, Pasivas y Complementarias. 4ª. edic. México, Editorial Porrúa. 1981. p. 272.

cedentes), con el objeto de que la empresa de factoraje adquiera o compre derechos de crédito vigentes al cliente, cedente o usuario, y en la que el factor debe realizar tanto la función de crédito hacia el cedente como la cobranza de las cuentas transmitidas, además de otra serie de servicios complementarios conexos.

En otros términos se ha conceptualizado el factoraje como aquel contrato “por el cual un empresario conviene que una entidad financiera le adquirirá todos los créditos provenientes de la explotación normal de su empresa hasta una suma determinada y por un tiempo expresamente convenido, asumiendo los riesgos de sus cobros y reservándose el derecho de seleccionar dichos créditos, obligándose así mismo a prestarle la asistencia técnica necesaria para un mejor desarrollo del contrato. En contra prestación el empresario se obliga a abonar una comisión en forma proporcional a los capitales adelantados”¹²

En nuestro país se ha considerado que el factoraje es el contrato mediante el cual, una empresa especializada denominada factoraje, presta el servicio de colaboración de asistencia técnica o financiera a otra empresa comercial o industrial, obligándose la primera mediante un precio determinado, de prestación del servicio, a adquirirle una determinada masa de créditos que tuviere la otra por su actividad empresarial en relación a terceros y durante un lapso determinado de tiempo.

De todas las definiciones señaladas es posible extractar la descripción esquemática del desarrollo de la operación del factoraje. Como puede apreciarse, se trata de un conjunto de servicios prestados por una empresa especializada para atender financiera y administrativamente la cartera de deudores de la empresa cliente, por un precio cierto oportunamente estipulado.

El factoring importa una técnica de financiación que transforma los créditos a cobrar -documentados- por el cliente en efectivo, incrementando el índice de liquidez correspondiente¹³

Configura un sistema de financiamiento de modalidades muy importantes, entre ellas, la de la compra por los bancos de las cuentas por

¹² Boneo Villegas, Eduardo J. ob. cit., nota 8. p. 162.

¹³ Idem.

cobrar y su pago al contado, sin responsabilidad en los resultados para el vendedor.¹⁴

Con el factoraje, la empresa cliente puede obtener apoyo económico sin otra garantía que sus reales perspectivas de venta, ya que la asistencia financiera es otorgada por el factor en función de la situación económica patrimonial de los compradores del cliente y de su respectiva capacidad de pago. Así mismo puede convertir el activo exigible en activo disponible.

En principio, el factoraje pareciera no ser importante para las grandes empresas, las cuales cuentan con gran capacidad económica, lo que les permite descontar con toda facilidad sus papeles comerciales y negociables; pero por los servicios adicionales que presta, pudieran serle de mucha utilidad, sobre todo la investigación crediticia de cliente nuevos, la custodia, gestión y cobranza de los créditos, ahorrándole con ello costos en estas áreas; por lo que respecta a la pequeña y mediana empresa, el factoraje pareciera potencialmente apto para apoyar a éstas empresas en pleno crecimiento y expansión, ya que su capacidad económica es reducida y tienen ciertas dificultades para acceder a fuentes de financiamiento tradicional.

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

El factoraje en nuestro país, jurídicamente había sido una figura 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 hace mucho tiempo antes de esta regulación, de hecho existía y se practicaba con gran éxito.

¹⁴ Bauche Garciadiego, Mario. ob. cit. nota 12. p. 291.

1.3 CARACTERÍSTICAS

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 estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes de los mismos.

La figura del factor tiene dos características: la estabilidad y la amplitud de su poder, así lo señala el maestro Rodríguez Rodríguez.¹⁵

De acuerdo al artículo 319 del Código de comercio, 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 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.

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 dirigiéndolas. Artículo 310 del Código de Comercio.

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 ellas cedidas, servicio que se presta en virtud de un contrato, obteniendo por ello una remuneración.

Las empresas de factoraje financiero tienen características peculiares que no se encuadran 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 Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares del crédito.

Los servicios ofrecidos por estas empresas son enormemente atractivos para cualquier industria, pues su especialización constituye un sistema

¹⁵ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Tomo. I. 16ª. Edi. México, Editorial Porrúa. 1982. p. 223.

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 los productores de bienes o prestadores de servicios, 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 encuentran 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 contra recibos, 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.

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

El Diccionario de la Lengua Española señala que “CRÉDITO” viene del latín *creditum* que significa “derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, comúnmente dinero”¹⁶

En el campo de las relaciones jurídicas se dice que “media el crédito cuando en un contrato bilateral se difiere en beneficio de una de las partes, el cumplimiento de la obligación”¹⁷

¹⁶ Giorgana Frutos, Víctor Manuel. Curso de Derecho Bancario y Financiero. México. Editorial Porrúa, 1984. p. 11.

Joaquín Rodríguez Rodríguez, dice que: “el crédito consiste en la transmisión actual de propiedad por el acreedor a favor del deudor para que la contra partida del deudor al acreedor se efectúe posteriormente”.¹⁸

Es posible considerar como elementos del crédito, en primer lugar, la existencia de ciertos bienes, el plazo y 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 a favor de quienes necesitan el auxilio del capital ajeno para producir.

Cuando el crédito es prestado por Instituciones de Crédito, se da la intermediación bancaria, misma que el artículo 2 de la Ley de Instituciones de crédito establece: **“se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los 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 requieran.

Francisco 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 a favor de la contraparte, que indirectamente implica un desembolso de dinero, por un determinado tiempo

¹⁷ Moreno Casteñada, Gilberto. La Moneda y la Banca de México. 1ª. Guadalajara, Jalisco. Editorial Imprenta Universitaria. 1985. p. 141.

¹⁸ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. ob. cit. nota 16. p. 11.

con obligación de restitución del equivalente, a término diferido, a cargo de la otra parte, y siempre con una contraprestación.”¹⁹

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 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 definido 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 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.

¹⁹ Messineo, Francesco. Manual de Derecho Civil y Comercial, Traducción de SENTIS MELENDO, Santiago. Tomo IV. Relaciones Obligatorias Singulares. Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa-América, 1971. p. 126.

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 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 a 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, interviniendo así 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, administra 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 éstas las comprará de acuerdo a la calidad de las mismas, 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 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, 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.

CAPITULO II

ANTECEDENTES Y REGULACIÓN JURÍDICA DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO

2.1 LA FIGURA DEL FACTORAJE EN EL DERECHO ROMANO

En el año 240 antes de Jesucristo, aparece en Roma el más claro antecedente de la figura jurídica contemporánea del factor, el llamado Institor. En esa época, el amo ponía a un esclavo al frente de un comercio, autorizándole de una manera general a hacer todos los actos que se relacionen con él, los terceros que contrataban con el esclavo estaban reputados como habiendo contratado con el amo, y el pretor les dio contra él la Acción Institoria, pero en el límite de las operaciones comerciales que el comitente había autorizado.

Por lo que se concluye que la figura jurídica del Factor, no pertenece a la modernidad; ésta se remonta a la época clásica de Roma, donde existía la figura del Institor, que Domicio Ulpiano nos define como: “Instor est qui tabernae locove ad emendum vendendumve paeponitur. Et institor appellatus est ex eo quod negotio gerendo instat, nec multum facit tabernae sit praepositus an cuilibet negotiationi”¹. (Es factor el que se pone al frente de una tienda o despacho de compras o de ventas, y le llamamos Institor porque aplica su actividad al manejo y dirección del mismo comercio, importando poco que sea una tienda lo que regentee, u otra negociación cualquiera).

De la anterior definición podemos concluir que la nota característica del Institor es que regenteaba una negociación a nombre de otra persona o en otras palabras, que el Institor era un dependiente puesto por el principal de la tienda o local para comprar o vender en nombre de este último.

¹Ulpiano, L. 1. 12. d., de exerc. Act., XIV. 1: praepositio certam legem dat contrahentibus...-Ad. L. 5.11. D., de instit act., XIV. 3. cit. por PETIT, Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. México, D.F. Editorial Porrúa. 1985. pp. 478 y 479

Domicio Ulpiano (170-228), ocupó importantes puestos en el gobierno romano siendo uno de los colaboradores favoritos del emperador Alejandro Severo. Tuvo una gran producción jurídica, misma que le sirvió de base para la redacción del digesto (533). Sin embargo, fue asesinado frente al emperador, en un motín nocturno de militares inconformes con algunas medidas económicas que habían sido inspiradas por el jurista.

En la Roma Clásica, sucedía con frecuencia que un jefe de familia ponía a su esclavo o a su hijo bajo potestad, a la cabeza de un comercio. El tercero que contrataba con este encargado o Institor, no tenía en contra de él más que un derecho ilusorio, puesto que el esclavo no se obligaba civilmente por el contrato, y el hijo de familia que si quedaba obligado contractualmente, carecía de bienes propios.

Por otra parte, el tercero contratante no podía obrar en contra del Pater Familias en caso de incumplimiento, porque un Allieni Juris no obligaba al jefe de familia; pese a que este último, era el que había autorizado tácitamente al Institor a realizar todos los actos relativos al comercio, por lo que muy a menudo los terceros sólo trataban con el esclavo en consideración al dueño; era pues equitativo que el Pater Familias quedará obligado por los contratos del Institor; así lo implemento el Pretor.

Permitió al tercero, convertido en acreedor, en virtud del contrato celebrado con el Institor, ejercitar contra el jefe de familia la acción nacida del contrato bajo el nombre de Acción Institoria. Esta se aplicó en todos los casos de mandato, sin importar si el Institor era esclavo u hombre libre.

Papiniano es el primero que admitió esta solución y así permitió al tercero convertido en acreedor, obrar contra el paterfamilias o mandante, ejercitando la Acción Institoria Utilis o Cuasi-Institoria.

Era obvio que el tercero contratante, podía resultar deudor de la relación jurídica celebrada con el Institor, y en este caso, la evolución fue semejante. En un principio, el mandante no tenía acción contra él, y únicamente podía hacerse ceder la acción del mandatario. La equidad exigía que se tuviera esta cesión por realizada, y que el mandante pudiera ejercer Utilitatis Causa, contra el tercero, la acción nacida del contrato; y en éste sentido evolucionó el Derecho Romano.

En conclusión, el tercero acreedor podía obrar contra el mandatario directamente, por la acción Quasi-Institoria o en contra del mandante. Y viceversa si era deudor, podía ser perseguido ya directamente por el mandatario, o bien Utilitatis Causa por el mandante. Pero sin embargo, no podía ejercitar ni sufrir las dos acciones.

Estas acciones, concedidas por el pretor, podían ser ejercitadas pero sólo en el límite de la operaciones comerciales que el mandante había

autorizado. Estas acciones eran perpetuas y se daban in solidum, por la totalidad de la deuda.

“Cuando se trataba de un hombre libre, el tercero podía escoger entre la Actio Adjectitiae Qualitatis contra el comitente o la acción directa contra el mandatario, que siendo capaz, se obligaba así mismo”²

Es hasta fines de la época clásica, cuando disminuye la cantidad disponible de esclavos, que los empleados libres empiezan a obligar con sus actos jurídicos a sus patrones, lo que dio origen a la representación directa. Y sólo hasta el Derecho Justiniano encontramos el principio de que los terceros de buena fe podían fiarse de las apariencias creadas por los representados. En las Institutas se establece que un tercero podía pagar válidamente a un cobrador empleado de su acreedor con anterioridad, aunque esta relación hubiere terminado, sin haber cumplido el acreedor con la obligación de avisar a su deudor, sobre dicha terminación.

Esta figura Romana recibió el nombre de Praepositura Institoria, la cual es asimilada por la legislación medieval y española, y es en esta última, en la cual el vocablo Factor aparece por primera vez en una pragmática firmada por Carlos I, en Bruselas en 1549.³

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

- a) El oficial que en las indias recaudaba las rentas y tributos en especie 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 de las indias, y la recaudación de impuestos que gravitaban sobre el comercio de ultramar;
- c) El dependiente del Comisarios de Guerra o del Asentista, destinado a la distribución de víveres entre la tropa, fue denominado Factor de provisiones.

Actualmente, en el Derecho Español, y conforme al artículo 283 del Código de Comercio en vigor, el gerente de una empresa o establecimiento fabril o comercial por cuenta ajena, autorizado para administrarlo, dirigirlo y

² Petit, Eugene. ob. cit. Nota 24. p. 490.

³ Ibidem p. 508.

contratar sobre las cosas concernientes a el, con más o menos facultades, según haya tenido por conveniente el propietario, tendrá el concepto legal de factor, y le serán aplicables las disposiciones contenidas en ésta sección.

2.2 EL FACTORAJE EN EL SISTEMA ANGLOSAJÓN.

Solo en sus comienzos, en el siglo XIV, tuvo alguna semejanza el Factor Ingles con nuestros Factores, y esto fue porque los ingleses para vender sus productos en la colonias, nombraban Factors o gerentes propiamente hablando, pero con la peculiar característica que estos auxiliares de ventas asumían la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban en la ventas que llevaban a cabo.

La semejanza entre estos Factors y los Intitores romanos, aparece solamente en la función que ambos desempeñaron al frente de una negociación ajena, como auxiliares del comerciante. Por lo que hace a la diferencia, encontramos en el factor ingles una responsabilidad personal, como resultado del otorgamiento de crédito que éste concedía a sus clientes.

Esta modalidad vendrá a ser la característica más importante para distinguir al factor ingles del factor mexicano y su antepasado común, el institor romano.

Si bien es cierto que entre el factor ingles y el factor mexicano existe identidad en cuanto al nombre, por provenir ambos vocablos de una misma raíz latina y, sin embargo, de ser también semejantes en sus funciones, encontramos la diferencia importantísima de la responsabilidad por el crédito, característica propia del factor ingles.

Hemos de señalar que el factor, surge como intermediario comercial en Inglaterra a fines del siglo XV y principios del XVI, en el comercio textil que los mercaderes de Londres practicaban con las colonias de ultramar y en especial con las colonias de América. Las empresas textiles y en particular la Blackwell Hall de Londres al sentir la necesidad de conquistar el mercado americano adelantaron a sus principales puertos, comerciantes que recibieron el nombre de Factors para que se encargaran de la colocación de sus productos en la plaza.

A medida que esos factores vendían los productos enviados desde Londres, y como otorgaban facilidades para el pago, sobre la base del conocimiento que habían adquirido acerca de la situación patrimonial de los compradores, 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 lo créditos incobrables.

De esta manera, el exportador inglés que desconocía la plaza podía vender sus productos sin los temores propios del que vende sin saber la solvencia de su comprador a crédito y, además, percibía el precio sin tener que esperar el cumplimiento de los plazos otorgados para pagar.

Los comerciantes y manufactureros ingleses encargaron a sus factores, 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 factores se traduciría a en mayor independencia, tendiendo a desaparecer la función de meros representantes para convertirse en agentes independientes auxiliares del comercio en general.

Además de lo anterior, 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.

Nos atrevemos a decir que es en este momento, precisamente, cuando nace la institución jurídica denominada Factoring, como típica operación de financiamiento. 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 principales.

Sin embargo, el Factor que en un principio era un distribuidor exclusivo, ya que, la mercancía le era enviada directamente a él, se tuvo que adaptar a un nuevo mercado, en el cual la mercancía era elaborada en América y ya no en Europa, por lo que perdió el monopolio de distribuidor que antes ostentaba. Además, estas nuevas fabricas americanas crearon sus propios departamentos de ventas para la distribución de sus productos en todo el país, con lo cual, dichos departamentos se apropiaron de una de las principales funciones del Factor.

Con todo lo anterior, desapareció la dependencia que tenía el fabricante del Factor que era su único canal de ventas, dando pie a que estos últimos por su parte, se convirtieran en organizaciones especializadas que prestaban servicios de crédito.

Desde ese momento, los fabricantes consultaban al Factor únicamente para determinar los créditos de sus clientes, con lo que este último se convirtió gradualmente en su consejero de crédito, que además, garantizaba comprando las cuentas por cobrar de los fabricantes, el posible no pago de los compradores, por operaciones previamente aprobadas por él.

Las tradicionales funciones del factor, que eran el almacenaje y la venta de productos europeos, perdieron interés para los fabricantes americanos porque estos 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 mercancías.

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.

Otro elemento determinante en el desarrollo del Factoring, es la innovación del sistema manufacturero creado por Henry Ford, a través de la sociedad de producción en masa, sin embargo, también creó el problema de cómo dar al americano con ingresos medios el poder de comprar estos productos. La solución consistió en el sistema de compras a plazo y de esa manera la gran mayoría de los consumidores podían adquirir cualquier producto y usarlo por el tiempo que fuera, mientras estuviera pagando por él. Como consecuencia de ello, muchas compañías financieras adelantaban

fondos contra facturas o contratos que comprometían la venta de bienes de consumo duradero. De esta forma financiaban a los productores, otorgándoles liquidez inmediata.

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.

En síntesis, “el factorante (sic) ya deja la gestión comercial de representante y de descuento local de mercancías, para hacer efectivas las facturas renovadas de las operaciones comerciales del facturado (sic), asumiendo el riesgo de la posibilidad de no pago y también anticipando en ciertos casos el importe de las facturas, a esto se le llama ‘Factoring Old Line’⁴.”

A principio del presente siglo, en tanto que el Factoring Old Line refinaba sus técnicas de servicio, aparece un importante fenómeno que viene a revolucionar la actividad del factor: la compañía financiera de descuento. A diferencia de aquella, esta empresa carece de relación alguna en lo tocante a la garantía del crédito. Además, se abstendrían de realizar compras recibiendo cuentas y mejor aún, no asumían el riesgo del crédito. Esto es el único interés de estas corporaciones, la intermediación financiera.

La compañía financiera de descuento tenía como particularidad, el proveer al cliente de un crédito revolvente, contra los colaterales (tangibles: bienes de consumo, plantas, equipo; e intangibles: títulos, documentos, cuentas de crédito o derechos), de las cuentas por cobrar o de los inventarios.

Otra característica de este tipo de empresas, es que no se notifica al cliente que las facturas recibidas han sido transmitidas a una tercera persona. Esto trae como consecuencia, que si el acreditado no realiza correctamente el pago de las facturas, la pérdida sería en detrimento de él mismo y no de la compañía financiera.

En este sentido, en 1905, en la ciudad de Chicago, Illinois, en los Estados Unidos de América, se lleva al cabo por primera vez una operación de “Factoring” con recurso. Adelantándonos un poco, esta modalidad del servicio

⁴ Acosta Romero, Miguel. Derecho Bancario., 4ª. Edi. México. Editorial Porrúa. 1992 pp. 736 y 737

que presta el factor, consiste en que la persona cedente de los derechos de cobro se hace responsable, por una parte, de la existencia y legitimidad de las facturas; y por otra parte, del riesgo de insolvencia o morosidad del deudor principal.

En 1930 y como consecuencia de la “gran depresión” en los Estados Unidos, los Factors que se hallaban dispersos se vieron obligados a consolidarse y adoptar cambios radicales en su organización financiera. El bajo nivel de las ventas textiles redujo el ingreso del Factoring y el alto nivel de quiebras en las negociaciones mercantiles, ocasionó altas pérdidas en los créditos, fuera por completo de lo normal. Además las compañías financiadoras de ventas adquirieron el control de los más importantes ‘Factors’, en un esfuerzo tendiente a usar con provecho sus dineros ociosos y los capitales encajados en ellas por los bancos comerciales a muy bajo interés.⁵

A partir de la Segunda Guerra Mundial, el desarrollo del comercio nacional e internacional ha traído como consecuencia la demanda de técnicas especializadas de Factoring, en países como Inglaterra, Bélgica, Suecia, Dinamarca y Suiza. Asimismo, algunas compañías de Factoring han constituido sucursales en ultramar con el objeto de dirigir negocios en países extranjeros; en tanto que otras establecieron metas conjuntas con socios europeos.

Un detalle curioso, es el hecho de que el “Factoring” ha completado un ciclo. Es decir, en los días de la colonia, el “factor” manejaba la importación de bienes procedentes de Europa; posteriormente, hay un periodo en que los “Factors” se concentraron en bienes y productos domésticos, finalmente, en la actualidad, muchas empresas han reiniciado el financiamiento y dirección de ventas de grandes cantidades de mercancía manufacturada en Europa y Asia.

Podríamos concluir afirmando que el “Factoraje Financiero” ha contribuido enormemente al desarrollo de la economía norteamericana y en general de los países que lo han adoptado.

Por lo que hace a su regulación, para el año de 1923 se aprueba la cesión de deudas, para cuya validez se requería notificar al deudor, posteriormente se hizo indispensable que la citada cesión se hiciera por

⁵ Bauche Garciadiego, Mario. ob. cit. nota 12, p. 304

escrito, eliminando el requisito de la notificación, encontrándose el antecedente en una norma jurídica del Estado de Massachussets, que prescribía la validez de la cesión sin la notificación, dejando a salvo los derechos de otro cesionario que obrando de buena fe, hubiera recibido el pago del adeudo.

Otros estados de la Unión exigían en sus ordenamientos que la cesión fuera registrada en un organismo público, pero más tarde, se hizo costumbre que la notificación se le hiciera al deudor en las mismas facturas.

Vista la importancia del factoraje en la economía de los Estados Unidos de América, y la gama de normas jurídicas que lo regulaban, se hizo indispensable la unificación de éstas para la solución de la problemática que la figura encierra. En el año de 1954 se dictó el Uniform Commercial Code, cuya aplicación se limitaba al Estado de Pennsylvania, pero que nada impedía que fuera tomado por otros estados de la Unión, tal como sucedió. Dicho ordenamiento representa la piedra angular de la seguridad jurídica que la figura tiene en ese país, encontrando todo lo correspondiente en la sección 9^a de esa ley.

Con toda la seguridad jurídica que brinda la ley en comento, no resulta extraño que la década de los años cincuenta haya sido de gran auge para las empresas de Factoraje, creciendo a tal grado que para el año de 1962 se funda en Suiza el “International Factor”, siendo éste un holding cuya finalidad era crear este tipo de empresas en el llamado viejo continente⁶.

De este modo nacen las cadenas de Factoraje que permitirán la prestación eficiente de estos servicios a nivel internacional, siendo las más importantes: Factory chian Internacional; W. E. Factoring y la Internacional Factor⁷.

En lo que corresponde a la regulación del Factoraje, se señala que cuando éste se comenzó a aplicar en los Estados Unidos de América, no se contaba con disposiciones legales al respecto, siendo hasta 1823 y 1885 en que se dictaron algunas normas que arrojaron como resultado el oficializar las funciones de quienes se dedicaban a tal actividad comercial. El Estado de

⁶ Etcheverry, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico. Tomo. I, Buenos Aires. Editorial Astrea, 1991 p. 197.

⁷ Bollini Shaw Carlos y Eduardo J. Boneo Villegas. Manual para Operaciones Bancarias y Financieras. 3^a edic. Buenos Aires. Editorial Abeledo-Perrot. 1990. p. 366.

Nueva Cork es uno de los pioneros en la regulación del Factoraje, ya que para el año de 1911 contaba con la New York Act, que se ocupa de normar las relaciones entre las partes en este negocio. Esta regulación se modifica en los años de 1935 y 1945. El Uniform Commercial Code tiene aplicación en toda la Unión Americana, excepto en el Estado de Luisiana⁸.

Como se observa de lo expuesto, si bien es cierto que en Inglaterra se presenta la gestación de ésta figura, también lo es que en los Estados Unidos de América esta semilla encuentra el terreno propicio y las condiciones necesarias para crecer y dar frutos, los cuales han sido exportados a la mayoría de los países.

Es importante señalar que la figura del “Factoraje Financiero” se ha ido adecuando a los diferentes países donde se práctica, tomando diferentes matices según el país donde se desarrolle. Por ejemplo, mientras en los Estados Unidos la importancia de la operación consiste en asumir los riesgos derivados del crédito por venta de mercancías por parte de las empresas de “Factoraje”, en otros países como Alemania la finalidad de esta figura estriba en la asistencia técnica, contable y administrativa que prestan los bancos, que son quienes celebran este tipo de contratos sin exclusividad operativa. Además, cabe señalar que en este país europeo, un porcentaje muy alto de sus operaciones de “Factoraje financiero” son de carácter internacional.

2.3 MARCO LEGAL

En los capítulos anteriores nos ocupamos del Factoraje Financiero en lo referente a sus antecedentes, concepto y características; ahora, es necesario introducirnos al marco legal que regula las operaciones de esta figura. Sin embargo, en virtud que el universo legal aplicable es demasiado extenso, procederemos a comentar las disposiciones jurídicas aplicables al Factoraje Financiero más relevantes.

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.

⁸ Perez Fontana Sagunto. “El Factoring”, Revista de Derecho Comercial y de la Empresa. Vol. 7, Nos. 31-33. Uruguay, julio-diciembre, 1994, Pág. 8

No es sino hasta julio de 1990, en la Ley de Instituciones de Crédito, donde se señala por primera vez, que es el sistema bancario mexicano, y que a la letra el artículo 3° dice: **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 deba considerarse como tal”⁹.

En la estructura del sistema financiero mexicano, la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta Secretaría ejerce sus funciones en lo que al sistema financiero se refiere a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y del Banco de México.

El sistema financiero podríamos decir que es, el conjunto de instituciones y organismos que generan, administran, orientan y dirigen el ahorro y la inversión dentro de la gran unidad político-económica que es nuestro país. Por otro lado, la Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 7-B, establece que el sistema financiero se compone, de las Instituciones de Crédito, de Seguros y Fianzas, de Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje Financiero de objeto limitado, que sean residentes en México o en el extranjero.

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 bolsa y sociedades de inversión, así como las organizaciones auxiliares del crédito”.

⁹ Acosta Romero, Miguel. ob. cit. nota 27 pp. 175-176

Por lo que puede apreciarse, y como bien lo señala el maestro Acosta Romero, no se da alguna definición de lo que es el sistema financiero mexicano, solo se limita a señalar que organismos lo integran.

a) CONSTITUCIÓN 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 las 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:

“ARTÍCULO PRIMERO.- Se deroga el párrafo quinto del artículo 28, de la Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos.

ARTÍCULO SEGUNDO.- Se modifica y adiciona el inciso a) de la fracción XXXI del aparato A del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos para quedar como sigue:

Artículo 123.....

A.....

XXXI.....

a) Ramas industriales y servicios.

21.....

22. Servicio de Banca y crédito

ARTÍCULO 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

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

ARTÍCULO SEGUNDO.- En tanto se expide 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 reglamentarias vigentes.

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

De acuerdo con la mocionada reforma llevada al cabo, el servicio de banca y crédito ya no es prestado exclusivamente por el Estado, ahora podrán participar particulares en la prestación del mencionado servicio. Por lo que respecta a la relación que esta reforma tiene con el tema a estudio, es preciso mencionar que el Factoraje Financiero fue reconocido por la autoridad federal como parte del sistema financiero mexicano, en enero de 1990, quedando regulado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, debiendo cumplir por lo tanto con ciertos requisitos establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para operar como empresa de Factoraje Financiero.

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 CRÉDITO

Rafael de Pina, describe a las organizaciones auxiliares del crédito como “aquellas entidades que realizan actividades que, sin ser bancarias, coadyuvan al mejor desarrollo de la actividad crediticia”¹⁰

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 hacendarías, para realizar una serie de actividades que coadyuven en la intermediación del crédito, aunque en particular no realizan en estricto sentido, operaciones de crédito”¹¹

Es preciso mencionar que el legislador no proporciona alguna definición de lo que son las organizaciones auxiliares del crédito, únicamente se limita a enumerar a aquellas que considera como tales.

No es sino hasta 1990, que el Gobierno Federal considero la inclusión del Factoraje Financiero en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), reformando este ordenamiento para agregar el Capítulo III-Bis, denominado “De las Empresas de Factoraje Financiero”¹², misma que fue reformada por disposición publicada en el mismo Órgano Oficial del 15 de julio de 1993.

Ahora bien, en esta Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su artículo primero, se establecen las normas que se encargarán de regular el establecimiento y funcionamiento de las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, aplicándose al ejercicio de las actividades que el mismo ordenamiento considera como auxiliares del crédito; sin embargo, en lo particular, tales organizaciones y actividades

¹⁰ De Pina, Rafael. “Diccionario de Derecho”. México, 1992. p. 391

¹¹ Acosta Romero, Miguel. Ob. Cit. nota 27. p. 696.

¹² véase. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990.

también se encuentran regidas por las disposiciones aplicables a cada una de ellas.

De acuerdo con este ordenamiento, y en su artículo 3º, se consideran organizaciones auxiliares del crédito las siguientes:

- a) almacenes generales de depósito;**
- b) arrendadoras financieras;**
- c) sociedades de ahorro y préstamo;**
- d) uniones de crédito;**
- e) empresas de factoraje financiero; y,**
- f) las demás que otras leyes consideren como tales.**

Dentro de estas últimas se contempla a las sociedades financieras de objeto limitado, las cuales se encuentran reguladas en la Fracc. IV, del Art. 103¹³, de la Ley de Instituciones de Crédito, y que en lo particular se rigen por las Reglas Generales a que se deberán sujetar las sociedades referidas en dicha fracción y artículo.

Para constituir y operar una empresa de Factoraje Financiero se requiere autorización expresa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con lo que una vez otorgada la nueva firma estará en posibilidades de utilizar las palabras identificativas “Organización Auxiliar del Crédito”. Artículo 7º, de la LOAAC.

En virtud que para su constitución, como persona moral, se considera como sociedad anónima; este tipo de empresas se deberá apegar a lo establecido para ellas en la Ley General de Sociedades Mercantiles, así como a las disposiciones emitidas por la dependencia hacendaria y demás organismos supervisores y reguladores procedentes, como lo es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tal es el caso de la determinación de los capitales mínimos necesarios (por ejemplo), para iniciar operaciones, los cuales deberán estar totalmente pagados, de acuerdo con las disposiciones de la mencionada Comisión.

De igual manera, el artículo 8º de la LGOAAC, señala que en el caso de que el capital social exceda del mínimo requerido, éste deberá estar pagado

¹³ véase. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 1994.

cuando menos en un cincuenta por ciento, siempre y cuando el importe de dicho porcentaje no se inferior el mínimo establecido.

Tanto el capital pagado como las reservas de capital deberán ser invertidos en operaciones propias del objeto de dichas empresas de Factoraje Financiero. De esta forma, el importe de las inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a oficinas, no deberá exceder del sesenta por ciento de ese capital pagado y reservas. Asimismo, la inversión en gastos de instalación tampoco podrá exceder del diez por ciento de dicho fondo, de acuerdo al artículo 45-P de la LGOAAC.

Por otra parte, las empresas de Factoraje Financiero podrán emitir acciones sin valor nominal, preferentes, o de voto limitado; sin embargo, si llegaren a existir más de una serie de acciones, se deberá indicar el porcentaje del capital social que corresponda a cada una de ellas.

En las acciones sin valor nominal se omitirá el importe del capital social, puesto que de esta forma se obtendría el valor nominal de cada una de ellas al dividir dicho capital social entre el número total de acciones.

La doctrina también señala que nuestra legislación reconoce las acciones sin valor nominal –impropias o de cuota-, puesto que su valor debe estar asentado en los estatutos sociales. Sin embargo, la carencia de una reglamentación uniforme en cuanto a las acciones sin valor nominal ocasiona un conflicto con otras disposiciones, lo que puede dar lugar a que en determinada sociedad se acuerde la emisión de una serie de acciones sin valor nominal existiendo simultáneamente otras series que si mencionan su valor. En este supuesto caso, tal empresa facilitaría la colocación de dichas acciones, en contravención con lo dispuesto por el artículo 115 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que determina la prohibición a las sociedades de emitir acciones con valor inferior al de su valor nominal.¹⁴

Octavio Igartúa, señala como ventajas de las acciones sin valor nominal el que estas impiden la supervaloración de las aportaciones y además permiten su fácil colocación, en casos de aumento de capital, puesto que se tiene que sujetar a una cifra rígida para dicho aumento, pudiendo venderlas en la cantidad que el nuevo accionista disponga¹⁵.

¹⁴ Igartúa Araiza, Octavio. Introducción al Estudio del Derecho Bursátil Mexicano. México Editorial Porrúa. 1988. pp. 71 y 72.

¹⁵ Ibidem. Pág. 73

Por su parte, Roberto Mantilla, además de las ventajas mencionadas por Igartúa, señala que estas permiten repartir dividendos con mayor facilidad, dado que no existe un capital predeterminado que se deba conservar intacto; y que además no inducen a error en la determinación de su valor real, lo que sí puede suceder con las acciones con valor nominal en las que éste suele ser muy distinto del real¹⁶.

Las acciones preferentes existen a pesar de que la Ley General de Sociedades Mercantiles, estipule por una parte que las acciones deberán ser de igual valor y conceder iguales derechos a sus tenedores, y que señale por otra parte que en el contrato social se podrá convenir que el capital quede representado por varias clases de acciones, otorgando derechos particulares a cada una de ellas. Esta ambigüedad de la normativa deja carta blanca para acordar la emisión de diferentes tipos de acciones, entre ellas las preferentes. Artículo 112 de la Ley General de sociedades Mercantiles.

Este tipo de acciones preferentes, tienen como finalidad el atraer a este tipo de inversionistas que siempre busca la más alta rentabilidad posible de su capital, y en tales condiciones, con la emisión de estas acciones provistas de condiciones especiales, se favorece la afluencia de capital a la empresa al estimular a los capitalistas otorgándoles derechos más amplios que los que gozan las aportaciones comunes.

Roberto Mantilla, considera que es lícito crear acciones que solamente confieran derechos de voto, en caso que sean propuestas determinadas a modificaciones de la escritura constitutiva de la sociedad¹⁷.

En cuanto al capital social de la sociedad, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establece que cuando éste sea anunciado, también de igual manera se deberá anunciar el capital pagado. Dicho artículo dispone además que en el mencionado capital no podrán participar, ni directamente ni mediante interpósita persona, gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras transnacionales, ni persona físicas o morales de otro país, salvo autorización expresa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cuyo caso la inversión mexicana no sólo tendrá que ser mayoritaria sino que también deberá ostentar la facultad de determinar el real manejo y control de la empresa.

¹⁶ Mantilla Molina, Roberto L. Derecho Mercantil, 22ª edi. México, Editorial Porrúa. 1987 p. 375.

¹⁷ Mantilla Molina, Roberto L. ob. cit. nota 46. p. 385

En lo referente a la designación de los miembros del consejo de administración de una empresa de factoraje, contempla que, si un accionista o grupo de accionistas detenta por lo menos un quince por ciento del capital pagado, tendrá derecho de designar a uno de ellos. También establece que el número de miembros del consejo de administración, no será, en ningún caso, menor de cinco.

El mismo precepto 8º, en su Fracción X, enuncia los impedimentos para ser Comisario, (ya sea propietario o suplente). De igual manera, las fracciones XI y XII y subsecuentes establecen que cualquier modificación a la escritura constitutiva deberá ser aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Por lo que hace a las fusiones, estas surtirán efectos una vez que hayan sido inscritas en el Registro Público de Comercio, cuyos acuerdos serán publicados posteriormente en el Diario Oficial de la Federación. Capítulo IX de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Como lo señalamos anteriormente, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito que hemos venido estudiando fue objeto de una reforma publicada en el Diario Oficial de la federación el 15 de julio de 1993, que modifica el marco normativo de las empresas de Factoraje Financiero, cuya innovaciones están contenidas en el Capítulo III bis denominado “De las Empresas de Factoraje Financiero”. Dicho capítulo comienza con el Artículo 45ª, que describe las operaciones que este tipo de empresas pueden realizar, entre las que se encuentran las siguientes:

- a) celebrar contratos de factoraje financiero;
- b) obtener préstamos y crédito de instituciones nacionales, de seguro y de fianzas, o de entidades financieras extranjeras, que se destinen a la realización de cualquier tipo de operación contemplada por este capítulo, o que se usen para satisfacer necesidades de liquidez relacionada con su objeto social;
- c) emitir títulos de crédito u obligaciones subordinadas, en serie o en masa, para ser colocados entre el público inversionista, (éstos deberán estar inscritos previamente a su colocación, en las Secciones de Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, dependiente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores), de acuerdo con los artículos 3, 6, 11, 13 y 14 de la Ley del Mercado de Valores;
- d) descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito o los derechos de crédito provenientes de contratos de factoraje;

- e) constituir depósitos a la vista o a plazo en instituciones nacionales de crédito o en instituciones financieras del exterior, así como adquirir valores de los registrados en la sección correspondiente del Registro Nacional de Valores e Intermediarios;
- f) adquirir los bienes necesarios para la consecución de sus objetivos;
- g) adquirir acciones de sociedades constituidas exclusivamente con el objeto de prestarles servicios;
- h) adquirir el dominio y administrar los inmuebles en donde tengan oficinas y
- i) prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

Por otro lado también se enuncian las siguientes prohibiciones a las empresas de factoraje, mismas que están previstas en el artículo 45-T de la Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares del Crédito:

- a) operar con sus propias acciones salvo lo previsto por la Ley del Mercado de Valores;
- b) celebrar operaciones en las que pueden resultar deudores de ellas mismas sus directores, gerentes generales, comisarios, auditores externos, o ascendientes o descendientes en primer grado de los antes mencionados, (excepto cuando tales deudas sean de carácter laboral);
- c) recibir depósitos bancarios de dinero;
- d) otorgar fianzas o cauciones;
- e) enajenar los derechos de crédito, objeto del contrato de factoraje celebrado, al cliente de quien los obtuvo o a alguna empresa vinculada con él;
- f) adquirir bienes mobiliario o equipo que no sean destinados para sus propias oficinas. En caso que la adquisición haya sido por diferente causa, deberá venderlos, (un año para bienes muebles y de dos años cuando se trate de bienes inmuebles);
- g) llevar a acabo operaciones con oro plata o divisas, excepto cuando se trate de operaciones de financiamientos realizadas en el extranjero que tengan que ver con su objeto social;
- h) adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras, o accionistas de la propia empresa de factoraje, con excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por instituciones de crédito;

- i) descontar, garantizar, y en lo general otorgar créditos de carácter distinto a los que expresamente les autoriza esta ley;
- j) realizar cualquier tipo de operación que esta ley no les autorice expresamente.

Por su parte, los clientes de las empresas de factoraje también son acreedores de ciertas obligaciones, tales como:

- a) garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje, y
- b) responder del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto del contrato, que sea consecuencia del acto jurídico que los originó.

La transmisión de derechos de crédito que hace el usuario a la empresa de factoraje comprende todos los derechos accesorios a ellos mismos, salvo que se haya pactado algo en contrario. Esta transmisión surte efectos frente a terceros desde el momento en que se notifica al deudor mediante alguna de las formas que la misma ley especifica; en este caso, no se requiere inscripción ante ningún tipo de registro ni que se otorgue testimonio ante fedatario público.

Las formas en que el cliente puede transmitir los aludidos derechos de crédito a la empresa de factoraje conforme el artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito son las siguientes:

- a) entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito, el cual debe contener la leyenda alusiva a la transmisión y el correspondiente acuse de recibo por parte del deudor, (contraseña, contrarrecibo, o cualquier otro signo inequívoco de efectiva recepción);
- b) comunicación de la transmisión de derechos por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex, o telefacsímil, contraseñados o con cualquier recepción por parte del deudor; y
- c) notificación realizada por algún fedatario público.

La notificación se deberá hacer en el domicilio del deudor, considerándose como tal el que aparezca señalado en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto del contrato del factoraje celebrado. Asimismo, la notificación se podrá hacer tanto al deudor mismo como a su

representante legal, a sus dependientes, o a sus empleados, dentro de un plazo que no exceda de diez días, contados a partir de la fecha de la cesión respectiva. Artículo 32-C del Código Fiscal de la federación.

Cabe mencionar que, si el deudor liquida al acreedor original o al último titular de los derechos de crédito antes que le sea notificada la transmisión de derechos, aquél queda liberado de cualquier obligación ante la empresa de factoraje. Pero, si realiza el pago correspondiente a los derechos de crédito transmitidos, al acreedor original o al último titular de tales derechos, con posterioridad a la notificación de la transmisión, no queda liberado de su obligación de pago ante la empresa de factoraje.

c) REGLAS PARA LA OPERACIÓN DE FACTORAJE FINANCIERO

Con la publicación de estas reglas emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se procura impulsar la participación del factoraje en el sistema financiero nacional, propiciando a su vez el respaldo a los flujos monetarios de las empresas que recurran a los servicios de financiamiento por tales entidades financieras¹⁸. Estas reglas fueron objeto de una reforma por acuerdo publicado en el mismo Órgano Oficial del 7 de enero de 1993, en las cuales se precisa:

El contenido de cada una de las reglas se refiere a lo siguiente:

Primera. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, determinará el capital mínimo pagado necesario para la constitución y funcionamiento de las empresas de factoraje, así como los tiempos que se deben cumplir; describe además el mecanismo que se aplicará en caso que la dependencia citada no lo haya determinado;

Segunda. Enumera los conceptos que integran el capital contable de las empresas de factoraje;

Tercera. Describe el mecanismo mediante el cual se determine el capital contable de tales empresas financieras, con independencia de contar con el capital mínimo pagado;

Cuarta. Hace referencia a los límites a los cuales habrán de ajustarse los distintos grupos de activos y las operaciones causantes de pasivos;

¹⁸ véase. Diario Oficial de la Federación del 16 de enero de 1991.

Quinta. Menciona que los excedentes que tales empresas mantengan sobre los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente, previstos en la regla anterior, se deberán capitalizar en un porcentaje igual al doble del que señale el Banco de México, según lo estipulen las disposiciones que al efecto emita;

Sexta. Alude a la obligación que tienen las empresa de factoraje financiero de proporcionar al Banco de México la información que tal institución les requiera para efectos de verificación y cómputo de los requerimientos de capitalización que determine el propio Banco Central, en cumplimiento con lo establecido en el artículo 45 de la LGOAAC;

Séptima. De acuerdo al artículo 89 del mismo ordenamiento, se dispone que el Banco de México pondrá en conocimiento de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores acerca de los faltantes de capital contable que detecte en las mencionadas empresas.

Octava. Describe las operaciones pasivas que las empresas de factoraje pueden realizar;

Novena. Para realizar las operaciones mencionadas en la regla anterior, las empresas de factoraje deberán apegarse a las disposiciones que al respecto emita el Banco de México;

Décima. Menciona que el importe de las obligaciones subordinadas emitidas se computarán como capital contable, en los términos que esta regla describe;

Undécima. Establece los parámetros tanto del importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor, persona moral o física, como de los derechos de crédito transmitido a una empresa de factoraje financiero, conforme al artículo 45 de la LGOAAC;

Duodécima. Menciona que en los contratos de factoraje financiero, se podrá convenir la entrega de anticipos a los clientes, aludiendo el mecanismo respectivo, en coconcordancia con lo establecido por el artículo 45-C de la LGOAAC;

Decimotercera. Describe las bases mediante las cuales las empresas de factoraje financiero pueden delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito proveniente de contratos de Factoraje Financiero;

Decimocuarta. Concede a la empresas de factoraje financiero la posibilidad de celebrar operaciones de refactoraje financiero (esto es, que pueden transmitir con o sin responsabilidad los derechos de crédito provenientes de contratos de factoraje, celebrados con sus usuarios, a otras empresas de factoraje financiero, para lo cual deben apegarse a las disposiciones aplicables).

Estas reglas, tiene como finalidad, el darle solidez y certidumbre a este tipo de instituciones, así como mantener una estructura sana por parte de las mismas en cuanto al aspecto financiero, dando con ello seguridad a todo el sistema financiero, y a los clientes que recurren a este tipo de servicio, ya que deben contar con una capital mínimo pagado, mismo que será determinado por la autoridad hacendaría durante el primer trimestre de cada año para constituir o mantener en operación a las empresas de Factoraje Financiero, en el caso de no determinarlo en el periodo señalado, deberá ajustarse durante el primer mes de abril del año de que se trate, aplicando el incremento porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor, publicado por el Banco de México, correspondiente al año inmediato anterior, el cual deberá quedar exhibido, registrado y protocolizar ante notario público a más tardar el 30 de junio del siguiente año.

Ahora bien si el Banco de México detecta faltantes del capital contable, lo hará del conocimiento a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para aplicarle las sanciones correspondientes.

Los importes máximos de responsabilidad a cargo de un cliente persona moral que no excederá de 100% del capital contable de la empresa de Factoraje ni del 25% tratándose de clientes personas físicas.

También existe la posibilidad de efectuar anticipos a sus clientes con un plazo de hasta tres meses para que se celebre el contrato de factoraje financiero. El saldo total de dichos anticipos no deberá exceder del 40% de las operaciones de factoraje.

Se precisa además que se podrá delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero. La relación jurídica que tendrán las empresas de factoraje financiero con las personas que realizan la administración y cobranza, deberá documentarse mediante contratos celebrados ante fedatario público.

Por último se establece que las empresas de factoraje podrán celebrar operaciones de refactoraje.

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 financiamiento 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.

Como puede apreciarse con esta circular, la capitalización representa un aspecto muy importante, en primer lugar porque es un requisito indispensable para poder constituirse y operar como tal, en segundo lugar al estar bien capitalizadas, pueden hacer frente a sus obligaciones que por el ejercicio de sus actividades lleguen a tener; dando plena seguridad a las empresas productoras y comercializadoras que contraten sus servicios, toda vez que la mayoría de estas buscan liquidez inmediata para financiar su capital de trabajo y seguir de este modo produciendo; además y también no menos importante, al estar bien capitalizadas estas empresas de factoraje, su busca con ellos darle estabilidad y solidez al sistema financiero.

d) LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

Como ya quedo establecido en el apartado anterior, las empresas de factoraje financiero deberán adoptar el tipo de sociedad anónima. Por ello, se deberán apegar por una parte a lo establecido en el Capítulo I de la Ley General de Sociedades Mercantiles, denominado, "De la Constitución y Funcionamiento de las Sociedades en General".

Dicho capítulo, comprende del artículo 1º al 24, menciona lo referente a los diferentes tipos de sociedades mercantiles, que esta ley reconoce, inscripción de tales sociedades mercantiles irregulares y sociedades ilícitas, contenido de estatutos, representación social, aumentos y disminuciones de capital, aportaciones, inclusión de nuevos socios y exclusión o separación de

alguno activo, reparto de ganancias o pérdidas y distribución de utilidades, entre otros aspectos.

Las empresas de factoraje financiero también se deberán sujetar a lo establecido en el Capítulo V de esta ley, denominado de las Sociedades Anónimas, ya que de conformidad con lo que señala la LGOAAC, deberán constituirse en forma de sociedades anónimas, de capital fijo o variable.

La denominación de las empresas de Factoraje Financiero, debe ir seguida de las palabras “Organización Auxiliar del Crédito”.

En cuanto al capital social, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 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 dependencia citada, dará a conocer las reglas que para el efecto se dicten, mismas que ya hemos señalado en párrafos anteriores.

El 5 de junio de 1991, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las “REGLAS A LAS QUE DEBERÁN 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.

e) CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

En virtud del que el contrato de factoraje tiene como objetivo la compra o la enajenación de derechos de crédito (cuentas por cobrar), es importante contemplar lo que en el Código Fiscal de la Federación se entiende por enajenación de bienes.

Este ordenamiento señala, que la enajenación de bienes son: toda transmisión de propiedad, aún aquella en la que el enajenante se reserva el dominio del bien transmitido, de acuerdo al artículo 14 del Código fiscal de la federación, excepto los bienes enajenados cuando se trata de actos de fusión o de escisión de sociedades mercantiles, conforme lo establecido por el artículo 14-A del mismo ordenamiento; las adjudicaciones, aún las llevadas a cabo a favor del acreedor; las transmisiones consecuencia de arrendamiento financiero, las realizadas mediante cierto fideicomisos, las transmisiones de

dominio de bien tangible o del derecho para adquirirlo por enajenación de títulos de crédito o por cesión de los derechos que los representan, y la **transmisión de derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes o servicios, por celebración del contrato de factoraje financiero, excepto cuando se hace mediante convenio de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada.**

Así como en el caso de transmisión derechos de crédito a cargo de personas físicas, en cuyo caso se considera que existe la enajenación hasta el momento en que son cobrados los créditos respectivos.

Las empresas de factoraje financiero se encuentran obligadas a notificar al deudor, (comprador), la cesión de derechos de crédito operada en virtud de un contrato de factoraje financiero, conforme al artículo 32-C del Código de Comercio, excepto, como ya quedo asentado arriba, en los casos de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada; y por su parte, los deudores también están obligados a recibir o aceptar la correspondiente notificación cuando ocurre la citada cesión de derechos, artículo 84-F del mismo ordenamiento. Las notificaciones a los deudores se harán con apego a lo establecido en el artículo 45-K de la LGOAAC.

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 a 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.

f) LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES FINANCIERAS

Esta ley en su artículo 7, tiene por objeto regular las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros las cuales se integran de cualquiera de la siguiente manera:

- a) Por una sociedad controladora y cuando menos por tres diferentes entidades financieras de cualquiera de los siguientes tipos: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado, casas de bolsa, instituciones de banca múltiple, sociedades operadoras de sociedades de inversión; a administradoras de fondo para el retiro, o;
- b) Por una sociedad controladora y cuando menos por dos diferentes entidades financieras de cualquiera de los siguientes tipos: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa o instituciones de seguros.

La modernización del sistema financiero, mediante la estructura actual y la formación de grupos financieros, con la apertura del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, hace proteger la eficiencia y calidad, aplicando las posibilidades de negocio y consolidación de instituciones, como lo es en este caso el Factoraje Financiero.

g) LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO

Esta ley es aplicable en virtud de que las empresas de factoraje financiero son emisoras de papel comercial, (que es en sí un pagaré, emitido por este tipo de empresas, y representativo de un crédito otorgado a las mismas), como de pagarés financieros, ambos instrumentos destinados a circular en el mercado de valores.

El pagaré es un título de crédito mediante el cual una persona, llamada suscriptor, promete y se obliga a pagar a otra, denominada beneficiario, una determinada cantidad de dinero en un plazo también determinado, con un interés o un rendimiento.

Por lo tanto a las empresas de factoraje se les aplica también lo relativo de las disposiciones generales de esta ley, así como lo relativo de los demás preceptos, en particular, el Capítulo III denominado “Del Pagaré”. De esta manera se establece que el pagaré debe contener: mención de que se trata de un pagaré; promesa incondicional de pago, en dinero, de la suma determinada; nombre de la persona a quien se ha de hacer el pago, así como lugar y fecha del mismo; lugar y fecha en que se suscribe dicho documento; y firma del suscriptor o de la persona que firma en su nombre. Artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

h) CÓDIGO DE COMERCIO

Este cuerpo legal contempla en todo su texto, disposiciones aplicables al comercio y a los actos reputados como tales, en aspectos que van desde quiénes son considerados como comerciantes o la celebración de contratos hasta el procedimiento mismo del juicio mercantil; éste ordenamiento es aplicable a las empresas de factoraje financiero, ya que estas empresas están consideradas como comerciantes, que realizan actos de comercio y que celebran contratos de este tipo.

i) LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Esta ley mediante la cual se crea la Comisión Nacional Bancaria y de Valores¹⁹, como órgano desconcentrado de la Secretaría de hacienda y Crédito Público, es de aplicación ineludible al factoraje financiero, ya que tal organismo tiene como función principal el supervisar y regular en el ámbito de su competencia a las entidades financieras.

Es decir si detecta incumplimiento a violación a las normas de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por parte de las empresas de Factoraje Financiero, está impondrá multas administrativamente, y se harán efectivas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Corresponderá a la Junta de Gobierno de la Comisión, la imposición de sanciones, la que podrá delegar a esta institución en el Presidente y los demás

¹⁹ véase. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1985.

servidores públicos de la misma, en razón de la naturaleza de la infracción o el monto de las multas y tendrá asimismo la facultad indelegable de condonar en su caso, total o parcial las multas impuestas.

j) CÓDIGO CIVIL

En el caso de que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las legislaciones mercantiles o los usos mercantiles no preceptúen, ni establezcan nada al respecto de determinado acto que realicen o celebren las organizaciones auxiliares del crédito, se tendrá que aplicar la legislación común, esto es, el Código Civil para el distrito Federal.

A continuación trataremos algunos aspectos de los ejemplos de la aplicación del derecho común, como sería:

El cúmulo de facultades ya sea, para pleitos y cobranza, actos de administración y de dominio, que se le otorguen a los representantes tanto de la sociedad de factoraje, así como de los clientes de la misma. Artículo 2455 del código Civil para el Distrito Federal y demás relativos aplicables del mencionado ordenamiento, de acuerdo a las necesidades de las mismas.

CAPÍTULO III

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO MEXICANO EN EL FACTORAJE FINANCIERO

3.1 LA DOCTRINA EXTRANJERA

Es importante resaltar que el contrato de Factoraje Financiero ha ido tomando diferentes matices según el país donde se desarrolle. Así por ejemplo, mientras en los Estado Unidos la importancia de la operación radica en asumir los riesgos derivados del crédito por venta de mercaderías por parte de las empresas de factoraje, en Alemania la finalidad de esta figura estriba en la asistencia técnica, contable y administrativa que prestan los bancos, que son quienes celebran este tipo de contratos sin “exclusividad operativa”. Además, cabe destacar que en este segundo caso, un porcentaje muy significativo de sus operaciones de Factoraje Financiero son de carácter internacional, es decir, Factoraje de exportación o importación.

La Enciclopedia Británica define como “Factoring”, o Factoraje Financiero como así de ha dado en llamar a esta figura en nuestro medio, a la venta a una agencia especializada conocida como factor, de las cuentas por cobrar recibidas sobre un contrato base a cerca de los negocios realizados, con el fin de obtener el pago en efectivo de tales cuentas antes de la fecha esperada. Entonces, el factor sume la responsabilidad del análisis del crédito de las nuevas cuentas y de los créditos perdidos. El Factoraje Financiero difiere del préstamo, en que las cuentas recibidas y la responsabilidad de su recaudación y actualización antes de su vencimiento, son ofrecidas como préstamos colaterales.

Por otra parte, en los Estados Unidos de América, el “Factoring” se precisa como el “contrato por el que un comerciante cede la totalidad o parte de sus créditos comerciales a una institución financiera que asume el riesgo y administración de sus cobranza, a cambio de un descuento o comisión¹.”

En Francia, para la Chambre Nationale des Conseillers Financiers, El “Factoring” es “la operación que consiste en una transferencia de deuda

¹ Cabanellas de las cuevas, Guillermo y Eleanor C. Hoague. Law Dictionary, Tomo I, Englis- Spanich. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1990 p. 246

comercial de su titular a un factor, quien se encarga de cobrarla y que garantiza el buen resultado de la operación, inclusive en caso de morosidad momentánea o permanente del deudor, a cambio de la percepción de sus gastos de intervención”².

Por su parte, Pierre Rosiers en su artículo “Le Factoring”, define la figura como una técnica por medio de la cual, y sobre la base de un convenio establecido entre ciertas partes, un organismo especializado se encarga del cobro y de la concesión de créditos de las empresas que forman su clientela y de quienes toma sus deudas a su cargo, a medida que se van produciendo, sin posibilidad de recurso, y que si su cliente lo desea, puede así financiar toda su cartera de deuda³.

El Factoring moderno, afirma Clyde Williams es un convenio continuo, mediante el cual una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de su cliente y compra sus facturas en el momento en que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de impago. Como consecuencia de estas relaciones, la sociedad de factoraje asume otras obligaciones (generalmente de naturaleza financiera o documental) a favor de sus clientes⁴.

Continuando con la doctrina extranjera, Anni Claire Furno define al “Factoring” como el “convenio de efectos permanentes, establecido entre el contratante y el factor, según el cual el contratante se compromete a transferir al factor todas o parte de las factura que posee de terceros deudores, y a notificarle esa transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor, y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija o mediante de deducción de sus gastos de intervención”⁵.

Dentro del derecho argentino, Samuel Linares Bretón describe la figura en estudio como “el contrato por el cual, una entidad financiera (banco comercial o compañía financiera) se obliga frente a una empresa a adquirirle todos los crédito que se originen normalmente durante un periodo de tiempo expresamente convenido, pero pudiendo reservarse la facultad de seleccionar

² Le Factoring”, Societé d’ Editios Economiques et Financiérs. cit. por. Muñoz, Luis. Contratos y Negocios Jurídicos Financieros, Buenos Aires, 1991. p. 755.

³ Ibidem. p. 756

⁴ Idem.

⁵ Cit. por. Ghersi, Carlos Alberto. Contratos Civiles y Comerciales. Buenos Aires. Editorial Astrea, 1990. p. 522.

esos créditos y abonar por los mismo un precio fijado mediante una proporción establecida sobre sus importes, y a prestar determinados servicios, quedando los riesgos de cobrabilidad a cargo de la entidad financiera⁶.

Del mismo modo, Carlos Alberto Guersi señala que el Factoring “es aquel contrato bancario o financiero que se perfecciona entre un banco o una entidad financiera (Sociedad de Factoring) y una empresa, por el cual, la primera de las partes se obliga a adquirir todos los créditos que se originen por el giro comercial de la otra parte contratante durante un determinado plazo, pudiendo asumir la primera el riesgo derivado de tales cobros y percibiendo por ello una comisión sobre el monto total de los créditos en concepto remunerativo⁷.

Por otra parte, también se define a esta figura en la cual “la empresa de Factoring es un intermediario que tiene por función efectuar a favor del fabricante o comerciante adherente, la tarea de gestión y cobro de sus créditos comerciales, prestándole además un conjunto de servicios especializados⁸.

A su vez, Luis Muñoz, habla refiriéndose al Factoraje como “un negocio jurídico financiero tipo, típico, bilateral, meramente obligatorio, de prestaciones recíprocas, conmutativo y oneroso, por el cual la entidad financiera se obliga a adquirir durante un plazo todo los créditos provenientes de la ventas normales y constantes de su cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de sus cobros, obligándose también a darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipe la entidad financiera⁹.

Es importante destacar que en este caso no podríamos objetar las definiciones anteriores, en virtud de que, como ya hemos dicho, el Factoraje Financiero ha sido adoptado por cada país en particular tomando en consideración las circunstancias y condiciones de la época y espacio geográfico en donde se aplica, sin olvidar que la mayoría de los países, por no decir todos, copiamos la figura del sistema anglosajón.

En la práctica hay que tener en cuenta que las redes de Factoraje Financiero van a encontrarse igualmente con obstáculos legales o

⁶ Idem.

⁷ Muñoz, Luis. op. cit. nota 70. p. 758

⁸ Bollini Shaw Carlos y Eduardo J. Boneo Villegas. op. cit. nota 30. p. 363

⁹ Muñoz Luis. op. cit. nota 70. Idem

reglamentarios que existen en los diferentes países, pero con una ventaja: actuación mediante socios o factores locales que conocen la viabilidad y tramitación a seguir en cada operación.

Han surgido problemas derivados de la incompatibilidad de sistemas legales diferentes, y en particular en los temas de cesión de crédito y cobro de deudas. Con el objetivo de ir allanando el camino, el último intento fue la reunión en Ottawa Canadá, en junio de 1989, con la redacción de un convenio internacional sobre la materia, en donde destaca el impulso a la exportación de estos servicios, al dificultar la posibilidad de que los importadores se opongan a la cesión de efectos comerciales a los factores.

Antes de dicha reunión, diferentes esfuerzos internacionales han tratado de hacer viable una reglamentación internacional sobre el Factoraje. El más importante de ellos es impulsado por el grupo desarrollado por UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado), con sede en Roma.

Algunos caso concretos pueden servirnos de orientación, así por ejemplo en Alemania, el posible conflicto se planteó en el contrato en el que el vendedor había incluido una cláusula de reserva de propiedad para caso de impago. En Austria el Código Civil impide que pueda practicarse una cesión de efectos realizada en perjuicio del comprador.

En general es recomendable conseguir, en cada país en el que se quiera realizar el negocio de Factoraje de exportación y, en su caso, la aceptación por los compradores de la cesión a realizar. Todo ello, valoriza la intermediación de los factores.

En Estados Unidos el factoraje esta estrechamente ligado, ya desde sus orígenes en el siglo XVIII, a la industria textil y de la confección. En su origen, se extendió su uso en relación con las metrópolis europeas, porque los agentes americanos, concedores de las sociedades locales, ofrecieron además servicios de control y garantía del crédito, y anticipos sobre cuentas por cobrar.

La razón estructural de base, en esta vía de utilización, es el carácter especialmente volátil, de la industria textil y de la confección. Variaciones cíclicas estacionales, así como sus características de crecimiento rápido, hacen

que la tesorería necesaria pueda resultar demasiado arriesgada para ser cubierta mediante préstamos bancarios¹⁰.

Actualmente, alrededor de un 80 por ciento del volumen total del Factoraje en Estados Unidos, se realiza en ese sector económico, contribuyendo ello a la existencia de un gran número de establecimientos minoristas.

En ese país no se ha producido la diversificación europea por su carácter de servicio individualizado. Los contactos e información sobre el crédito son difíciles y costosos, y los factores americanos llegan a rechazar la cesión de una deuda cuando el comprador se ha negado a transmitir información financiera.

Por lo que hace a Europa, por diversas razones, la expansión del factoraje en los últimos tiempos ha sido más profunda y amplia que en Estados Unidos. Las cifras totales hablan por sí solas, donde Italia destaca al facturar cerca de los 40.000 mil millones de dólares, e Inglaterra por encima de los 20.000 mil millones.

Cabe destacar que si bien el Factoraje doméstico de cada país ha crecido de manera significativa, a nivel internacional también está teniendo gran desarrollo. El caso de Italia es especialmente llamativo, éste país conoce el Factoraje en 1963, fecha en que fue creada la primera empresa del ramo, sin embargo es hasta principios de la década de los ochenta, en que presenta un gran desarrollo; ya que ochenta sociedades de Factoraje prestan sus servicios, resalta la desproporción en su número en comparación con otros países. Como en otros países europeos que han tenido un desarrollo del Factoraje, la expansión nace entre 1975 y 1980 debido a las dificultades de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo cuando en 1983 se abolieron los controles al crédito bancario en Italia, el Factoraje no solo no disminuye, sino que progresa a ritmos que superan el 30 por ciento anual. La expansión de las empresas pequeñas y medianas, carentes de servicios profesionalizados, es una razón para ello.

Una característica singular de ese mercado es la existencia de un Factoraje monocliente o monodeudor importante, hasta el punto de alcanzar alrededor de un 30 por ciento del total. Estos mercados cautivos dentro del

¹⁰ Torres Bescós Modesto. Factoring y Franchising. Nuevas Técnicas de Dominio de los Mercados Exteriores. . Madrid. Ediciones Pirámide. 1990. p. 63.

factoraje han sido desarrollados por grandes grupos como Fiat, Olivetti, ENI, Montedison, Pirelli, Zanussi o Rinascente, en cuyos servicios de este tipo se han desarrollado más rápido que las propias filiales bancarias de Factoraje

Aun con todas las precauciones que los datos estadísticos aconsejan, no se puede por menos destacar la importancia que está adquiriendo en la economía italiana esta vía de crecimiento empresarial. En la actualidad la demanda procede principalmente de la industria manufacturera y organizaciones comerciales, incluyendo sectores como el metalúrgico, mecánico, ingeniería y confección, introduciéndose recientemente en áreas que van desde el sector construcción a las sociedades de crédito al consumo. Es importante señalar que es hasta el año de 1991 en que se da a conocer la reglamentación de este negocio jurídico¹¹.

En Reino Unido existe así mismo una competencia entre las Sociedades de Factoraje. Su conexión con la banca, bien como apoyo, bien en propiedad, es general como en otros países, aunque puedan aparecer otras entidades. Por ejemplo la TI (Trade Indemnity), el grupo asegurador de créditos, adquirió recientemente la mitad de H & H Factors, teniendo en cuenta la relación que existe entre la gestión del riesgo de crédito y lo que los factores ofrecen. En 1987 Barclays Bank adquiere una sociedad de Factoraje creando Barclays Comercial Service. El interés por estos servicios llega recientemente más allá de la banca, y un grupo alimentario decide introducirse en los servicios financieros creando una sociedad de Factoraje.

La Asociación británica de Factoring facilita una interesante distribución de los sectores económicos que más utilizan estos servicios, así por ejemplo, en el área de la Producción el Factoraje tiene una participación de 46.4 por ciento; distribución 34.3 por ciento; en los servicios el Factoraje tiene una participación de 13.7 por ciento; transporte y construcción 4.3 y 1.3 por ciento respectivamente.

Francia conoce de este negocio en la mitad de los años sesenta, practicándolo como una subrogación convencional¹². Es otro de los países europeos con una importante utilización del Factoraje, las sociedades más importantes están ligadas a la banca o a redes internacionales, teniendo un crecimiento muy significativo durante la década de los setenta.

¹¹ Carreta, Alessandro. "Il settore del Factoring e la legge 52/91". Revista Italiana del Leasing e dell' Intermediazione Finanziaria, Anno IX, No. 3, Roma, diciembre, 1993

¹² Etcheverry, Raúl Anibal. op. cit. nota 29. p. 180

Los mercados tradicionales de estos factores se concentran en Europa, con porcentajes que están en un 65 y un 80 por ciento. En Alemania el Factoraje de exportación tiene especial relieve al igual que en Holanda, país en el que representa un 57 por ciento del total.

Si tenemos en cuenta un caso concreto de red internacional importante de Factoraje como es FCI, Factors Chain Internacional, vemos que tiene socios en treinta y tres países, lo cual nos da una idea de las posibilidades geográficas de actuación en estos servicios en la exportación. El caso concreto de Japón es de reciente y fuerte desarrollo, país que cuenta con alrededor de unas cuarenta y dos sociedades de Factoraje, que favorecen el que las empresas puedan abandonar el costoso y molesto procedimiento de las cartas de crédito. Para los exportadores supone igualmente una alternativa a los servicios públicos de seguro de crédito ofrecidos por el Ministerio de Comercio Exterior e Industria japonés.

Pero el proceso de expansión internacional no se reduce sólo a los países desarrollados, ya que en varios países en vías de desarrollo ha tenido un crecimiento significativo como Corea del sur, Singapur y Taiwán, así como en países de Latinoamérica donde también esta figura contractual comienza a practicarse, así por ejemplo en Argentina es adoptada para mediados o finales de los años setenta, no con esa designación ya que la ley no la denomina, sino que describe sus aspectos jurídicos y económicos, evitándose problema de terminología¹³.

La situación española en este tema, se inscribe en un contexto nuevo y distinto. Desde que en 1986 ingresó a la Comunidad Económica Europea, el comercio con europea se ha acelerado notablemente. No pude ya decirse que la exportación es un área exclusiva de empresas de tamaño grande.

Por un lado muchas empresas pequeñas y medianas, empiezan a comprobar los efectos de la integración comunitaria. Para estas empresas, el hablar de la utilización del Factoraje va a ser una cuestión no de gusto, sino de supervivencia, que supone saber vender en la comunidad Europea con soportes modernos y especializados, empezando por una información profesionalizada sobre el crédito a compradores europeos, y acabando por una información a la medida.

¹³ Barreira Delfino, Eduardo A. y J. Boneo Villegas. "Factoring: "Nueva Formula de financiación". Revista del derecho Comercial y de las Obligaciones, año 16, No. 83, Buenos Aires, junio, 1993. pp. 322-323

Otro desarrollo paralelo, será el caso de la libre circulación de sentencias judiciales dentro de la CEE, con la cual tanto sociedades de Factoraje como empresas, podrán reclamar deudas o intervenir en insolvencias con mayores posibilidades de éxito.

Como puede apreciarse la figura del Factoraje Financiero en el contexto internacional, ha tenido un desarrollo notable, más en algunos países que en otros, enfocados generalmente a apoyar a la pequeña y mediana empresa en rápido crecimiento y expansión; participando también a nivel mundial, en el servicio conocido como Factoraje de Exportación, teniendo un crecimiento muy importante en este sector. Por todo lo expuesto podemos concluir, que el Factoraje en el ámbito internacional es ampliamente conocido, presentando características distintivas en todos los lugares donde se práctica, toda vez que se adopta tomado en consideración circunstancias y necesidades locales de cada país.

3.2 LA DOCTRINA NACIONAL

a) México colonial

El Factoraje en México remite sus antecedentes a la época colonial. Después de la consumación de la conquista, Hernán Cortés fue nombrado Gobernador y Capitán General de la tierra y provincia de la Nueva España; a su vez, asignaron a sus colaboradores más inmediatos, entre los cuales figura el nombre de Alonso de Salazar quien fungió como el primer factor oficial de aquella época, encargado de recaudar las rentas rescates (el Quinto Real) correspondientes a la Corona en las expediciones imperiales.

Aún cuando la función del Factor era más de carácter hacendario o fiscal que mercantil, el factor imperial gestionaba y fiscalizaba el pago de tributos, además de recaudar mercaderías en nombre de un tercero, el Rey de España.

Con el esplendor del comercio en la Nueva España a finales del siglo XVIII, el antiguo y tradicional factoraje entró en apogeo, un ejemplo claro se dio en la compañía de comercio de don Francisco Ignacio Yraeta, quien junto con su socio y sobrino don Gabriel de Yturbe, representa el prototipo de la empresa exitosa del siglo dieciocho, al estructurar una organización de

proporciones mundiales, extendiéndose su actividad mercantil más allá del mercado novo hispano y vinculándose al sistema económico de ultramar, mediante la importación de mercaderías procedentes de otros reinos americanos, europeos y orientales, a través de la exportación de productos americanos, tales como el añil, la grana y azúcar, que eran los más solicitados en el mercado exterior.

Yraeta, hombre de visión y creatividad comercial, invirtió su capital en múltiples actividades mercantiles, económicas y empresariales que comprenden y rebasan la especialidad del factoraje de hoy: otorgamiento de crédito, representación comercial, pagos anticipados por cuenta de terceros, embarque y almacenaje, servicios de contabilidad, de cobranza y remisión de pagos.

Estos hombres tuvieron el gran tino de mantener e incrementar una extensa red nacional e internacional de factores corresponsales, que abarcó toda la Nueva España, desde Sonora, Chihuahua y Durango hasta Oaxaca y Yucatán, desde Acapulco hasta Veracruz, entre otras. Sus corresponsales se encontraban en Lima, Guayaquil, la Habana y Guatemala.

b) México Independiente

Después de la independencia de nuestro país, México se encontraba sumergido en una inestabilidad en todos los órdenes, tanto política, social y económicamente, por lo que durante este periodo de tiempo, y aún posteriormente durante la reforma y el periodo de revolución no hubo en México, indicios de la existencia de una figura jurídica que se asemejará en sus características al Factoraje Financiero.

c) El Factor y el Factoraje en el México Contemporáneo

Como ha quedado precisado en el capítulo primero, la figura del Factor, regulado por el Código de Comercio, deriva en esencia de la figura del institor romano, el cual se encarga de la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o está autorizado para contratar respecto de todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos.

Esto quiere decir que nuestra legislación mercantil admite el término “factor” como sinónimo de gerente o director de una empresa. A este respecto nosotros, en base a la reciente inclusión en la legislación mexicana de la figura del Factoraje Financiero, por cuestiones de terminología o de mejor identificación, utilizaremos el vocablo Factoraje Financiero para referirnos precisamente a la empresa dedicada a esta actividad financiera y no para designar a quien dirige una empresa fabril o comercial.

Nuevamente queda claro, y es con lo que debemos concluir, que Factor y Factoraje Financiero no tienen el mismo significado, se trata pues, de conceptos jurídicos distintos que en la actualidad en nuestra legislación se encuentran plenamente identificados.

El contrato de Factoraje Financiero, como así se le a dado en llamar en nuestro medio, hace su aparición en México de manera teórica, en el año de 1961, cuando se lleva a cabo la XXVII Convención Nacional Bancaria, en la ciudad de Monterrey Nuevo León. En esa ocasión se hablo de las bondades de esta figura, superiores a todas aquellas contenidas en las operaciones bancarias conocidas, manifestándose por su implantación en nuestro país¹⁴.

Después de la Convención citada, nacen a la vida jurídica dos empresas de este ramo, siendo a saber: Walter E. Heller de México, S. A. y Corporación Interamericana, S.A.

La primera de las sociedades mencionadas cierra sus instalaciones en 1975, y se crea entonces con fecha 20 de octubre de ese mismo año, “Factoring Interamericana”, S.A., que posteriormente paso a ser parte del Grupo Serfín, iniciando la operación de Factoraje puro.

Se presenta un desarrollo lento, y para inicios de la década operaban dos o tres empresas dedicadas a este ramo, sin embargo, después de la nacionalización de la Banca, se presenta una franca proliferación de aquellas, existiendo para 1986, alrededor de 40 sociedades anónimas dedicadas a dichas operaciones.

Es a partir de entonces cuando comienza en México la figura del Factoraje como tal, ya que anteriormente se utilizaba principalmente la técnica

¹⁴ Bauche Garciadiego, Mario. Op. cit. nota 12. pp. 300-301.

de la pignoración de cuentas por cobrar, que consistía en la obtención de un préstamo a corto plazo con garantía en la cuentas por cobrar

Su desarrollo está vinculado a la reforma del sistema financiero mexicano realizado a partir de 1985. Para el año de 1988, se torna vital la creación de una Asociación que agrupara al sector, formándose la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A. C. (AMEFAC), cuya finalidad es promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija¹⁵.

Se estima que durante el año de 1988 en México se compraron documentos acumulados por más de 3 billones de pesos, lo que nos da una idea de las magnitudes que ha alcanzado este servicio en nuestro país.

En 1990 el número de Empresas de Factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación de Empresas de Factoraje registraba 69 empresas y aproximadamente existían 25 más no registradas. El volumen operado por dichas empresas en este año fue de más de 5 billones de pesos

Jaime Croche, Director de la citada Asociación, señala que los miembros de ésta, para finales de 1993 ascendían a 55, y el volumen operado al cierre de ese año fue de \$68'896,612.00. Sin embargo, con la crisis financiera iniciada en diciembre de 1994, han desaparecido algunas de las empresas de Factoraje Financiero.

Para una mejor explicación de la importancia que el Factoraje financiero tiene como medio de financiamiento se presenta la siguiente gráfica, donde después de la crisis financiera de todo el sector, incluyendo por supuesto a las empresas de Factoraje Financiero, éste sector ha logrado recuperarse gradualmente hasta llegar a los niveles que tenía antes de diciembre del 1994.

¹⁵ Escajadillo, Héctor. Introducción al Factoraje. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. A.C. (ponencia) Manual. Factoraje Actual en México. 1989, Págs. 1-3



Cuando se comenzó a practicar el Factoraje México no se contaba con la regulación específica, siendo hasta el tres de enero de 1990 cuando se publica en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto de una reforma a la Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares del Crédito (LGOAAC), relativa a la regulación de las empresas dedicadas a este tipo de operaciones, a las cuales la misma ley llama “de Factoraje Financiero”.

Como se observa el legislador no utiliza el término “Factoring”, sino Factoraje Financiero, tal vez porque esa denominación era la que se manejaba en la práctica, concretándose nada más a formalizar ésta, sin entrar a problemas terminológicos y mucho menos a la comprensión real de la figura.

De lo expuesto se puede concluir, que en México se adopta este negocio sin tener una visión clara de él, y que su auge se debió a cuestiones políticas, ya que los exbanqueros, al verse sin sus bancos, invirtieron su dinero en este tipo de empresas relacionadas con el crédito, sin medir en toda su magnitud las implicaciones de éste, confundiéndolo con las operaciones bancarias que estaban acostumbrados a realizar.

Por otro lado, antes de la regulación del Factoraje Financiero, se hizo necesaria la asimilación con otros contratos, generando confusiones al surgir controversias.

Como lo señalamos párrafos arriba, el Estado Mexicano, al ver el crecimiento que esta figura estaba teniendo, decide regularla y controlarla por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público así como otros órganos de la Administración Pública Federal, con el objeto de mantener un control sobre las mismas, y un orden en el sistema financiero mexicano.

El vocablo “órgano” tiene la connotación de una pieza de un todo, de parte de algo, que tiene funciones particulares que están directamente relacionadas con el todo al que pertenece.

La fracción primera del artículo 1 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos determina que la Administración Pública Federal esta encabezada por el Poder Ejecutivo, de igual forma los artículos 1, 2, y 3 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal señala que ésta será centralizada y paraestatal.

La administración pública centralizada se integra por las siguientes dependencias:

- a) Presidencia de la República.
- b) Secretarías de Estado.
- c) Departamentos Administrativos.
- d) Procuraduría General de la República.

La administración pública paraestatal se integra de la siguiente forma:

- a) Organismos Descentralizados.
- b) Empresas de Participación Estatal.
- c) Instituciones Nacionales de Crédito.
- d) Organizaciones Auxiliares Nacionales de Crédito.
- e) Instituciones nacionales de Seguros y Fianzas.
- f) Fideicomisos Públicos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como dependencia de la administración pública centralizada, tiene facultades expresas, de “ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, conforme lo expresado por el artículo 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Lo anterior de conformidad con el contenido en el artículo 1 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito (LGOAAC), que señala que dicha Secretaría de Estado será el órgano competente para interpretar, a efecto administrativo, los preceptos de esta ley y todo lo relativo a las organizaciones auxiliares del crédito.

En ese mismo ordenamiento en su artículo 3, se enumera las entidades consideradas como organizaciones auxiliares del crédito, entre ellas, las empresas de Factoraje Financiero.

En diversos artículos de la LGOAAC se establecen los casos en que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México conocerán, directa o indirectamente, cuestiones que tengan que ver con las empresas de Factoraje Financiero.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), según lo establecido en el artículo 1º de la Ley de la Comisión nacional Bancaria y de Valores, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1995. Mediante esta ley se fusionaron la comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores; al respecto el Artículo Quinto Transitorio señala: que las referencias que otras leyes, reglamentos o disposiciones hagan de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se entenderán que se refieren a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por tanto, las menciones que se hagan de la CNB al comentar la LGOAAC se entenderán en dichos términos.

Por lo que se refiere a los Órganos Desconcentrados de la Administración Pública Federal, se establece en el artículo 17 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal lo siguiente : **“Para la más eficaz atención y eficiente despacho de los asuntos de su competencia, las Secretarías de Estado y los Departamentos Administrativos podrán contar con órganos administrativos desconcentrados que les estarán jerárquicamente subordinados y tendrán facultades específicas para resolver sobre la materia y dentro del ámbito territorial que se determine en cada caso, de conformidad con las disposiciones legales aplicables”**.

Por lo que respecta al Banco de México, se señala que el Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y administración, y con la intervención que corresponda a las autoridades competentes regulará los cambios, así como la intermediación y los servicios financieros, contando con las atribuciones de autoridades necesarias para llevar a cabo dicha regulación y proveer a su observancia, esto conforme a lo establecido por el artículo 28 párrafo sexto y séptimo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en relación con el artículo 1º de la Ley del Banco de México.

Señalándose también que el Banco de México tendrá como finalidad, promover el sano desarrollo del sistema financiero, según lo establecido por el artículo 2º de la Ley del Banco de México.

El sistema financiero está constituido por las instituciones de crédito, los intermediarios financieros no bancarios, -compañías aseguradoras y afianzadoras, casas de bolsa y sociedades de inversión- y las organizaciones auxiliares del crédito.

Como lo hemos señalado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México son los órganos competentes para conocer de todo lo concerniente a las Empresas de Factoraje Financiero, ya que en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se contienen los casos en que los mencionados órganos ejercerán funciones de control, y vigilancia de aquellas, dicho ordenamiento será expedido por el Congreso de la Unión, quien está facultado para legislar en materia de intermediación y servicios financieros, así lo establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 73, fracción X.

A) Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Empezaremos primero por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como órgano de control y vigilancia de las empresas de Factoraje Financiero. La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, confiere amplias facultades y atribuciones respecto de las organizaciones auxiliares del crédito. Esta Secretaría de Estado es la máxima autoridad en materia financiera bancaria, con la estrecha colaboración de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, regulando lo relacionado respecto de esos entes financieros.

La mencionada Secretaría de Estado será quien conceda o niegue la autorización para constituir una organización auxiliar del crédito, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores así como del Banco de México, de acuerdo a los artículos 5 y 6 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

También se faculta a dicha secretaría para que sea quien determine los capitales mínimos de las empresas de Factoraje Financiero durante los tres primeros meses de cada año, escuchando la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del banco central, determinando también que ésta

dependencia autorizará o no que una sola persona pueda ser propietaria de más del 10 % del capital pagado de una empresa de Factoraje Financiero, asimismo esta facultada para aprobar o rechazar la escritura constitutiva o cualquier modificación de los estatutos de los entes financieros en estudio, conforme a lo establecido por lo artículos 8, fracción I; 5 fracciones IV y XI de la LGOAAC.

La mencionada Secretaría de Estado, también tiene la responsabilidad de dictar reglas de carácter general mediante las cuales autorice operaciones análogas a las expresamente encargadas a las empresas de Factoraje Financiero, para emitir tales reglas escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, mediante este tipo de reglas se señalarán los requisitos, condiciones y límites que tales entes financieros cumplirán para que terceros efectúen la administración y cobranza de los derechos de crédito que ya les fueron cedido, así como también para determinar la inversión y requisitos que deberán cumplir, en lo concerniente a mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas, el porcentaje de inversión en acciones de sociedades que les presten servicios, de sociedades extranjeras y de inmobiliarias que adquieran la propiedad del inmueble donde tengan sus oficinas de representación, según lo precisan los numerales 45-A, fracción X, 45-B, fracción II y 45-P de la LGOAAC.

Por otro lado, el artículo 45-Q del mismo ordenamiento citado arriba, determina los límites de las responsabilidades a favor de las empresas de Factoraje Financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que por nexos patrimoniales o de responsabilidad constituyan riesgos comunes, escuchando de igual manera la opinión de la CNBV.

Es pertinente señalar que además de la opinión de la CNBV se necesita la del Banco de México para que el órgano de la administración pública federal que se viene estudiando, autorice excepcionalmente a las organizaciones auxiliares del crédito para que descuenten su cartera con personas morales distintas a las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas y de fideicomisos que el gobierno federal constituya para el fomento económico. Artículo 51 de la LGOAAC.

Cabe señalar que esta secretaría de estado, la CNBV y el banco central están facultados, conforme a los artículos 51-A y 65 de la LGOAAC, para solicitar a las empresas de Factoraje Financiero la información y documentación que en sus respectivas competencias les sea necesaria, y

también debe notificarse a cada una de ellas, la apertura, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficina en el país, debiendo realizarse dicha notificación con 30 días de anticipación por lo menos; tratándose sin embargo del cambio de domicilio social se necesita primeramente de la autorización de la SHCP.

También se requiere autorización para efectuar la cesión de las obligaciones y derechos correspondientes a la operación de las organizaciones auxiliares del crédito, de igual manera para ceder los activos y pasivos de uno de estos entes, a otro del mismo tipo. Solo mediante autorización podrán fusionarse dos o más organizaciones del mismo tipo, así lo establece al numeral 67 de la LGOAAC.

Por su parte también se señala la necesidad de autorización de la multicitada secretaría para invertir en acciones de sociedades que presten sus servicios a las organizaciones auxiliares del crédito o efectúen operaciones con ellas, tales sociedades prestarán los servicios que resulten complementarios o auxiliares de las operaciones de la organización auxiliar del crédito de que se trate, (en este caso de una empresa de Factoraje Financiero), y se ajustarán a las reglas de carácter general que dicte la mencionada Secretaría de Estado y a la inspección y vigilancia de la CNBV; también el mencionado órgano hacendario del Estado otorgará o negará discrecionalmente autorización a las organizaciones auxiliares del crédito para adquirir acciones de sociedades extranjeras, escuchando de igual forma a la mencionada comisión y el banco central. Artículo 68 y 69 de la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito.

De igual forma, la SHCP tiene facultades para revocar, modificar o confirmar la resolución de amonestación, suspensión, veto e inhabilitación respecto de los administradores, directores generales, comisarios, directores, gerentes y demás funcionarios, emitida por la CNBV.

Además de todas las facultades ya enumeradas en los párrafos precedentes, también se le confiere a la secretaría en estudio, otras tantas facultades no menos importantes que las ya citadas, así, podrá revocar la autorización a una organización auxiliar del crédito, entre ellas, empresas de Factoraje Financiero, si ésta no presenta el testimonio de la escritura constitutiva para su aprobación dentro de los cuatro meses de otorgada la citada autorización, o en el caso de que la organización auxiliar del crédito no inicie sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación

de la escritura, en tales casos se tomará en cuenta la opinión de la CNBV y se escuchará a la organización auxiliar del crédito. Así mismo, revocará la autorización si la organización auxiliar del crédito no mantiene el capital mínimo pagado que la ley prescribe; establece relaciones de dependencia con gobiernos extranjeros, entidades financieras, persona físicas o morales del exterior; si efectuara gestiones por conducto de una cancillería extranjera; si realiza operaciones contrarias a la ley o que se aparten de las sanas prácticas de los mercados; de igual forma la SHCP retirará la autorización cuando la organización auxiliar del crédito abandone sus actividades; si reiteradamente rebasa los límites de su pasivo; ejecuta operaciones distintas de las autorizadas; no mantiene el activo o el capital determinado o no cumple con sus funciones.

La SHCP retirará la autorización a la empresa de factoraje cuando no aparezcan en su contabilidad oportuna y debidamente registradas las operaciones que realiza; también se hará a creadora al retiro de la autorización cuando actué sin la autorización de la SHCP y de la CNBV en los casos en que la ley así lo exige; cuando se disuelva, liquide o quiebre excepto si se rehabilita y la CNBV vota porque aquélla continúe con la autorización.

En caso de revocación, se inscribirá en el Registro Público de Comercio, previa orden de la SHCP, se publicará en el Diario Oficial de la Federación. Asimismo, se establece que la empresa de Factoraje Financiero no podrá realizar ninguna operación a partir de la notificación de revocación y se pondrá en estado de disolución y liquidación; si transcurren 60 días de la publicación de la revocación y no se ha designado liquidador, la CNBV promoverá ante la autoridad judicial para que se lleve a acabo.

Si la CNBV encontrare imposibilidad para efectuar la liquidación pondrá en conocimiento al juez competente para que ordene la cancelación en el Registro Público de Comercio, misma que surtirá efectos transcurridos 360 días del citado mandamiento. Si alguien tiene interés podrá oponerse a la cancelación dentro de los 60 días hábiles siguiente a la inscripción de la revocación y publicación ante la autoridad judicial.

En otro orden de ideas, la SHCP, será la encargada de hacer efectivas las multas que imponga la CNBV, con motivo de violaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, misma que esta establecida en el artículo 88 de la LGOAAC.

Asimismo, el artículo 95 de la LGOAAC señala que la mencionada Secretaría de Estado será la encargada de solicitar que se proceda penalmente contra quien o quienes resulten responsables de los delitos contemplados en los artículos 96, 97, 98, 99 y 101 del mismo ordenamiento legal; cabe aclarar que para la citada solicitud se escuchará la opinión de la CNBV.

Como puede apreciarse, la SHCP desempeña un papel fundamental en la buena marcha y funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito, en este caso, de las Empresas de Factoraje Financiero, al menos así lo contempla la ley en estudio; aunque, habría que preguntarse si la anarquía que impero en tales empresas se debió a que la citada secretaría carecía de los recursos humanos y técnicos para hacer efectivo el control que la ley prevé sobre tales entes financieros.

B) Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Ahora se procederá a exponer someramente las funciones del órgano de control, denominado Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), respecto de las empresas de Factoraje Financiero. Además de las señaladas anteriormente cuando se comentaron las funciones de la SHCP, ésta comisión, de acuerdo al artículo 8 fracción X de la LGOAAC, se encargara de fijar los requisitos que deberán cubrir las personas que pretendan desempeñar el puesto de comisario en una organización auxiliar del crédito.

Por otro lado también se le confieren las facultades, para establecer la forma y términos en que las organizaciones auxiliares del crédito deberán presentar y publicar sus estados financieros mensuales y anuales, lo anterior lo hará mediante reglas de carácter general, esto de acuerdo al artículo 53 de la LGOAAC.

Antes de la publicación de los citados estados financieros, la CNBV procederá a revisarlos, y si fuere procedente, ordenará modificarlos o corregirlos; asimismo, se señala que los estados financieros anuales deberán estar dictaminados por auditor externo independiente, el cual deberá cubrir los requisitos que éste órganos señale mediante disposiciones de carácter general.

Los auditores que encontraren irregularidades que amenacen la estabilidad y solvencia de una organización auxiliar del crédito, están obligados a comunicarlos a la CNBV para que ésta proceda en lo pertinente.

Cabe señalar que la citada comisión, y de acuerdo al artículo 54 de la LGOAAC, fijará las reglas máximas para la estimación de los activos de las organizaciones auxiliares del crédito y las reglas mínimas para la estimación de sus obligaciones y responsabilidades.

También compete a la CNBV la inspección y vigilancia de la organización auxiliar del crédito con todas aquellas facultades que están conferidas a este órgano desconcentrado de la SHCP, en la Ley de la CNBV.

La SHCP y la CNBV, solicitarán a las organizaciones auxiliares del crédito, informes, documentos y todo lo que sea necesario para comprobar su organización, operación, contabilidad, inversión o patrimonio, para efectos regulatorios, de supervisión, control, inspección, vigilancia, estadística y demás funciones que las leyes les otorguen.

La citada comisión realizará visitas de inspección que tendrá por objeto cuidar el cumplimiento de aquello que pueda afectar el aspecto financiero y legal de la organización auxiliar del crédito, ajustándose siempre a las sanas prácticas de la materia; tal facultad se encuentra regulada en el artículo 57 del mismo ordenamiento arriba citado.

Por otro lado si de la visita practicada se conocen hechos relevantes que no pudieren ser acreditados con la documentación con que disponga la sociedad, la CNBV citará al representante legal o al funcionario competente de la misma para que aclare tales hechos.

Asimismo, compete a la CNBV a través de su presidente, dictar las medidas necesarias para la regularización de las operaciones o capital de una organización auxiliar del crédito cuando con los mismos no se ajusten con las disposiciones legales, la regularización se efectuará en un plazo no mayor de treinta días, en caso contrario el citado funcionario mandará suspender tales operaciones contrarias a la ley, o en su caso, ordenará la liquidación de éstas y si fuere preciso la intervención de la organización auxiliar del crédito. Las medidas que dicte la CNBV para normalizar la situación de alguno de los entes financieros serán comunicadas inmediatamente a la SHCP. Artículo 58 de la LGOAAC.

En dicho orden de ideas, para el caso de irregularidades que afecten la estabilidad y solvencia de la sociedad, la CNBV a través de su presidente podrá declarar inmediatamente la intervención con carácter de gerencia,

procediendo a nombrar al interventor-gerente, mismo que tendrá facultades que corresponden normalmente al consejo de administración, artículo 60 de la LGOAAC; tendrá amplios poderes para actos de dominio, de administración, pleitos y cobranzas, otorgar o suscribir títulos de crédito, otorgar poderes generales y especiales, así como revocarlos. Podrá presentar denuncias y querellas y desistirse de estas últimas cuando así lo acuerde con el presidente de la CNBV.

El actuar del interventor-gerente no estará supeditado ni a la asamblea de accionistas, ni al consejo de administración, él tendrá todas las facultades del consejo de administración, sin embargo el citado órgano de administración y la asamblea de accionistas continuarán reuniéndose y opinará respecto de aquellos asuntos que el citado funcionario someta a su consideración, así lo establece el artículo 61 y 62 de la LGOAAC. Asimismo se ordena que la designación del interventor-gerente se inscriba en el Registro Público de Comercio del domicilio de la sociedad intervenida, y que cuando la CNBV determine levantar la intervención con carácter de gerencia se comunicará dicha resolución al registro mencionado para que se proceda cancelar el nombramiento en cuestión.

Además la CNBV se encuentra facultada para otorgar un plazo de 60 días a las organizaciones auxiliares del crédito para que integren la cantidad necesaria para mantenerlas en operación, cuando el estado patrimonial o las operaciones que realizan afecten su capital pagado. Si no cumplieren con tal integración en el plazo concedido, este órgano de control o la SHCP, revocará la autorización de la organización auxiliar del crédito.

Este órgano está facultado, conforme al artículo 65-A del multicitado ordenamiento de éstas organizaciones, para utilizar la fuerza pública en los casos que sea necesario para hacer cumplir sus resoluciones de clausura, intervención administrativa, intervención general o cualquier otra medida que contemple la Ley General Organizaciones y Actividades Auxiliares Crédito en estudio u otra normatividad.

También establece que la citada comisión cuidará la publicidad de las organizaciones auxiliares del crédito para que sea acorde a la ley, pues en caso contrario suspenderá la misma, de igual forma en los casos en que juzgue que aquélla es inexacta, oscura, implique competencia desleal entre las entidades financieras, o en su caso, cuando induzcan a error respecto de las operaciones que realizan las organizaciones auxiliares del crédito.

Es importante señalar también que la autoridad de control y vigilancia que se viene estudiando, podrá remover al consejo de administración, directores generales, comisarios, directores, gerentes, funcionarios o cualquier otra persona que con su actuar obligue a la persona moral, tal remoción podrá efectuarse en todo tiempo, siempre con acuerdo de la Junta de Gobierno y después de que la comisión consideren que las personas citadas no cuentan con la calidad técnica y carezcan de la calidad moral necesarias para el buen desempeño de un puesto de tal relevancia. De igual forma procederá a la remoción, cuando las personas referidas con anterioridad cometan infracciones a la ley en comento, de manera grave o reiterada a las disposiciones de carácter general que de ella deriven, estableciéndose esta facultad en el artículo 74 de la LGOAAC.

El órgano podrá amonestar, suspender, vetar o remover a las personas nombradas, y en última instancia podrá inhabilitar a aquéllos para desempeñar cualquier cargo dentro del sistema financiero mexicano o en filiales de entidades financieras, por faltas graves o reiteradas a la ley en comento. La sanción se impondrá tomando en cuenta una serie de circunstancias que serán determinantes en su procedencia o improcedencia, además se escuchará al interesado y al representante de la organización auxiliar del crédito. En relación a lo anterior, si dichas resoluciones de amonestación, remoción, suspensión, veto o inhabilitación fueren recurridas ante la SHCP en el término de quince días, dicha secretaría podrá revocar, modificar o confirmar aquéllas, escuchando a las partes. Artículo 75 del ordenamiento citado arriba.

Por su parte, el mencionado órgano de control en estudio, tiene la facultad para objetar en todo tiempo la documentación que utilizan las organizaciones auxiliares del crédito, cuando la misma sea inexacta, oscura, o induzcan a error respecto de las operaciones que aquéllas efectúan; lo anterior, para salvaguardar los intereses del público usuario y propugnando por el sano desarrollo dentro del sistema financiero.

Además, dicha comisión y conforme al artículo 79 de la LGOAAC, tiene el poder de solicitar la suspensión de pagos o la declaración de quiebra de una organización auxiliar del crédito, cuando de la información y documentación que obre en su poder se desprenda la necesidad de dichas medidas.

Finalmente, y conforme al artículo 102 y 103 de la LGOAAC, la CNBV es la autoridad encargada de conocer respecto de reclamaciones del público

usuario sobre las operaciones y servicios que realizan y prestan las organizaciones auxiliares del crédito, en este caso de las empresas de Factoraje Financiero. El acudir ante la CNBV es potestativo, pues si el usuario lo prefiere podrá acudir ante los tribunales competentes.

De lo que la ley dispone, se desprende la existencia de un control, y vigilancia efectivo por parte de la CNBV sobre las organizaciones auxiliares del crédito y concretamente, de las empresas de Factoraje Financiero, pero en la práctica se encuentra el hecho de que tales organizaciones o falsean la información que proporcionan a la CNBV o ésta hace como que no se da cuenta de la falsedad de tales informes o carece de los recursos para detectar los datos falsos, pero la verdad es que en dichos entes financieros imperan condiciones de funcionamiento altamente preocupantes, que constituyen el elemento generador de verdaderas bombas de tiempo que al estallar derrumbarán al sistema financiero, como sucedió con el famoso error de diciembre 1994, si es que antes no se hace una revisión a fondo de la normatividad de las operaciones y servicios que estas organizaciones efectúan y prestan, respectivamente, y se revisan los sistemas de control y vigilancia por parte de las autoridades competentes.

C) Banco de México

Finalmente se tratará el papel que desempeña el Banco de México en la existencia y funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito, siendo que el Factoraje Financiero se encuentra regulado como parte integrante de estas organizaciones.

El Banco Central emitirá opiniones respecto de las organizaciones auxiliares del crédito en los casos en que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), la Ley del Banco de México y cualquier otra ley así lo determinen; así por ejemplo estará encargada de emitir disposiciones de carácter general y determinará los límites para los contratos de Factoraje Financiero en moneda extranjera, con independencia de las ya existentes en la LGOAAC, artículo 45-B del éste ordenamiento legal.

Igualmente en dicho ordenamiento en estudio, compete al banco central expedir, si así se requiere, reglas de carácter general fijando los límites y condiciones a que deberán de sujetarse los préstamos y créditos que obtengan las Empresas de Factoraje Financiero, de las instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o de entidades financieras del exterior.

De igual forma, con la opinión del CNBV determinara los porcentajes aplicables a los grupos activos y de operaciones causantes de pasivo contingente.

Por otro lado, el artículo 72 de la LGOAAC, señala, si la empresa de Factoraje Financiero realiza operaciones activas con personas físicas o morales con residencia fuera de las fronteras, el banco central podrá expedir reglas que serán obligatorias para las citadas empresas y, las cuales, para entrar en vigor necesitarán de la aprobación de la SHCP.

Cabe señalar que el Banco de México a través de “circulares” da a conocer las disposiciones a que se sujetarán las organizaciones auxiliares del crédito para alcanzar, según dice la autoridad, un sólido y eficaz mercado financiero.

En términos generales, tanto la SHCP como la CNBV y el Banco de México son los órganos encargados de velar que las organizaciones auxiliares del crédito y concretamente las empresas de Factoraje Financiero, desempeñen sus operaciones en un marco de legalidad y seguridad para ellas mismas y para el público usuario, que finalmente redundará en beneficio o perjuicio del país, evitando que suceda un quebranto financiero como el ocurrido en diciembre de 1994.

Cabe destacar que de las disposiciones contenidas en la LGOAAC se desprende que las autoridades aquí comentadas, ejercen un estricto control sobre las operaciones y desempeño de las empresas de Factoraje Financiero, que como lo hemos comentado forman parte de las organizaciones auxiliares del crédito; pero la realidad muestra que tal control y vigilancia no son efectivas en la amplitud que se requiere, pues dentro del sistema financiero existen graves irregularidades, que entre otras cosas, han generado altos índices de cartera vencida y pérdidas a las organizaciones auxiliares del crédito, pues gran número de los créditos otorgados se consideran totalmente irrecuperables, sin embargo a pesar de ello, estas empresas de Factoraje Financiero han logrado crecer a niveles importantes, dentro de nuestro medio financiero.

CAPÍTULO IV

ELEMENTOS Y MODALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO

En virtud que, la legislación mercantil en algunos aspectos es escasa, el Código de Comercio menciona que, a falta de disposiciones aplicables a los actos de comercio, se aplicarán los preceptos del derecho común, así lo determina el artículo 2 del Código de Comercio.

Así también, determina que, dadas las modificaciones y restricciones del Código de Comercio, serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del Derecho Civil en cuanto a la capacidad de los contrayentes y a las excepciones y causales de rescisión o invalidez de los contratos, artículo 81 del Código de Comercio. Por consiguiente, y conforme a los artículos 1792 y 1793 la referencia obligada es el Código Civil para el Distrito Federal, que expresa lo relativo a los convenios y contratos. Conforme a ello los contratos son una especie de convenios.

Los contratos deben contar con algunos elementos de existencia, los cuales deben ser posteriormente satisfechos mediante los elementos de validez.

4.1 ESENCIALES O DE EXISTENCIA

Los contratos requieren, como elementos esenciales o de existencia, según lo establecido en el artículo 1794 del ordenamiento civil arriba mencionado los siguientes:

- a) **El consentimiento;**
- b) **El objeto.**

a) **Consentimiento.** Es el acuerdo de voluntades de las partes contractuales, que debe manifestarse libremente, teniendo por objeto producir o transferir obligaciones o derechos. Al respecto, Miguel Martínez dice que todo consentimiento implica el concurso o manifestación de dos o más voluntades concordantes sobre un punto de interés jurídico para ambas partes;

y, por su naturaleza propia, el consentimiento se forma por la realización de una oferta y la aceptación de la misma.¹

El consentimiento puede ser expreso, que es cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos, o tácito, cuando resulta de hechos o actos que lo presuponen o que autoricen a presumirlo, salvo cuando alguna disposición determina que deba ser expresado, o así haya sido convenido por las partes.

El consentimiento queda de manifiesto a la firma del contrato, o cuando sin haberse firmado éste, el cliente transmite a la empresa de factoraje derechos de crédito contenidos en documentos mercantiles y/o títulos de crédito, y ésta adquiere tales derechos pagando un precio por los mismos.

Pero, para que el contrato tenga validez ante terceros, es requisito que conste por escrito, es decir que se haya firmado, siendo entonces aplicable lo preceptuado por el Código de Comercio en su artículo 78, respecto que en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en los términos que aparezca que quiso obligarse.

Las personas que intervienen en el contrato en estudio, requieren de calidades y cualidades, no son sujetos comunes y corrientes, por un lado la Empresa de Factoraje que es una organización auxiliar del crédito, constituida como sociedad anónima, además de contar con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como tal y por el otro lado, su cliente que será una persona moral o física, que realiza actividades empresariales relacionada con la proveeduría de bienes o con la prestación de servicios, o de ambos.

En conclusión, el consentimiento en el contrato de factoraje financiero queda de manifiesto a la firma del mismo, no obstante que el cliente, persona física o moral, no intervenga en la redacción del clausulado, la empresa de factoraje lo elabora y el cliente se adhiere a dicho contrato.

b) **Objeto.** Como objeto de los contratos se consideran por una parte a la cosa que el obligado debe dar, ésta, debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio; y por otra parte al hecho que el obligado debe hacer o no hacer, mismo que debe

¹ Martínez Y Flores, Miguel. Derecho Mercantil Mexicano. México, Editorial Pax. 1980. p.32.

ser posible y lícito. Artículos 1824 y 1825 del Código Civil para el Distrito Federal

El objeto en el contrato en estudio, está constituido por la transmisión de los derechos y obligaciones derivados de documentos mercantiles y/o títulos de crédito.

El objeto indirecto del contrato de factoraje financiero, lo constituyen los documentos mercantiles y/o títulos de crédito. Los documentos que se transmiten existen, están determinados y se encuentran en el comercio.

Respecto del objeto directo, surgen derechos y obligaciones tanto para la empresa de factoraje como para el cliente de ésta, asimismo, esos derechos y obligaciones están vinculados directamente con el objeto indirecto o cosa del contrato en cuya existencia intervienen el cliente de la organización auxiliar del crédito y el o los deudores de aquél, que no obstante que no intervienen en la celebración del contrato de factoraje, tienen obligaciones que fueron transmitidas, y en consecuencia, los derechos que tienen a su favor los harán valer ante un acreedor distinto a aquél con el que originalmente tenían la relación.

Concluyendo, el objeto directo del contrato de factoraje financiero lo constituyen la transmisión de derechos y obligaciones.

El objeto indirecto está constituido por las facturas, contrarecibos, cartas de embarque y/o títulos de crédito.

4.2 FORMALES O DE VALIDEZ

Una vez reunidos los elementos de existencia de los contratos, se deberán cumplir los requisitos de validez, mismos que están regulados en el artículo 1795 del ordenamiento civil citado, los cuales son:

- a) **La capacidad legal de las partes;**
- b) **Voluntad libre y cierta o ausencia de vicios del consentimiento;**
- c) **Licitud en el objeto motivo o fin; y**
- d) **Respecto a la forma establecida por la ley.**

Por lo tanto, a contrario sensu, el contrato podrá ser inválido por la existencia de la incapacidad legal de las partes o de alguna de ellas, que el consentimiento se encuentre viciado y que no se manifieste conforme a lo establecido por la ley, y que el objeto o motivo sea ilícito.

a) Capacidad legal de las partes.

A este respecto, se entiende como capacidad la aptitud que tiene el individuo o facultad con que cuenta para ser sujeto de derechos y obligaciones, la cual se conoce como **capacidad de goce**.

A su vez, a la capacidad para ejercer por sí mismo esos derechos y para cumplir también por sí mismo esas obligaciones se le denomina **capacidad de ejercicio**.

Al hacer referencia Bernardo Pérez a esta capacidad de ejercicio, opina que ocurre cuando la persona puede ejercer por sí misma sus derechos y obligaciones.²

El Código de Comercio en su artículo 5° establece, que tienen capacidad legal todas aquellas personas que según las leyes comunes son hábiles para contratar y obligarse, y a quienes las mismas leyes no les prohíben expresamente ejercer la profesión del comercio.

Del mismo modo, se determina en el Código Civil para el Distrito Federal en su artículo 1798, que son hábiles para contratar todas aquellas personas que no se encuentren exceptuadas por la ley.

Para el contrato en estudio es importante la capacidad de ejercicio, que necesariamente va unida a la capacidad de goce.

La persona física con actividad empresarial que acude a la empresa de factoraje a solicitar una línea de crédito, deberá tener capacidad de ejercicio para obligarse a través de la firma del contrato de factoraje financiero. Para poder decir que dicha persona cuenta con esa capacidad, deberá ser mayor de edad y disponer libremente de sus bienes. Artículo 647 del ordenamiento civil citado.

² Pérez Fernández Del Castillo, Bernardo. Contratos Civiles.. México. Editorial Porrúa. 1994. p. 28.

La mayoría de edad comienza a los dieciocho años cumplidos, por lo tanto, la capacidad de ejercicio comienza efectivamente al cumplir dicha edad y que se encuentre en pleno uso de sus facultades mentales.

Cuando el cliente de la empresa de factoraje financiero, es una persona moral, es necesario acudir a la figura de la representación, esto es, que una persona actúe en nombre de otra.

La General de Sociedades Mercantiles en su artículo 10 párrafo primero establece que, en el caso de las personas morales, la representación corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo lo expresamente establecido en la ley y en el contrato social.

Las personas morales obran y se obligan por medio de los órganos que las representan, sea por disposiciones de la ley o conforme a las disposiciones relativas a sus escrituras constitutivas y de sus estatutos, esto conforme al artículo 27 del Código Civil para el Distrito Federal.

En consecuencia, las personas morales están representadas por su administrador único o por el consejo de administración. Esta representación es legal, la que establece la ley, pero, a través de la representación voluntaria la persona moral puede acudir a la firma de un contrato, para lo cual es necesarios acudir a la figura del mandato, debiendo ser éste representativo, pues nadie puede contratar a nombre de otro sin estar autorizado por él o por la ley. Artículos 2546, 2560 y 1801 del ordenamiento civil citado arriba.

La persona moral deberá otorgar un poder general amplísimo como para poder suscribir títulos de crédito, o en su caso, un poder especial, facultando al mandatario para realizar en su nombre y representación todos los actos que se requieran en la celebración y operación del contrato de factoraje financiero.

Dicho poder deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio, para que surta efectos en relación a terceros.

b) Voluntad libre y cierta o ausencia de vicios del consentimiento.

Los vicios de la voluntad o vicios del consentimiento: son el error, la violencia y el dolo, aunque éste último al presentarse puede inducir al error,

por lo que prácticamente serían dos los vicios, el error y la violencia. Artículo 1812 del Código Civil citado.

Para que el contrato de factoraje tenga una existencia perfecta y por consiguiente plena validez, se requiere que no presenten los referidos vicios en el momento de su formación.

Error.

El Código Civil citado, menciona en su artículo 1813 que el error de derecho o de hecho, invalida el contrato cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan, si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato que se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó o no por otra causa.

El error es una falsa apreciación de la realidad y debe ser determinante de la voluntad para que pueda argumentarse como causa de nulidad. El error de hecho recae sobre el objeto del contrato, el error de derecho recae sobre alguna norma jurídica relativa a su reglamentación. El error puede ser inducido por alguna de las partes o por un tercero, pudiendo decir entonces que hay dolo en el contrato. Cuando el dolo o la mala fe están ligados al error de alguno de los contratantes, el contrato es nulo.

Por lo que es recomendable que previo a la firma del contrato, el cliente le solicite a la empresa de factoraje uno de los machotes de contrato, para que pueda leerlo detenidamente y sepa a qué se va obligar ya que después no es dable argumentar ignorancia de sus obligaciones respecto del contrato, pues su ocupación de comerciante hace suponer que es perito en el comercio, por ser esta su ocupación ordinaria.

Sin un comerciante celebra un contrato sin estar enterado de los derechos y obligaciones que adquiere, y si ratifica ese contrato mediante el cumplimiento voluntario, se extingue la acción de nulidad, ello conforme a lo establecido en el artículo 2234 del ordenamiento civil.

En el contrato de factoraje con responsabilidad-vencido, se establece que el cliente tiene diez días para inconformarse con la tasa de interés que la empresa de factoraje le aplique. Ahora bien, si el cliente paga la tasa aplicada,

está ratificando tácitamente el contrato y no puede alegar nulidad del mismo con posterioridad.

La acción de nulidad fundada en incapacidad o error, pueden intentarse en los plazos que establece el ordenamiento civil, el cuál preceptúa, que la acción de nulidad prescribe en los términos que prescriben las acciones personales o reales, según la naturaleza del acto cuya nulidad se pretenda; si el error se conoce antes de que transcurran esos plazos, la acción de nulidad prescribe a los sesenta días, contados desde que el error fue conocido. Artículos 2236 y 638 del Código Civil para el Distrito Federal.

En la práctica, el cliente de la empresa de factoraje que pretenda desconocer la validez del contrato, en el caso en que siendo obligado solidario con el deudor, se le exige judicialmente que responda del pago, siendo improcedente que pretenda desconocer dicha validez y que argumente que hubo error o que es ilícito, cuando la empresa de factoraje ha cumplido con sus obligaciones y él ha obtenido un beneficio, además, de que el mencionado contrato quedó perfeccionado, pues o pagó por anticipado los intereses o los ha estado pagando en forma mensual vencida. Pero, si no ha pagado los intereses en forma mensual vencida, porque considera que la tasa que le están aplicando es muy alta, tiene sesenta días para ejercitar la acción de nulidad, a partir de que recibe la factura de interés o que le comunican la tasa aplicable. Pero si desconoce el error tiene el plazo señalado en el numeral 638 del Código Civil para intentar la acción de nulidad.

En el caso de que el juez declare la nulidad de un contrato, las partes están obligadas a restituirse mutuamente lo que han percibido en virtud o por consecuencia del acto anulado.

En la práctica difícilmente el cliente podría restituir el dinero que la empresa de factoraje le entregó en pago; la empresa de factoraje no estaría en posibilidad de devolver todos los documentos mercantiles y/o títulos de crédito que le fueron transmitidos, pues muchos ya pueden estar pagados, y por ende, ya no están en su poder, sino en poder de los deudores que han efectuado el pago.

El Código de Comercio en su artículo 81, contempla la aplicación de la teoría de las nulidades a los contratos comerciales, luego entonces, puede presentarse en el contrato de factoraje y sería procedente solicitar la declaración correspondiente de nulidad.

Violencia.

Se establece que existe violencia en un contrato cuando se hace uso de la fuerza física o amenazas que pongan en peligro la vida, la honra, la libertad, la salud o parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, descendientes o pariente colaterales dentro del segundo grado, esto de acuerdo al artículo 1819 del Código Civil para el Distrito Federal.

Dicho vicio nulifica el contrato, ya provenga de uno de los contratantes o de un tercero.

No es factible que la violencia se presente en el contrato de factoraje, pues el cliente de la empresa de factoraje no está en condiciones de presionar, además debe tomarse en cuenta que una de las partes o los dos, son sociedades mercantiles a las que difícilmente se podría violentar tal y como contempla el ordenamiento civil.

De igual manera se establece en el numeral 2237 del ordenamiento civil citado que, en el supuesto de que se presentara tal vicio y que fuera determinante de la voluntad, una vez que haya cesado aquélla, se tienen seis meses para ejercitar la acción de nulidad.

c) Licitud en el objeto motivo o fin.

El objeto directo del contrato de factoraje es crear y transferir derechos y obligaciones, ahora bien, esas consecuencias producidas deben tener reconocimiento para que el contrato tenga validez, ya que si esas consecuencias son contrarias a las leyes de orden público o a las buenas costumbres, entonces se está en presencia de un contrato ilícito, por tanto inválido, pudiendo ser dicha invalidez o nulidad, relativa o absoluta, según lo determine la ley, esto conforme al Código Civil citado en su artículo 1830, en relación con el artículo 77 del Código de Comercio.

El contrato de factoraje tiene reconocimiento jurídico, toda vez que la LGOAA en su artículo 45-A, fracción I, autoriza su celebración, por tanto es un contrato válido, lícito.

Ahora bien, los documentos mercantiles y/o títulos de crédito que se transmiten, objeto indirecto del contrato, deberán provenir de la proveeduría

de bienes o servicios o de ambos; ya que si derivan de negocios ilícitos, dicho objeto será ilícito y por tanto será nulo el contrato.

Las consecuencias del contrato de factoraje son lícitas, esto es, la organización auxiliar del crédito paga los documentos mercantiles y/o títulos de crédito y el cliente le transmite la propiedad de los mismos.

También se requiere de la licitud en el motivo o fin del contrato de factoraje para decir que tiene una existencia perfecta, sin vicios que puedan nulificar relativa o absolutamente.

Por tal motivo deberá entenderse, la razón que se tiene para hacer o no hacer algo o para dar una cosa, en otras palabras, es el porqué del contrato.

El fin del contrato será para qué se da algo, el para qué se hace o no algo.

En el contrato en estudio, el motivo del mismo para la empresa de factoraje, sería el obtener ganancias, el fin, crecer y tener un mayor poder comercial.

El motivo para el cliente, puede ser el tener liquidez, el liberarse del problema de realizar la cobranza de los derechos de crédito; el fin, entre otros, el comprar materia prima y elaborar otros productos o prestar una mayor cantidad de servicios, tener menor cantidad de empleados que se encarguen de realizar la cobranza, etc.

Tal como se ha planteado, el contrato de factoraje financiero tiene un objeto, motivo o fin lícitos, y por tanto es un contrato válido.

d) Forma establecida por la ley.

Cuando la ley establece determinada forma para que se exprese el consentimiento y no se cumple con ella, el contrato adolece de nulidad. Artículos 1833 y 2228 del Código Civil para el Distrito federal.

Algunos autores consideran la forma como otro elemento de los contratos.³ Sin embargo, el Código de Comercio en su artículo 78, estatuye

³ Puente Y F., Arturo Calvo Marroquín, Octavio. Derecho Mercantil. México. Editorial Banca y Comercio 1950. pp. 275 y 276.

que, en los convenios mercantiles, casi como regla general, cada quien se obliga en la forma y términos en que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados o preestablecidos.

Por lo tanto, la forma no debe ser considerada como un elemento esencial de los contratos, salvo que el código de comercio u otras leyes determinen específicamente que cierto tipo de contrato se reduzca o limite a escritura o transcripción de los datos, en algún formato preestablecido y requerido para su eficacia legal. En este caso, los contratos que no satisfagan las formas o solemnidades requeridas por la ley no producirán efectos ni acción en juicio.

Así pues, es prácticamente un principio general de los contratos mercantiles la libertad y diversidad de formas; por lo tanto, las partes pueden manifestar su consentimiento en la forma que más les convenga, salvo los casos en que las leyes les imponen alguna forma determinada.⁴

Con el objetivo de seguir adelante en relación con los contratos, es importante diferenciar los contratos mercantiles de los civiles. Tales diferencias algunos autores las resumen de la siguiente manera al expresar que, son contratos mercantiles:

- los regulados por el Código de Comercio y no por Códigos Civiles;
- aquellos en un los que una o más partes tienen y actúan legalmente con el carácter de comerciantes;
- los que dan lugar a procedimientos judiciales supuestamente más expeditos que los concernientes a los contratos civiles, o
- aquellos en que su objeto acusa más claramente su finalidad económica.⁵

Javier Arce, relaciona algunos criterios de distinción de los contratos mercantiles esgrimidos por diferentes autores, como son:

- son aquellos cuyo fin debe ser de lucro o de provecho;
- aquellos que surgen de las relaciones a que da lugar el ejercicio de la empresa, o los que están vinculados a la actividad empresarial; y

⁴ Vázquez Del Mercado, Oscar. Contratos Mercantiles, 3ª. *Edi.* México. Editorial Porrúa.1992. p. 159.

⁵ Olvera Luna, Omar. Contratos Mercantiles. México. Editorial Porrúa. 1987. pp. 1 y 2.

- son los que constituyen alguno de los actos de comercio enunciados por el Código de Comercio, o aquellos que recaen en cosas mercantiles.⁶

De esta forma, y a manera de síntesis, se considera al contrato factoraje como un contrato comercial, cuyo consentimiento debe expresarse por escrito, signado el contrato, pues tal formalidad la contempla la LGOAA.

4.3 ELEMENTOS PERSONALES

En el caso que nos ocupa, y, de acuerdo al concepto de factoraje financiero, anteriormente analizado, se desprende que son tres personas principales, para la existencia de la actividad del factoraje financiero, las cuales son:

Sociedad de Factoraje financiero. Diremos que es aquella sociedad anónima debidamente autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para fungir como Organización Auxiliar del Crédito, reglamentada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, cuya constitución y operación debe sujetarse a las disposiciones contenidas en el Título Primero, referente a las disposiciones generales, Capítulo Único; Capítulo III-Bis, referente a las “Empresas de Factoraje Financiero”; y, Capítulo IV que se refiere a las “Disposiciones Comunes”, del ordenamiento legal anteriormente mencionado, así como a las demás disposiciones legales aplicables, misma que se le conoce como el “Factor” como una reminiscencia de acuerdo a los antecedentes anteriormente expuestos.

Cliente. Al cual definiremos como aquella persona moral o física que realiza actividades empresariales, y que es titular de derechos de crédito no vencidos, documentos en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier documento que acredite la existencia de dichos derechos de crédito, provenientes de operaciones relacionadas con la proveeduría de bienes y/o servicios; derechos de crédito que le transmite a la sociedad de factoraje, con su obligación solidaria o sin su obligación solidaria (dependiendo del tipo de servicio de factoraje financiero de que se trate), por virtud del contrato de factoraje.

⁶ Arce Gargollo, Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. . México. Editorial Trillas. 1989. p. 18.

Deudor. Persona física o moral a cuyo cargo se generan los derechos de crédito, provenientes de operaciones relacionadas con la compra de bienes o la prestación de servicios que le otorgue o preste el cliente de la sociedad de factoraje.

Puede acontecer, que existan o intervengan otras personas, con carácter accidental, en las actividades del factoraje financiero, como serían los obligados solidarios, ya para con el cliente, o ya para con el deudor, pero estos son secundarios para la existencia del mismo, por lo que en este momento no serán objeto del presente estudio.

4.4 MODALIDADES

a) Factoraje Con Recurso y Sin Recurso.

En este capítulo se tratará de explicar de manera clara y sencilla los diversos tipos de contratos factoraje financiero practicados por las organizaciones auxiliares del crédito autorizadas para esos fines.

Se comenzará con el contrato de factoraje con recurso o contrato de factoraje con responsabilidad, considerado como el caballito de batalla de las empresas de factoraje.

CON RESPONSABILIDAD O CON RECURSO.

La LGOAAC en su artículo 45-B, fracción II, establece que en este tipo de contrato, el cliente de la empresa de factoraje queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a aquélla.

Este tipo de contrato debe su nombre precisamente, porque se cuenta con el recurso (viabilidad) de cobrarle al cliente de la empresa de factoraje, para el evento de que los deudores no cumplan con su obligación de pago, ese recurso de cobrarle al cliente no es otra cosa que la responsabilidad que éste acepta a la firma del contrato.

El nombre de “contrato de factoraje con recurso”, en lo particular, se considera que puede provocar concepciones erróneas entre aquellas personas poco relacionadas con este tipo de negocios, ya que al establecer el concepto

“recurso” su pensamiento se situaría en el mundo económico, en el mundo del dinero, por tanto, decir que un contrato de factoraje financiero se celebra “con recurso” o “sin recurso” daría lugar a pensar, que en el primer caso, se le proporciona dinero al cliente al momento de la celebración, y en el segundo de los casos, que no se le proporciona dinero al momento de celebrar el contrato.

Lo cierto es, que en ambos casos se le entrega el cliente el producto de la transmisión de que se trate, previa deducción de diversos rubros que se verán con posterioridad.

Expuesto lo anterior, resulta apropiado el nombre que les daba a estos contratos la desaparecida empresa de factoraje Factor Prime, S.A. de C. V., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Prime Internacional, siendo a saber: Contrato de Factoraje con Responsabilidad (contrato con recurso) o Contrato de Factoraje Sin Responsabilidad (contrato sin recurso).

Este nombre dado por la citada organización, remite al mundo jurídico en el cual se sitúan las partes al momento de su celebración, durante la vigencia del mismo y en caso de incumplimiento.

Pudiendo concluirse, la responsabilidad está ligada al incumplimiento de una obligación y por tanto, cuando se le llama al contrato de factoraje “con recurso”, “contrato de factoraje con responsabilidad”, se está indicando que está será para el caso de incumplimiento por parte del deudor.

En la obligación solidaria, se sabe que el acreedor podrá exigir el pago a cualquiera de los deudores, o a todos ellos; aquí el cliente es deudor, es responsable de pagar los derechos de crédito que él transmitió a la empresa de factoraje, surgiendo así la responsabilidad en caso de incumplimiento de los deudores transmitidos.

Así mismo, la ley provoca confusión cuando se refiere a la obligación de pagar “puntual y oportunamente” a cargo del deudor y del cliente de la empresa de factoraje, ya que esa obligación de pagar puntual y oportunamente solamente la tiene el deudor, el cliente tiene la obligación solidaria de pagar sólo en caso de incumplimiento por parte del deudor, por lo que ya no se estaría ante el pago puntual y oportuno de la deuda, sino que el cliente pagaría cuando la empresa de factoraje se lo solicite, y que no será el mismo día del vencimiento de los derechos de crédito.

El deudor “esta obligado al pago puntual y oportuno”, el cliente de la empresa de factoraje, “responde” del pago de la deuda, para el caso de incumplimiento de aquél.

Por otro lado, tampoco es conveniente que se llame a los contratos de factoraje “con recurso” o “sin recurso”, respectivamente, ya que el llamado factoraje con recurso, -factoraje con responsabilidad-, adquiere dos modalidades que provocan mayores confusiones en lo que respecta al nombre de dicho contrato, siendo estas, la de “anticipado” y “vencido”, que se refieren a cuestiones meramente económicas, mismas que precisaremos en el siguiente capítulo.

Con este tipo de factoraje la empresa de factoraje financiero no asume riesgos ante la insolvencia o falta de pago del deudor, es decir, el usuario o cedente no sólo responde de la existencia y legitimad de las cuentas por cobrar cedidas (respaldadas por éste mediante los documentos usualmente expedidos al deudor, tales como facturas, contrarecibos, pagarés, letras de cambio, contratos mercantiles, etc.), sino que también de la efectividad de las mismas.

Es decir, el usuario o cliente es responsable solidario junto con el deudor del pago de las cuentas por cobrar cedidas a la empresa de factoraje. Por lo tanto, cuando el obligado no liquida el adeudo, la empresa de factoraje recurre al usuario o cedente para que le cubra el adeudo.

Cuando se elige esta modalidad operativa, la empresa de factoraje financiero otorga al usuario aproximadamente un 80% del importe total de las cuentas vigentes cedidas, y luego a su vencimiento, la empresa cobrará a los deudores del usuario el 100% del valor de dichas cuentas⁷, para posteriormente en un plazo pactado entre el factor y el cliente, aquélla le reembolse al usuario el porcentaje restante de las mismas.

A síntesis sobre el procedimiento de factoraje con responsabilidad, a continuación esbozaremos a grandes rasgos el procedimiento:

1. El usuario provee de bienes o servicios al deudor;
2. El deudor expide al usuario un contrarecibo o cualquier otro título de crédito, amparando los bienes o servicios recibidos;

⁷ Debemos recordar que, para que la empresa de factoraje pueda cobrar las cuentas al deudor, éste debe ser previamente notificado, por el usuario o cliente, de que las cuentas a su favor han sido cedidas a la empresa de factoraje.

3. El usuario o cliente, celebra un contrato de promesa de cesión de derechos por línea de crédito con la empresa de factoraje;
4. El cliente celebra ahora el contrato de cesión de cuentas por cobrar con la empresa de factoraje;
5. La empresa de factoraje entrega al usuario, o anticipa un porcentaje del importe total de las cuentas por cobrar cedidas;
6. La empresa de factoraje y el usuario notifican al deudor la cesión de cuentas realizada por éste último a favor del primero;
7. La empresa de factoraje se presenta ante el deudor para el cobro a su vencimiento de las cuentas por cobrar;
8. El deudor liquida las cuentas cedidas a la empresa de factoraje; y
9. La empresa de factoraje reintegra al usuario el porcentaje de las cuentas no anticipado.

En caso que el deudor no liquide las cuentas por pagar a la empresa de factoraje, ésta se podrá dirigir al usuario para que en su calidad de responsable solidario cumpla con la obligación de pago.

SIN RESPONSABILIDAD O SIN RECURSO.

Este tipo de factoraje también se denomina “factoraje puro”, y su principal característica radica en que la empresa de factoraje asume el riesgo por insolvencia del deudor. Esto es, que el factoraje “sin responsabilidad” o “sin recurso”, consiste en la compra en firme de la cartera del cliente; por lo que su adopción presupone un conocimiento amplio y fundamentado por parte de la empresa de factoraje, acerca de los deudores, así como también de los riesgos que conllevan tales cuentas adquiridas. En consecuencia, será solo la empresa de factoraje y no el cliente, quien determine el monto máximo de crédito que se le puede otorgar a cada uno de los deudores, puesto que el facturado no queda obligado a responder por la liquidación de las cuentas por cobrar que ha transferido a la empresa de factoraje.

Es decir, el factoraje sin responsabilidad consiste en la compra de la cartera del cliente o usuario a un plazo determinado y sin vía de regreso; esto quiere decir, que la empresa de factoraje asume no sólo todo el riesgo sino también la realización de la cobranza de las cuentas vigentes cedidas.

Tal como su nombre lo indica, el cliente de la empresa de factoraje no queda obligado con el deudor a responder ante ésta del pago de los derechos de crédito cedidos. Artículo 45-B, fracción I, de la LGOAAC.

En el contrato en estudio, la empresa de factoraje corre con el riesgo de impago de los derechos de crédito que le han sido transmitidos por su cliente, rompiendo el vínculo entre el deudor y el cliente, ya que éste sólo garantiza la existencia y legitimidad de tales derechos, esto es, que los bienes han sido entregados y aceptados por sus clientes (deudores de los derechos de crédito) o que el servicio fue prestado a satisfacción de éstos, establecido así en la LGOAAC en su artículo 45-E.

Esta modalidad de factoraje se elige en función del conocimiento que la empresa de factoraje tiene o pueda tener del deudor, puesto que es aquella quien va a asumir el riesgo de la posible falta de pago. Cabe mencionar que, no obstante que la empresa de factoraje asuma el riesgo de incobrabilidad de las cuentas adquiridas, aquella puede exigirle al usuario la liquidación de las mismas si las causas argumentadas para el no pago son imputables a él.

El factoraje sin responsabilidad, sin recurso o puro, se realiza mediante su propio procedimiento, que en términos generales es como sigue:

1. El usuario provee de bienes o servicios al deudor;
2. El deudor expide al usuario un contrarecibo, factura o título de crédito con el que ampara el suministro de bienes o servicios recibidos;
3. El usuario cede a la empresa de factoraje los documentos expedidos, por el deudor, sin vía de regreso;
4. La empresa de factoraje paga al usuario el cien por ciento de los documentos cedidos, menos el costo financiero;
5. La empresa de factoraje se presenta ante el deudor a cobrar el importe de los documentos expedidos a favor del usuario; y,
6. El deudor liquida a la empresa de factoraje el cien por ciento del importe de los documentos cedidos.

Este tipo de factoraje elimina al usuario los riesgos del crédito a sus compradores, y le representa un significativo ahorro en sus costos operativos, puesto que al venderle a la empresa de factoraje la cartera, en firme sin vía de regreso, se evita incurrir en gastos administrativos por concepto de gestión de cobranza.

b) Factoraje a Proveedores.

En esta modalidad las empresas de factoraje adquieren (generalmente sin recurso), títulos de crédito o documentos expedidos principalmente por importantes cadenas comerciales, los paga en su totalidad, deduciendo obviamente un porcentaje por la compra.

En el artículo 45-C de la LGOAAC se establece que, en el contrato con el deudor de los derechos de crédito, la empresa de factoraje se obliga a adquirir sus deudas, previo consentimiento de los acreedores de aquél, a quienes se les llama “proveedores” y al deudor se le llama “cliente”.

El nombre de este contrato se deriva del hecho que el mismo tiene como finalidad pagar a los proveedores del cliente de la empresa de factoraje.

Mediante este tipo de factoraje, el cliente o usuario compra mercancía a crédito, transacción en que suscribe un documento (reconocido por él mismo), o título de crédito en favor de su proveedor (usuario secundario), el que, a su vez, endosa dicho documento o título de crédito a la empresa de factoraje. Esta última lo toma a descuento con cargo a la línea de crédito otorgada al proveedor (usuario secundario). Posteriormente al vencimiento del documento o título de crédito la empresa de factoraje realiza el cobro ante el deudor, el que debe liquidarlo en un cien por ciento.

El anterior procedimiento es similar al del factoraje sin recurso, con la diferencia de que en el factoraje a proveedores los documentos se ceden a la empresa lisa y llanamente.

No obstante, el factoraje a proveedores tiene dos modalidades: con cargo al proveedor (usuario secundario) y con cargo al deudor (usuario original). La única diferencia procedimental entre ambas radica en que, en la opción con cargo al deudor éste es quien debe liquidar el costo financiero de la línea de crédito.

c) Con Cobranza Delegada.

En este tipo de factoraje el cobro de la cartera cedida de cuentas por cobrar se realiza mediante un contrato de mandato revocable, en el que se faculta al usuario para que lleve a cabo la cobranza. Los pagos recibidos por quien ejecuta la cobranza deben ser transferidos a la empresa de factoraje. En

caso que el deudor no liquide sus deudas, el usuario deberá cubrir el importe de dichas cuentas por cobrar, cedidas a la empresa de factoraje.

En la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su numeral 45-B, se establece que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje financiero deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros.

Una vez establecido el fundamento jurídico, de esta submodalidad del factoraje financiero, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la décimo tercera de las REGLAS PARA LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, se establecieron los términos y condiciones bajo los que se realizará la mencionada administración y cobranza de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, por parte de terceros.

La décima tercera de las “Reglas Para la Operación de la Empresas de Factoraje financiero” establece:

“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 contrato ante fedatario público.

4) Durante la vigencia de los contratos mencionados en el inciso tres de esta regla, las empresas de factoraje financiero deberán 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 dominio o gravamen. Al efecto las empresas de factoraje financiero deberán levantar actas en las que se asentarán el procedimiento utilizado durante las inspecciones y los resultados de las mismas. Esta disposición deberá de 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”.

En la práctica mercantil, el contrato en el que se establece que la administración y cobranza de los derechos de crédito se realizará por el cliente de la sociedad de factoraje, se le denomina “Contrato de Prestación de Servicios de Administración y Cobranza”, contrato que de conformidad con la regla décimo tercera anteriormente señalada, se ratificará ante fedatario público. De acuerdo a los usos y prácticas mercantiles, todos los gastos que se causen por dicha ratificación son a cargo del cliente de la sociedad de factoraje.

Es importante señalar que en éste tipo de contrato, no será necesaria la notificación de la transmisión de los derechos de crédito a los deudores de los mismo.

Se suele contratar esta modalidad de factoraje cuando la empresa de factoraje financiero no tiene representación en el lugar donde tiene su domicilio el deudor, o cuando el monto de la cartera cedida de cuentas por cobrar es muy pequeño, o cuando los deudores acuden al usuario.

d) Factoraje Internacional.

Ahora procederemos a desarrollar brevemente el servicio del factoraje internacional. Ante la apertura que se vive actualmente en el país, el mercado de exportación resulta un terreno muy atractivo y promisorio para las empresas mexicanas que desean aumentar sus ventas en el extranjero. Para lograr esto, se debe contar con los instrumentos que les permitan hacer más eficientes sus operaciones y así derivar en una mayor competitividad en los planos internacionales.

Cabe destacar que las empresas exportadoras asumen mayores riesgos debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en forma distinta en cada país. Es el caso de las disposiciones y prácticas fiscales, mercantiles y hasta contables.

Así mismo, el otorgamiento de créditos al igual que las labores de administración y cobranza de las cuentas por cobrar, son más complejas y presentan nuevos obstáculos que impiden ampliar el campo de acción a otros mercados.

Es por ello que una solución adoptada para este tipo de problemática, es el llamado factoraje internacional. Este instrumento, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, presta diversos servicios complementarios, como son la investigación del cliente, la cobertura de un crédito, el manejo de la cobranza y el otorgamiento de liquidez inmediata a sus clientes.

Por lo tanto, la razón fundamental de este tipo de factoraje radica en la dificultad que enfrentan las empresas exportadoras para conocer y cerciorarse de la solvencia, situación financiera y políticas de pago de sus potenciales clientes en el extranjero. Además, como se ha mencionado anteriormente, la interpretación de la información financiera, fiscal y legal varía sustancialmente de un país a otro, por lo que es necesario contar con un análisis elaborado por especialistas, en las materias referidas, en el país importador.

Es por ello que, con el ánimo de que los exportadores tengan la confianza financiera necesaria para expandir sus mercados, las empresas de factoraje han incursionado en el ámbito internacional, responsabilizándose de la solvencia de los compradores (deudores) y ofreciendo a aquéllos la gama de

servicios complementarios mencionados anteriormente, a cambio de una comisión preestablecida que debe cubrir el usuario.

Lo anterior también lo podemos expresar como la realización del factoraje internacional mediante los mismos principios y mecanismos empleados en el contexto nacional, con la variante de que en esta modalidad aparece la figura de la empresa de factoraje importadora, en el país destino de los productos o servicios.

En este tipo de factoraje intervienen nuevas figuras como son, por una parte, la empresa de factoraje importadora o extranjera, que se encuentra domiciliada en el país en que el comprador desarrolla sus actividades, la cual absorbe el riesgo del deudor; y por otra parte, la empresa de factoraje exportadora o nacional, misma que tiene su domicilio en el país donde el usuario o cliente efectúa sus operaciones, y es la que garantiza al usuario exportador el pago de las cuentas.

La relación operativa entre las empresas de factoraje exportadora y la empresa de factoraje importadora se da mediante una subcontratación de la primera con la segunda, que generalmente contempla los siguientes aspectos:

a) El riesgo del crédito al cliente en el país sede de la empresa de factoraje importadora; y la obligación de pagar las cuentas cedidas después de determinado periodo, que regularmente oscila entre 90 y 150 días, contabilizado a partir del vencimiento preestablecido;

b) el cobro a los deudores; y,

c) la transferencia de fondos a la empresa de factoraje exportadora, en la moneda estipulada en la factura.

Así mismo, contempla el conjunto de figuras participantes tanto el usuario que es la empresa exportadora proveedora de bienes o servicios y la que contrata los servicios de la empresa de factoraje; a la que cede sus cuentas por cobrar, (el deudor importador) que radica en el extranjero y que adquiere los bienes o servicios ofrecidos por el usuario o cliente.

Sobre esta modalidad, se considera que el factoraje internacional, también conocido como factoraje para exportadores, es una extensión del

factoraje tradicional, con la diferencia de que está referido a cuentas por cobrar en moneda diferente a la del país sede del usuario exportador.

Para la realización eficiente del factoraje internacional existen empresas de factoraje clasificadas de la siguiente forma:

a) Empresas de Factoraje Internacional Directo. Es una transacción en la cual el factor exportador realiza en forma directa, desde la investigación a clientes, hasta la cobranza y transferencia de fondos al propio factor exportador. Por su parte, exportador e importador hacen directamente la contratación y el envío de la mercancía

Este tipo de operación es muy frecuente cuando se trata de exportaciones a países muy cercanos, por ejemplo entre las naciones europeas donde la cercanía de las mismas facilita la labor del factor.

b) Red de Sucursales. Esta modalidad opera particularmente cuando se trata de empresas de factoraje que tienen sucursales en más de un país; y consiste en que el factor exportador envía las facturas y documentos de venta al factor importador para su cobranza y/o para garantizar su cobrabilidad.

Igual que en el caso anterior, exportador e importador hacen directamente la contratación y el envío de la mercancía.

c) Independiente y Exclusiva. En este tipo de operación intervienen dos empresas de factoraje independientes: un factor exportador y un factor importador. El esquema del factoraje es el mismo que el anterior, con la diferencia de que entre las dos empresas no existe vinculación jurídica ni patrimonial. Además puede intervenir en la operación entre ambas una asociación internacional en la materia.

En otras palabras, para regular la transacción se estará a lo pactado entre las dos empresas, o bien, se acude a una organización internacional que las agrupe. Tal es el caso de la “Factors Chain International“, la más grande cadena de factoraje a nivel mundial, con más de 80 empresas asociadas.

Dentro de esta clasificación existen como ya se menciona las asociaciones independientes y exclusivas, consistente en una agrupación de empresas autónomas con una relación significativa entre sus miembros,

administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna y sólo admite una empresa por país.

Por otro lado, tenemos a las simplemente independientes, que tienen las mismas características que la anterior pero pueden incluir como socios a varias empresas de cada país.

En cuanto al procedimiento con que opera el factoraje internacional, éste se basa fundamentalmente en las siguientes cuatro etapas:

1. Solicitud de Cobertura de Crédito. El usuario exportador, con el fin de ampararse contra cualquier contingencia que ocasiona el no pago de las cuentas, solicita a la empresa de factoraje exportadora le cubra ante la posible insolvencia del deudor importador. Para ello, la empresa de factoraje exportadora requerirá al usuario exportador información y una serie de documentos con los que realizará un análisis y evaluación, que complementará con la consulta que hará a la empresa de factoraje importadora, acerca de la autorización de la línea de crédito solicitada. Esta etapa de investigación debe quedar resuelta previamente a la suscripción del respectivo contrato.

2. Contratación. Una vez que la referida investigación preliminar haya resultado favorable para el deudor importador, se procede a fijar las condiciones de la operación y a la celebración del respectivo contrato.

3. Operación. El usuario exportador envía sus productos o provee sus servicios al deudor importador, extendiendo para ello la documentación usual, y estampando en sus facturas originales la leyenda con que notifica al deudor importador que las cuentas han sido cedidas para su cobro a la empresa de factoraje importadora.

El usuario exportador envía al factoraje exportador copias de la factura del seguro sobre mercancía, del pedimento de exportación y del contrato de compraventa con el deudor importador.

Por su parte, la empresa de factoraje exportadora envía a la empresa de factoraje importadora, la documentación necesaria para que ésta pueda gestionar el cobro de las cuentas cedidas.

4. Transferencia de Fondos. En esta fase del procedimiento, la empresa de factoraje exportadora anticipa al usuario exportador entre el 60 y el 80 por

ciento del importe total de las cuentas aceptadas, reservándose el saldo para cuando el total de dichas cuentas sea cobrado.

En las páginas precedentes se describieron los tipos de factoraje más frecuentemente usados; sin embargo, existen otras variantes las que mencionaremos brevemente a continuación:

a) Factoraje Cien. Esta basado en el factoraje con recurso ya que ofrece al usuario la posibilidad de recibir de la empresa de factoraje, hasta el cien por ciento del importe total de sus cuentas por cobrar, en el momento en que se celebre la cesión.

A partir de ese momento, la empresa de factoraje asume tanto la administración como la cobranza de la cartera cedida.

Para la contratación de este tipo de factoraje las partes requieren celebrar adicionalmente un convenio mediante el cual se constituya un fondo de reserva para cubrir cualquier eventualidad, como posibles descuentos, devoluciones u otras contingencias. Dicho fondo de reserva se constituye, en parte, con una porción de las cuentas por cobrar cedidas.

b) Factoraje Con Instituciones Bancarias. En esta variante la empresa de factoraje contrata con una institución bancaria la compra de su cartera de cuentas por cobrar pendientes con sus clientes, y se lleva a cabo mediante el traspaso de los documentos correspondientes.

c) Factoraje Sindicado. Este se da cuando varias empresas de factoraje convienen en conjunto, comprar paquetes de cuentas por cobrar, o bien, cuando acuerdan pagar bajo determinadas condiciones, cuentas a usuarios que, por sus particulares características, o por los importes de los adeudos, o por los riesgos que conllevan, requieren ser compartidas.

d) Refactoraje. Es la operación mediante la cual una empresa de factoraje financiero apoya a otras del mismo tipo al realizar el descuento de su cartera.

4.5 COMPARACIÓN CON OTRAS FIGURAS AFINES AL FACTORAJE.

Oportuno resulta tocar este tema, ya que la verdad existe la tendencia de identificar con frecuencia algunas figuras jurídicas existentes y reguladas por nuestra legislación con el Factoraje Financiero.

Existe por supuesto, diferencias esenciales y muchas veces sutiles, entre el negocio que nos ocupa y las figuras que a continuación se mencionan.

a) Descuentos Mercantiles.

“Por el descuento mercantil el descontante adquiere del descontatario un título de que éste es tenedor, y le cubre el importe del título menos la tasa de descuento”.⁸

El maestro Bauche⁹ Garciadiego señala: “es la operación bancaria activa más practicada por las instituciones de crédito y, muy en especial, el de letras de cambio. El descuento consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito a cargo de un tercero, mediante la transmisión del mismo por medio del endoso.”

Esta operación es una de las formas más tradicionales de financiamiento bancario a corto plazo.

El banco descontante o descontador, descuenta del valor nominal del título, el precio de la operación, que es el que resulta de deducir del mismo la tasa de descuento, y a veces, una comisión por gastos. Por lo tanto, el descontatario recibe de inmediato, en efectivo el importe del descuento menos una pequeña parte de su valor, en lugar de tener que esperar a su vencimiento para cobrarlo.

En el contrato de factoraje vemos algunos de los elementos del descuento, porque:

1. Mediante la transmisión de las cuentas por cobrar por medio de una cesión, el cliente de la empresa de factoraje obtiene anticipadamente el valor

⁸ Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos de Crédito y Operaciones de Crédito. 14ª. Edic. México. Editorial Porrúa. 1988. p. 246

⁹ Bauche Garciadiego, Mario. op. cit. nota 12. p. 314.

de las facturas, recibiendo de inmediato dinero en efectivo, sin tener que esperar el plazo otorgado a sus compradores.

| 2. El factor, y en su caso el banco en el descuento, descuentan del valor nominal del documento un porcentaje, ya que, no otorgan el crédito por el 100 por ciento del valor consignado en ellos. Además, también cobran por el servicio los factores otra cantidad porque asumen el riesgo.

En cuanto a las diferencias podemos afirmar:

1. Existe una diferencia básica entre el descuento y el factoraje financiero, porque precisamente lo que se descuenta son títulos de crédito y lo que se descuenta en el factoraje son facturas o contrarecibos generalmente, no descartando la posibilidad de que se operen títulos de crédito.

2. En el descuento, el endoso del título de crédito al banco se hace “prosolvendo”, esto es, el cedente continúa siendo el deudor, mientras el deudor cedido no haya satisfecho el crédito. En cambio en el contrato de factoraje sin recurso, la entrega del crédito es “prosoluto”, es decir, en esta operación el cliente deja de ser deudor de la empresa de factoraje, garantizando únicamente la existencia y legitimidad de los documentos cedidos.

3. En el descuento el pago por parte del banco descontante es inmediato, mientras que en el factoraje siempre existe un plazo para el pago o para la entrega de los anticipos.

4. El objeto del descuento, es dar liquidez al tenedor del título de crédito, mientras que en el factoraje es la prestación de diversos servicios, y dentro de éstos, se encuentra el de dar liquidez a las empresas usuarias.

b) Descuento de Crédito en Libros.

Esta figura jurídica consiste: “como un contrato de apertura de crédito en efectivo, en el que el acreditante se restituye del crédito que concedió, mediante el cobro de los derechos de crédito que le cede al acreditado, garantizados con letras giradas por éste a favor de aquél, y a cargo de los deudores de los créditos cedidos.”¹⁰

¹⁰ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil. Tomo II. 20ª. edic. México. Editorial Porrúa. 1991. p. 82.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 290 establece que, el descuento de crédito en libros es la única forma de descuento tipificada en la ley y se trata de una operación exclusivamente bancaria.

De acuerdo con la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su artículo 288, serán descontables los créditos abiertos en los libros de los comerciantes, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, siempre que sean créditos exigibles a término o con previo aviso fijos, y que el deudor manifieste por escrito su conformidad con la existencia del crédito. El contrato deberá constar en póliza y a ella deberán anexarse las notas o relaciones que especifiquen los créditos descontados. Además, el descontatario debe entregar al descontador letras giradas a la orden de éste, a cargo de los deudores, en los términos convenidos para cada crédito.

En el mismo ordenamiento legal citado en el párrafo anterior en su numeral 289, se establece que el descontatario será considerado para todos los efectos de ley como mandatario del descontador, en cuanto se refiere al cobro de los créditos materia del descuento.

La característica fundamental de esta forma de financiamiento estriba e que la institución acreditante no adquiere un título de crédito, sino que compra un crédito no documentado que existe únicamente registrado en los libros de comercio del acreditado.

Asimismo, en la Ley de Instituciones de Crédito en su artículo 70, señala que, en este tipo de descuento, los bancos pueden recibir en prenda los derechos de cobro que se encuentren debidamente registrados en sus libros de comercio. Para ello deben cumplir con una serie de requisitos establecidos en la Ley de Instituciones de Crédito, siendo estos los siguientes: que se hagan constar en el contrato de apertura de crédito los términos en que se constituye la prenda; que el crédito dado en prenda se haya especificado en las notas o relaciones respectivas y, que esas relaciones hayan sido transcritas por la institución de crédito en un libro especial en asientos sucesivos y en orden cronológico, en el que se expresará el día de la inscripción, a partir de la cual se entenderá constituida la prenda.

Aparentemente, las similitudes entre estas dos figuras son muchas, ya que, en ambos contratos:

1. Los créditos cedidos no están amparados por títulos de crédito.

2. Los créditos siempre son exigidos a término y generalmente, éste es muy corto.
3. Que en ambos contratos, el descontatario en el descuento o el cliente de la empresa de factoraje, reciben una cantidad de dinero por la cesión de los créditos.

Pero no obtente lo anterior, también encontramos grandes y radicales diferencias entre estos contratos.

Las principales son las siguientes:

1. En el factoraje sin recurso, no hay responsabilidad por parte del cliente en caso de que el deudor cedido no le pague a la empresa de factoraje, en cambio en el descuento de crédito en libros, el banco se reserva el derecho de cobrar al descontatario si no obtiene el pago del girado.
2. Si bien en el factoraje los créditos no están amparados en títulos de crédito, si se requiere que exista algún documento que acredite la existencia de la venta, a diferencia del descuento en libros que tan solo se requiere la existencia de dichos créditos en los libros del comerciante.
3. En el factoraje no hay necesidad de entregar al factor letras giradas a su orden y a cargo de los deudores, como se debe de hacer en el descuento de crédito en libros.

En la práctica, en el factoraje con recurso, el cliente o usuario suscribe un pagaré a favor del factor por el límite máximo de la línea de crédito por concepto de anticipos que le autoriza el factor, pero dicho documento es una garantía colateral para el caso de que la empresa solicite anticipos, pero no es un requisito esencial para la existencia del contrato.

4. En el factoraje sin recurso, el factor al efectuar la cobranza de los créditos cedidos, actúa en nombre propio y no como mandatario del cliente, ya que es el titular del crédito. Cosa distinta ocurre en el descuento de crédito en libros, ya que el descontatario siempre actúa como mandatario del banco para el cobro de los créditos amparados en los libros.

c) Prestamos Quirografarios con Colateral.

En este tipo de crédito no existe garantía, es otorgado con la simple firma del cliente o acreditado; por lo que la institución de crédito debe tener mucho cuidado en que la persona que vaya a beneficiarse con el crédito goce de excelente reputación y de cualidades de solvencia moral y económica.

Cuando se otorga este tipo de créditos, la operación se perfecciona con la entrega del dinero y la suscripción de un título de crédito, generalmente un pagaré, suscrito por el cliente a favor del banco o institución de crédito, en el cual puede existir la firma de un aval que garantice el cumplimiento de las obligaciones, asegurando doblemente el pago del documento suscrito.

Por lo que hace al contrato factoraje financiero, este se perfecciona por el simple consentimiento de las partes, pero por regla general las empresas de factoraje financiero, celebran con el cliente un contrato normativo de factoraje financiero y se suscribe un pagaré sui generis, por el importe total de las obligaciones asumidas en el propio contrato, además de la exigencia del otorgamiento del aval en la suscripción de dicho título de crédito, esto de acuerdo al artículo 45-G de LGOAAC.

Después del análisis comparativo del factoraje financiero y los diversos contratos con los cuales es confundido, se está en posibilidad de asegurar que el contrato en estudio es un negocio jurídico de naturaleza mercantil, de crédito, que participa de algunos elementos de los contratos de esta índole, pero presenta características únicas que lo convierten en un contrato único, siendo bilateral, formal, oneroso, conmutativo, principal, de tracto sucesivo y generalmente de adhesión.

CAPÍTULO V

EL FACTORAJE COMO FIGURA FINANCIERA Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

5.1 EL FACTORAJE COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO

En esta época algunos fenómenos económicos bloquean el desarrollo de actividades productivas y, consecuentemente, el crecimiento del país.

Es por lo anterior que principalmente las empresas para sobrevivir, tengan que acudir al financiamiento que los mercados de dinero y capitales puedan ofrecerles.

La empresa estándar que necesita crecer, para no perder su puesto en el mercado, necesita financiamiento y así buscará la fuente más idónea de acuerdo a sus necesidades y especiales circunstancias. Una de las fuentes más comunes es el dinero o capital que las instituciones de crédito pueden ofrecer.

En la actualidad, si las empresas que requieren de financiamiento no lo obtienen mediante la banca, no es por falta de disponibilidad de crédito de la misma banca, sino por la inaccesibilidad del crédito hacia esas empresas. En primer lugar, porque la banca finalmente ha quedado muy concentrada en unas cuantas instituciones; en segundo, porque por su naturaleza, la banca esta orientada, en términos generales, a segmentos medios y altos de la economía, además de que el costo operativo de las instituciones crediticias y sus estructuras, no les permiten atender a pequeños y medianos segmentos.

Además, los criterios tradicionales establecidos en la legislación, o en usos o prácticas mercantiles con los que la banca atiende a su clientela, enfatizan el carácter de capacidad de crédito de una empresa, en función de sus activos y capital.

Afortunadamente existen nuevas posibilidades y una de ellas, muy importante es el factoraje Financiero. En el factoraje, los criterios para el financiamiento son mucho más flexibles que el bancario, y es que no solo se evalúa al cliente que cede sus cuentas por cobrar, en función de lo que tiene en

capital invertido y de sus activos, sino que se evalúa en función de su producto y con base en quien lo vende. Es un estudio muy específico.

Otro factor importante es el manejo de plazos. Principalmente la pequeña y mediana empresa, no tiene la capacidad de acceso al crédito que requerirían para soportar dichos plazos. Estos convierten a la empresa que otorga el producto o servicio, en una financiera porque tiene que soportar a sus clientes durante periodos y que en entornos inflacionarios, inciden fuertemente en sus costos.

Los estudios que hacen las empresas de factoraje para dar anticipos en la compra de cartera, o para financiar parte de ésta, son conducidos por gente con mucha experiencia en el sector financiero y bancario, y se enfocan más a hacer un análisis, en función del comportamiento comercial de la empresa y de su fragilidad o fortaleza ante el propio mercado.

Como vemos, en el factoraje los criterios para el financiamiento son mucha más flexibles, ya que, será preferida una empresa con grandes ventas y una reducida cartera vencida, a una con gran estabilidad financiera aunque con pocas ventas y su cartera vencida proporcionalmente cuantiosa.

Por otra parte, el elemento “tiempo-oportunidad” es lo que hoy en día preocupa más a los ejecutivos de finanzas de las empresas. En efecto si antes era el costo lo que determinaba la estrategia del financiamiento adecuado, ahora ante la escasez de recursos y el alto precio del dinero, es el tiempo lo que más importan.¹

Como se ha mencionado, la mayoría de las ventas de las empresas se hacen a crédito, lo que trae como resultado que no existan entradas de efectivo inmediatas, sino la creación de cuentas por cobrar, que por el tiempo que existe entre la venta y el vencimiento de la cuenta, éstas representan una inversión importante y continua para las empresas, inversión costosa para estas últimas, ya que, no podrán cobrar intereses sobre el saldo a pagar si tiene interés en que su cliente no se convierta en comprador de los mismos productos elaborados por la empresa competidora.

Esta situación real con un alto costo financiero para las empresas encuentra solución en el Factoraje financiero, ya que, este contrato favorece la

¹ Motilla Martínez. Jesús. ob. cit. nota 3. p. 694.

liquidez de aquellas, porque sus carteras son transformadas en un activo líquido, y que les permite reducir sus obligaciones, abonando a sus proveedores al contado y efectuando la reposición de sus inventarios de mercancías.

Además de ello, la empresa o comerciante se estará valiendo de sus propios recursos, financiándose con su propia cartera.²

Por ello, el factoraje Financiero es la forma más 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 usuaria, financieramente muestra una estructura más sana y da mayor rotación a sus activos afectados negativamente por la inflación.

La flexibilidad del financiamiento que otorgan las empresas de Factoraje radica en la versatilidad de los planes que éstas ofrecen, entre los que se encuentran el factoraje con recurso, el factoraje sin recurso, el factoraje a proveedores y el factoraje internacional, que ya hemos tratado anteriormente. A su vez, dentro de estas modalidades hay submodalidades para necesidades muy particulares de los usuarios.

Los criterios de operación también varían de acuerdo con la fuente principal de pago en la que se basa el crédito, ya sea ésta el comprador o el proveedor; el origen de la cartera, nacional o internacional; la opción de recompra de la cartera misma, etc.

a) Factoraje Anticipado

En esta modalidad la empresa de Factoraje se obliga a otorgar al usuario un anticipo sobre el pago, y la diferencia la liquidará en la fecha de vencimiento pactada, independientemente de que la cuenta haya sido o no pagada.

Sin embargo, la empresa de Factoraje puede negarle el pago al usuario cuando el deudor se rehúse a liquidar las cuentas por razones imputables al usuario, por ejemplo, que la mercancía o servicio suministrado al comprador carezca de la calidad o características pactadas; que la entrega de los bienes o servicios no hayan sido en la oportunidad convenida, etc.

² Ídem. p. 694.

Esta modalidad del factoraje se elige en función del conocimiento que la empresa de factoraje tiene o pueda tener del deudor cedido, puesto que es aquélla quien va a asumir el riesgo de la posible falta de pago. Cabe mencionar que, no obstante que la empresa de Factoraje asuma el riesgo de incobrabilidad de las cuentas adquiridas, aquélla puede exigirle al usuario la liquidación de las mismas si las causas argumentadas para el no pago son imputables al usuario, mismas que ejemplificamos en el párrafo anterior.

b) Factoraje al Vencimiento.

Esta modalidad llamada también en otros países como “Maturity Factoring”, consiste en el pago que la empresa de factoraje realiza al usuario con independencia de la efectividad del cobro de las cuentas por cobrar cedidas en un plazo determinado, que generalmente es el mismo que el del vencimiento de las mismas, y tiene como característica que el usuario actúa como aval del deudor. En este caso la empresa de factoraje asume el riesgo total de la incobrabilidad de las cuentas.

Como hemos visto la oportunidad es una de las características relevantes del servicio que prestan las empresas de factoraje; puesto que, en el momento en que el usuario decide ceder sus cuentas por cobrar a una de tales empresas, aquél recibe un alto porcentaje en efectivo del importe de dichas cuenta, ya sea mediante un cheque girado por la empresa de factoraje, o un depósito en alguna cuenta bancaria del usuario

De esta manera, la empresa de factoraje le está asignando al usuario una línea de factoraje, también conocida como línea de crédito, mediante la cual le otorga una cantidad límite, susceptible de ser utilizada en un periodo determinado, y por la cual el usuario podrá fondearse en el momento que lo requiera.

Como bien lo muestran los párrafos precedentes, podemos concluir que el Factoraje permite al usuario allegarse de liquidez inmediata, la que a su vez proporciona al usuario ventajas tales como descuentos por pronto pago, ofrecidos por numerosos proveedores, lo que repercute en utilidades financieras; preferencia en suministros de materias primas, productos o servicios, al liquidar a sus proveedores de manera inmediata; buen nivel del flujo de caja, para cualquier eventualidad inesperada, y protección contra riesgos inflacionarios, mediante ventas rápidas.

Las empresas de Factoraje, tienen la capacidad de adecuarse a los más diversos requerimientos de sus clientes, en cuanto a financiamiento se refiere, aspecto que permite a los mismos (clientes), concentrarse en sus actividades propias del comercio, industria o servicios.

5.2 EL FACTORAJE COMO TÉCNICA DE PRESTACIÓN DESERVICIOS ESPECIALIZADOS

Como ya quedo asentado en párrafos anteriores, el Factoraje básicamente consiste en la compra de cartera vigente, de cuentas por cobrar, por parte de la empresa de factoraje a los usuarios de tales servicios; sin embargo, la función de una empresa de este tipo no se limita únicamente a esto, puesto que también ofrece una amplia gama de otros servicios, relacionados y complementarios, que coadyuvan a la eficiencia operativa de los usuarios.

Es por eso que, si ceñimos los beneficios de una empresa de factoraje sólo a la compra de cartera vigente, la estamos minimizando o subutilizando, ya que las razones de su creación y existencia van mucho más allá que esto simplemente. Una empresa de factoraje ofrece servicios que redundan en beneficio inmediato para el usuario, como son la custodia y administración de la cartera cedida, así como la cobranza de la misma, la simplificación del registro contable, la investigación de análisis de crédito, entre otros.

En consecuencia, no se deben considerar a las empresas de factoraje financiero solamente como una fuente alterna de financiamiento, sino como prestadoras de servicios que complementan el abanico de posibilidades que ofrece la banca y las organizaciones auxiliares tradicionales.

Lo versátil de la figura de factoraje, no implica necesariamente que ésta sea sólo una técnica financiera. Ella es importante, pero no menos lo es considerar que sea también una muy atractiva figura con alcances administrativos y contables, como se ha señalado.

Para una empresa que fabrique productos altamente competitivos, la única manera de lograr precios más bajos, es el ajustar costos o renunciar a parte de la utilidad esperada. Esta segunda solución, va en contra del objetivo de cualquier empresa en sí, que es la obtención de utilidades; por lo que más viable, es la primera de dichas propuestas. La sociedades de factoraje,

mediante el cobro de una comisión sobre el total de cuentas por cobrar cedidas, ofrecen a la empresa la opción de contar con personal capacitado profesionalmente, para desarrollar las funciones que hasta ese momento viene desempeñando el personal de la empresa. Los servicios que puede prestar una empresa de factoraje a sus usuarios pueden ser los siguientes:

a) De custodia, administración y gestión de cobranza de cartera.

El éxito de esta figura jurídico-económica se justifica precisamente por lo adecuado que es a las necesidades de cada uno de sus usuarios.

En efecto, contratar los servicios del factor no implica necesariamente convenir un financiamiento o su posibilidad. De hecho, muchos usuarios del factor lo que buscan es un profesional en al área administrativa y contable.

La calidad profesional del factor (administradores y contadores entre otros) puede ser aprovechada por el usuario en forma muy económica y se ahorrará además toda una serie de costos fijos que en verdad minimizan utilidades.

Al ceder sus cuentas por cobrar a la empresa de factoraje, los usuarios eliminan el riesgo del manejo que eso implica, así como los costos administrativos inherentes.

Dentro de este rubro se comprende el realizar todos los actos para conservar los derechos de crédito, además de custodiar los documentos que amparan tales derechos.

La empresa de factoraje se encarga de efectuar la administración y cobranza respectiva de los derechos de crédito, esto conforme al artículo 45-B fracción II de la LGOAAC. Toda vez que dichos derechos ya le pertenecen.

En el mismo numeral, citado en al párrafo anterior, se establece que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, determinará mediante reglas de carácter general, los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje cumplirán para que la administración y cobranza de los derechos de crédito transmitidos pueda ser realizada por terceros.

Concluyendo, la administración de los derechos de crédito, así como la custodia de los mismos, que pueden ser documentos mercantiles y/o títulos de

crédito, está a cargo de la empresa de factoraje por disposición legal, pero también por disposición de la ley, la misma puede ser delegada a los clientes de la organización auxiliar del crédito.

En cuanto a la cobranza, la empresa de factoraje es la encargada de realizar el cobro de los derechos de crédito transmitidos por el cliente, sin embargo también se contempla que la cobranza puede delegarse a terceros, de acuerdo con el mismo artículo citado a pie de página.

Cuando la cobranza es efectuada por la organización auxiliar del crédito, se dice que la misma es directa, cuando es realizada por los mismos clientes de la organización es delegada.

La ley señala que la cobranza debe ser efectuada por la organización auxiliar del crédito por razones obvias, pues los derechos de crédito negociados pasan a ser de su propiedad, por tanto no es procedente que se le cobre al cliente cantidad alguna por realizar la misma, dicho gasto debe ser asumido por la organización auxiliar del crédito, pues en caso de cobranza delegada el cliente realiza aquélla de manera gratuita.

La empresa de factoraje es quien realiza con mayor eficiencia el cobro de las cuentas pendientes que le hayan sido transmitidas, puesto que cuenta con la infraestructura como con los recursos especializados necesarios para tal efecto. En esta cobranza se contemplan tres etapas, que son:

Previa al Cobro. En esta etapa tanto la empresa de factoraje como el usuario deberán notificar al deudor, por escrito, que será la empresa de factoraje quien se encargará del cobro, al vencimiento de los documentos. Con esto se evita que el cliente pague al usuario y no a la empresa de factoraje.

Se debe tener presente que, tanto la notificación escrita al cliente como las facturas o documentos de cobro, deberán contener, una leyenda que exprese: “la presente factura ha sido cedida para su cobro a la empresa de factoraje, mediante el contrato de cesión de derechos, celebrado entre dicha empresa y su acreedor, por lo que deberá ser pagada únicamente a la referida empresa de factoraje. Asimismo, se deberá notificar a ésta cualquier devolución de mercancías, o cualquier otra reclamación a que haya lugar.”

Durante el cobro. Por lo que hace a esta etapa, la empresa de factoraje cobra los documentos pendientes de pago y en el momento establecido.

Función que realiza apoyada en un grupo de personas especializadas en cobranza.

Posterior al Vencimiento. Si se da al caso en que el cliente no liquida su adeudo, la empresa de factoraje podrá formular el protesto dentro del término legal.³

Se considera que el protesto es la última acción que se puede intentar antes de llegar a juicio; esto es, cuando la empresa de factoraje intenta el cobro al deudor al vencimiento del documento y éste no cumple con su obligación de pago ni manifiesta intención de hacerlo, aquélla hace constar por escrito el infructuoso requerimiento y deja transcurrir determinado tiempo para que el deudor justifique tal situación o haga efectivo al pago. En caso que las razones del deudor no sean justificables o insiste en no cubrir el pago, la empresa de factoraje podrá ejercer sus derechos ante los tribunales competentes.

Es así como la empresa de factoraje asume totalmente la gestión de cobranza, desde el momento mismo de notificación al deudor cedido hasta el juicio legal correspondiente si se diera el caso, pasando por todas y cada una de las etapas que implica la acción de cobro. Esto le ahorrará al usuario una serie de costos administrativos y principalmente tiempo y energía, mismos que pueden ser dedicados plenamente a la administración óptima de su producción y sus ventas, así como a la planeación y desarrollo de nuevos productos, búsqueda de mercado o perfeccionamiento de estrategias.

La consistencia en los procedimientos de cobranza del factor hace que los pagos en el tiempo predeterminado se hagan. Así, si hay incumplimientos, éstos se solucionarán porque el personal especializado del factor, seguirá estrategias cuidadosamente diseñadas para la recuperación de la cartera vencida en cuestión, tales como cartas-requerimiento, llamadas telefónicas, visitas, boletines a bancos y proveedores o requerimientos judiciales.

Este tipo de cobranza es la más segura para la empresa de factoraje pues se hace cargo de sus propios intereses y si los descuida sólo a ella le será imputable el perjuicio económico que le resulte.

³ El “protesto” es la diligencia extendida en la letra de cambio o en la hoja adherida a ella, (también se da en el pagaré, el cheque o cualquier otro título de crédito) por notario, corredor público o autoridad competente del lugar, a través del cual se hace constar la falta de aceptación o pago del título de crédito, cuando no existe la dispensa expresa de protestarla.

b) De contabilidad, Consultoría y Análisis de Crédito.

La calidad del factor reside en su organización departamental, razón por la cual si su área administrativa debe ser muy profesional, su departamento de servicio contable debe ser igualmente muy eficiente.

Es por ello, que el factor se encargará a un costo muy reducido, de coadyuvar a la buena marcha del negocio del usuario, haciendo los registros pertinentes de facturas, de pagos, de gastos especiales, de impuestos y de preparar la información financiera; de este modo la contabilidad será manejada por el factor en beneficio del usuario, quien contará con toda la información contable puntualmente.

Así también, la empresa de factoraje será la que en su propia contabilidad, lleva a cabo el registro de las cuentas por cobrar que le vendiera el usuario, y de esta manera vigila su comportamiento, estando en capacidad de informar al usuario acerca de la conducta crediticia de sus compradores. En contraposición, la contabilidad del usuario se simplifica, puesto que descarga de sus registros las cuentas por cobrar de sus clientes, misma que han sido cedidas a la empresa de factoraje, sustituyéndolas todas por sólo una, que es la que corresponde a tal empresa.

Otro servicio que puede prestar la empresa de factoraje es el de consultoría. Para esta tarea la empresa de factoraje financiero actúa como si fuera el departamento de crédito del usuario, con lo que evita a éste crear y administrar un departamento de crédito.

La creación de un departamento de crédito, y consecuentemente uno de cobranza, implica una serie de gastos fijos como son entre otros, los de espacios para oficinas, mobiliario y equipo; servicios, principalmente el telefónico; salarios y prestaciones, etc., gastos que en su conjunto son más onerosos y difíciles de controlar, que el que representa la contratación de los servicios de una empresa de factoraje, cada vez que se requiera.

Ahora bien, cuando el usuario ya cuenta con un departamento para esta función, la empresa de factoraje no sólo la complementará sino también le provee asistencia técnica. Precisamente éste (mediante análisis y evaluaciones), pone a disposición del cedente información actualizada sobre segmentos y comportamientos de los mercados, prospectos elegibles como sujetos de crédito, políticas en cuanto a plazos y límites crediticios, etc. Con

toda ésta evaluación e información, el usuario puede concentrarse con mayor seguridad en la más agresiva política de expansión de sus ventas.

Es así como la empresa de factoraje concentra información importante con respecto a diversos compradores, y por lo tanto deudores, o nuevos mercados, que puede serle de gran utilidad al usuario, y que además puede intercambiar con otras empresas del mismo tipo.

5.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO.

Son en verdad varios y muy interesantes los puntos de ventaja que debe evaluar el futuro usuario de la empresa de factoraje.

Aunque es muy importante la ventaja financiera, ella no es la única razón por la cual el un prospecto debe contratar con una empresa de factoraje. En efecto, el usuario puede redondear positivamente su operación de captación de recursos para capital de trabajo, con ventajas no económicas que sin embargo y en forma indirecta, propician minimización de gastos y ahorro considerable.

VENTAJAS

a) **Financiamiento Flexible.** Para cada usuario y de acuerdo a sus muy particulares necesidades, puede haber planes específicos de financiamiento.

Si bien la situación financiera del usuario del factoraje es considerado por el factor, éste se basa más en la calidad de la cartera de sus clientes para lograr así satisfacer las necesidades muy particulares.

Es importante indicar que el usuario de esta figura, desde el punto de vista del financiamiento, obtiene los recursos que aceleran su recuperación de efectivo, lo que además no impide que sea un atractivo cliente de un banco comercial;

b) Es la forma más sana de obtener capital de trabajo porque al ser una recuperación anticipada de sus cuentas por cobrar, no se crea una obligación para la empresa usuaria, es decir se estará valiendo de sus propios recursos, financiándose con su propia cartera;

c) En consecuencia a lo anterior, el usuario logra disminuir el importe de cuentas por cobrar y aumentar el de la cuenta de caja, para hacer frente a sus compromisos normales de tesorería, como serían el pago de sueldos, impuestos, compra de materia prima etc.;

d) Las oportunidades que se presentan a un comprador con liquidez: privilegio de mejores precios ya mayores descuentos, y preferencia en el abasto de mercancías o servicios; es decir, al comprar de contado, consigue tal preferencia que aumenta considerablemente su capacidad de negociación. Como consecuencia, gozará de mejores prerrogativas: mantenimiento de adecuados niveles de inventario, pago oportuno a proveedores (redituándole preferencia en el abasto); reducción de costos financieros; obtención de descuentos o bonificaciones por pronto pago, que le reportan una utilidad al comercializar el producto o servicio;

e) Prevención contra riesgos inflacionarios, al no tener que esperar el vencimiento de los documentos que avalan el crédito; puesto que, al disponer inmediatamente del dinero, recibido a cuenta de la cartera cedida a la empresa de factoraje, éste no pierde poder adquisitivo con el transcurrir del tiempo, pudiéndolo destinar a la adquisición de otros activos que, en el mismo periodo se pueden revalorar;

f) Reducción de costos financieros. Usualmente las operaciones de factoraje no están sujetas al cobro de comisiones por apertura o renovación de líneas de crédito;

g) El usuario consigue importantes ahorros en cuanto a los costos inherentes a las actividades del crédito y la cobranza, representados en los gastos operativos en que se incurre al establecer y mantener una oficina, como la compra de mobiliario y equipo, la renta o adquisición de un inmueble para la instalación de oficinas, el servicio telefónico, los sueldos y prestaciones de los empleados, etc.;

h) La información que logra detentar una empresa de factoraje a través del tiempo, así como del intercambio de información entre empresas del mismo tipo, algunas de las cuales son integrantes de grupo financieros, proporciona al usuario un panorama más amplio y real del que éste podría obtener sobre la calidad de sus compradores. Tal información sirve al usuario para determinar tanto la elegibilidad del comprador que le solicita el crédito como la línea de crédito adecuada;

i) La empresa de factoraje cuenta además de la información señalada anteriormente, con el personal especializado e idóneo que elimina al usuario tanto los riesgos inherentes al manejo de cuentas por cobrar como los riesgos que esto implica;

j) En caso de que el usuario trabaje con programas de ventas definidos, calendarizados y repetitivos, la empresa de factoraje puede suministrarle recursos cíclicamente, es decir, de manera también programada;

k) Con relación al factoraje internacional, el usuario no requiere contar con divisas para celebrar operaciones más allá de nuestras fronteras, eliminándole además, el tráfico de cartas de crédito. Así mismo, los futuros deudores o compradores, son investigados por especialistas que no sólo conocen el mercado sino también las condiciones y reglamentaciones del país en el que se encuentran ubicados.

En suma, las ventajas y beneficios que se derivan de la prestación del servicio de factoraje, se resume en una sola palabra: especialización.

En efecto, la especialización permite obtener provechos tanto en el perfeccionamiento de los bienes y servicios ofrecidos, como en el costo.

En virtud de los servicios especializados que presta la empresa de factoraje, el usuario puede concentrar su atención en la planeación, dirección, administración, producción, distribución, comercialización, y en fin en todos aquellos aspectos empresariales de vital importancia que, aunque no sean monetarizados de manera inmediata, sí redundan en una mayor eficiencia convertible en utilidades futuras

DESVENTAJAS

Como cualquier cosa o idea sujeta al análisis u opinión, el factoraje puede implicar algunas desventajas, las cuales sintetizaremos como sigue:

a) Al ser la empresa de factoraje pequeña y con limitada infraestructura, se corren riesgos que pueden representar costos mayores para el usuario;

b) En el mismo sentido, la estabilidad financiera de la empresa de factoraje se encuentra en riesgo al no poder determinar el cobro de los documentos transmitidos por el usuario, en virtud de devoluciones de

mercancías, prácticas comerciales no sanas, congelamiento de cuentas por reclamaciones, y falta de liquidez de los deudores, entre otras circunstancias;

c) Cuando la empresa de factoraje llega a concentrar significativamente cartera de cuentas por cobrar de empresas importantes, en cuanto al monto, ocasiona una limitación en el otorgamiento de liquidez a los usuarios en general;

d) Las empresas de factoraje que se dedican fundamentalmente al financiamiento de usuarios mediante la compra de cartera de cuentas por cobrar, olvidan eficientar los demás servicios conexos que ofrecen este tipo de empresas.

Consideramos que estos riesgos pueden minimizarse, si la empresa hace efectiva toda la información financiera que tiene, respecto de empresas, proveedores, y los compradores de los productos o servicios. Por otro lado el Estado, a través de la Secretaría de Hacienda y demás órganos de vigilancia, pueden evitar el quebranto de estas organizaciones auxiliares del crédito, evitando una excesiva concentración de cartera vencida, para que no ocurra como en el pasado, una crisis en el sistema financiero mexicano.

5.4 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES QUE INTERVIENEN.

En el desarrollo del presente tema, se ha mencionado en diversas ocasiones, que la sociedad de factoraje tiene derecho a solicitar de su cliente determinadas cosas o a la realización de actos concretos, y viceversa. Por lo que en éste punto se ampliará el estudio de los derechos y obligaciones que las partes adquieren al celebrar un contrato de factoraje financiero, que por lo versátil que éste puede ser, de igual forma serán las obligaciones y derecho que puedan adquirir.

OBLIGACIONES DE LA EMPRESA DE FACTORAJE

a) Por virtud del contrato preliminar de factoraje financiero, para el caso de aceptación del cliente, la sociedad de factoraje se obliga para con el usuario, a otorgarle el servicio de factoraje, hasta por un límite de financiamiento determinado;

b) La sociedad de factoraje, se obliga entonces, a proporcionar a su cliente los contratos definitivos de factoraje, en lo que se documenten cada una de las transmisiones y adquisiciones, y el cliente se obliga a la celebración del mismo;

c) Así también la empresa de factoraje, se obliga a adquirir los derechos de crédito que el cliente tenga a su favor, documentados en la forma y términos que previamente autorice la misma, y que no se encuentren vencidos al momento de la transmisión;

d) La sociedad de factoraje se obliga, a realizar el pago de los derechos de crédito transmitidos en el término convenido, y la forma en que se llevará a cabo dicho pago (mediante la expedición de un cheque a favor del cliente o mediante el abono a una cuenta de cheques que el mismo lleve con una institución de crédito;

e) Remitir al cliente, de manera mensual, el estado de cuenta que le permita conocer los saldos a su cargo o a su favor;

f) Notificar en forma fehaciente, la transmisión de los créditos, realizándose por medio de fedatario público, o mediante correo certificado con acuse de recibo, o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.

DERECHOS DE LA EMPRESA DE FACTORAJE

a) Que se le entreguen los documentos mercantiles y/o títulos de crédito donde consten los derechos de crédito, los primeros mediante cesión y los segundos por endoso;

b) Que se le proporcione toda la documentación que compruebe la existencia y legitimidad de los derechos de crédito transmitidos;

c) Derecho de aceptar o rechazar créditos propuestos;

d) De poder transmitir a su vez el crédito adquirido a otro factor;

e) Que el cliente le permita revisar su contabilidad, hacer visitas de inspección de sus oficinas y locales para verificar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito;

f) Es facultad de la sociedad de factoraje, de solicitar al usuario, como consecuencia de su obligación solidaria de pago, que este le suscriba a su orden, de considerarlo necesario, uno o varios pagarés por el importe total de las obligaciones que asuma, de conformidad con las características específicas que señala la Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares del Crédito;

g) En el artículo 48 de la LGOAAC determina que, la organización auxiliar del crédito, se encuentra facultada para ejercitar la vía ejecutiva mercantil, para cualquier reclamación en contra de su cliente y de los deudores de los derechos de crédito.

h) A que se le paguen los honorarios por los servicios otorgados;

i) También respecto de los derechos de la empresa de factoraje, es facultad de la misma, el dar por terminado o rescindido el contrato de factoraje financiero, de acuerdo a lo previamente pactado, por lo que tendrá derecho de exigir el cumplimiento anticipado de las obligaciones contraídas por virtud del mismo.

OBLIGACIONES DEL CLIENTE

a) Transmitir sin reserva alguna a la empresa de factoraje, los derechos de crédito a cargo de los deudores que la misma hubiere elegido;

b) Garantizar la existencia y legitimidad de los créditos transmitidos;

c) Proporcionar a la empresa de factoraje la información complementaria que requiera para lograr el pago de los derechos de crédito;

d) Suscribir a favor de la empresa de factoraje los pagarés que documenten las disposiciones de dinero,

e) Realizar oportunamente la cobranza de los derechos de crédito y entregar a la empresa de factoraje las cantidades recuperadas, dentro del término pactado, en los casos de cobranza delegada;

f) Entregar las cantidades que los deudores equivocadamente le hubieren pagado;

g) A pagar a la empresa de factoraje los derechos de crédito transmitidos, en los casos de incumplimiento por parte de los deudores, sólo en el caso de factoraje con responsabilidad, o cuando los deudores no paguen por causas que se le imputen;

h) Así mismo, se obliga a pagar en la forma y términos establecidos, los honorarios por servicios financieros, por administración y cobranza, y comisiones que por cualquier otro concepto la misma cobre;

i) También se obliga a responder por el detrimento en el valor de los derechos de crédito que transmita a la sociedad de factoraje, y sea como consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo lo que se encuentren documentados en títulos de crédito.

DERECHOS DEL CLIENTE

a) Que se le paguen los documentos mercantiles y/o títulos de crédito en la forma y términos pactados en el contrato;

b) A exigir el cumplimiento de los servicios estipulados en el contrato;

c) A recibir mensualmente el estado de cuenta que le permita conocer los saldos a su cargo o a su favor;

d) A que se le comunique cualquier problema respecto de los derechos de crédito transmitidos, con el objeto de que tome las medidas necesarias para obtener el pago de aquéllos, en los casos de factoraje con responsabilidad;

e) También podrá dar por terminado o rescindir el contrato de factoraje, de acuerdo, de acuerdo a lo previamente pactado.

Los derechos y obligaciones de la organización auxiliar del crédito y del usuario de ésta, son enunciativos, no limitativos, ya que prevalece lo que adicionalmente pactaren las partes y no sea contrario a derecho.

El deudor de los derechos de crédito no interviene en la celebración del contrato de factoraje pero tiene obligaciones y derechos que lo vinculan al factoraje, como son:

OBLIGACIONES DEL DEUDOR DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO.

a) Pagar los documentos mercantiles a su cargo, a la presentación de los mismos en la fecha de su vencimiento.

DERECHOS DEL DEUDOR DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO

a) Que se le notifique la transmisión de los derechos de crédito;

b) A que se le entregue el documento donde conste los derechos de crédito, una vez que ha liquidado el mismo.

5.5 MODERNIDAD DEL ESTADO MEXICANO, ANTE EL SURGIMIENTO DEL FACTORAJE FINANCIERO, QUE INCENTIVA EL DESARROLLO NACIONAL

Un Estado eficaz es imprescindible para poder contar con los bienes y servicios y las normas e instituciones que hacen posible que los mercados prosperen y que las personas tengan una vida mejor. En su ausencia, no puede alcanzarse el desarrollo sostenible ni en el plano económico ni en el social.

El Estado tendrá que asumir una función activa en la promoción del desarrollo nacional, utilizando mecanismos financieros acordes con los tiempos actuales.

Otro aspecto importante a destacar, es la responsabilidad del Estado en la creación de instituciones reguladoras y supervisoras del sistema financiero, a fin de garantizar solidez y el cumplimiento eficiente de sus funciones.

La intermediación financiera y en especial el crédito, dependen en buena medida de que exista seguridad jurídica para desarrollarse ampliamente y mientras no exista esa certidumbre, el crédito seguirá siendo selectivo y en condiciones difíciles para la pequeña y mediana industria, incluso hasta para las grandes corporaciones, que ahora deben enfrentar una competencia férrea que no se había presentado en nuestro país, y que tiende a incrementarse a medida que se abren los mercados por los tratados regionales, como el Tratado de Libre Comercio.

Es por ello que México necesita tener un sector financiero sano y fuerte, con cierta libertad y más profundidad para que realmente cumpla con su misión de financiar el desarrollo nacional, y pueda competir a nivel internacional.

Un nuevo modelo económico de desarrollo que proponga entre sus instrumentos, la reordenación del sistema financiero para que sirva mejor a los propósitos del desarrollo nacional. En particular la falta de crédito mediante instrumentos específicos, como el Factoraje Financiero.

De este modo, el Estado debe estar consciente de la importancia que significa éste tipo de empresas de factoraje, para el contexto de la pequeña y mediana empresa que requieren de financiamientos más ágiles, oportunos y sobretodo a un menor costo. Sin olvidar que también existe la figura del Factoraje internacional que apoya a las empresas dedicadas precisamente a la exportación de sus productos. De este modo los empresarios tendrán una opción más para poder competir en los mercados interno y externo

Por ello, el estudio de los diferentes sistemas financieros adquiere día a día mayor importancia; dentro de los que destaca el Factoraje Financiero, como 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 parte de su cartera, es decir, convierte en efectivo sus cuentas por cobrar.

Aunque existen diversas modalidades como ya hemos visto anteriormente, en las cuales la empresa de factoraje puede asumir o no el riesgo del documento que ampara la deuda, también para el empresario constituye un ahorro en costo de financiamiento y a la vez desligarse de la operación de cobranza.

Podemos considerar que este tipo de operación tiene efectos adicionales al permitir aumentar la velocidad de circulación del capital, pues no se tiene que esperar el vencimiento de los documentos para seguir desarrollando procesos productivos y adicionalmente aumenta la velocidad de las ventas.

La empresa cedente de sus cuentas por cobrar recupera de inmediato entre un 70 a 95 % del valor de la cartera cedida, al llegar al vencimiento de dichos documentos cedidos cobra la diferencia.

Además del aspecto financiero, no hay que olvidar que en el factoraje también se comprenden servicios administrativos y contables que son prestados por el factor y de los cuales las empresas pueden obtener grandes ahorros en este rubro.

Concluyendo, la dinámica actual del país, sustentada en un principio de modernidad, obliga al Estado mexicano a formular estrategias de desarrollo nacional, valiéndose para ello de nuevas tecnologías y nuevas figuras de financiamiento como el Factoraje Financiero, que puedan cubrir la necesidad de crédito que necesitan las empresas mexicanas.

CONCLUSIONES

PRIMERA. El Factor regulado por el Código de Comercio, tiene sus orígenes en la figura jurídica del Institor romano.

SEGUNDA. La figura del Factoraje financiero, tiene sus orígenes en los antiguos “Factors” que establecieron los fabricantes ingleses en sus colonias del nuevo mundo.

TERCERA. Mediante el contrato de Factoraje Financiero se adquieren derechos de crédito, provenientes de actividades de proveeduría de bienes o de prestación de servicios, la empresa de factoraje los compra a un precio determinado de donde descuenta el cargo financiero, comisión por honorarios por los servicios administrativos otorgados.

CUARTA. En el contrato de factoraje con responsabilidad, el usuario de la empresa de factoraje queda obligado a responder del pago ante ésta si el o los deudores no lo hacen.

Dicho contrato puede ser anticipado o vencido, es decir que el cargo financiero y comisiones son cobrados al cliente de manera adelantada o en forma mensual vencida.

En este contrato puede delegarse la cobranza de los derechos de crédito al propio cliente del cual se adquieren.

QUINTA. En el contrato de factoraje sin responsabilidad, la empresa de Factoraje asume totalmente el riesgo de impago, de los derechos de crédito que le han sido transmitidos por su cliente, rompiendo con el vínculo entre el deudor y el cliente, ya que éste solo garantiza la existencia y legitimidad de tales derechos de crédito, esto es que los bienes han sido entregados y aceptados por sus clientes (deudores de los derechos de crédito) o que el servicio fue prestado a satisfacción de éstos.

Esta modalidad de Factoraje se elige en función del conocimiento que la empresa de factoraje tiene o puede tener del deudor.

Cabe mencionar que no obstante que la empresa asuma el riesgo de incobrabilidad de las cuentas adquiridas, aquélla puede exigirle al usuario la liquidación de las mismas si las causas argumentadas para el no pago son imputables a él

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. La figura jurídica del Factoraje Financiero permite a la empresa recibir en forma eficiente, un conjunto de servicios financieros y administrativos que le ayudan a reactivar sus operaciones y encauzarlos hacia los objetivos deseados

En el factoraje encontramos que una función importante 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 del cliente.

OCTAVA. Factoraje Internacional. Este instrumento, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, presta diversos servicios complementarios, como son la investigación del cliente, la cobertura de crédito, el manejo de la cobranza y el otorgamiento de liquidez inmediata a sus clientes.

Por lo tanto la razón fundamental de éste tipo de Factoraje radica en la dificultad que enfrentan las empresas exportadoras para conocer y cerciorarse de la solvencia, situación financiera y políticas de pago de sus potenciales

clientes en el extranjero. Por todo lo anterior es que debería promoverse más el uso del Factoraje Internacional para incrementar las exportaciones.

NOVENA. Para la constitución legal de una empresa de factoraje, deberá obtener autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien escuchará a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y al Banco de México. Además de deberán cubrir otros requisitos contemplados en la Ley General de Sociedades Mercantiles, debiendo inscribirse la escritura en el registro Público de Comercio.

DÉCIMA. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la máxima autoridad respecto de las Organizaciones Auxiliares del Crédito. Ella se encargará de todo lo relativo a las empresas de Factoraje Financiero en términos de la citada ley, escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, dichos órganos buscarán el sano desarrollo del sistema financiero mexicano.

DÉCIMA PRIMERA. Si la celebración y práctica de este contrato se efectúa conforme a derecho, se tiene en él una excelente alternativa de financiamiento con la cual se pueden beneficiar pequeñas, medianas y grandes empresas, ya que les permitirá tener la liquidez necesaria para cubrir sus necesidades de capital de trabajo e impulsar su desarrollo.

DÉCIMA SEGUNDA. El Estado tendrá que asumir una función activa, en la promoción del desarrollo nacional, utilizando mecanismos financieros acordes con los tiempos actuales.

DÉCIMA TERCERA. Como se ha señalado el factoraje Financiero es una actividad de desarrollo que puede alentar el crecimiento de la economía del país. Por tal motivo el Estado deberá hacer lo necesario para que los ordenamientos ya existentes se vayan adecuando y acoplando a las necesidades que vayan surgiendo en el campo del factoraje, dichas leyes estarán encaminadas a regular nuevas fuentes de financiamiento, de acuerdo a los requerimientos de la actividad empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA ROMERO, Miguel. *Derecho Bancario*. 4^a. ed., México. Editorial Porrúa, 1992.

ACOSTA ROMERO, Miguel. *Legislación Bancaria*. 3^a. ed., México. Editorial Porrúa, 1986.

ADAME GARDUÑO, Roberto F. *El Factoraje como alternativa Financiera*. México. Editorial Montealto, 1998.

ARCE GARGOLLO, Javier. *Contratos Mercantiles Atípicos*. México. Editorial Trillas, 1989.

BAUCHE GARCIADIEGO, Mario. *Operaciones Bancarias Activas, pasivas y Complementarias* 4^a. ed. México. Editorial Porrúa, 1981

BOLLINI SHAW Carlos y EDUARDO J. BONEO VILLEGAS. *Manual para Operaciones Bancarias y Financieras*. 3^a. ed., Buenos Aires. Editorial Abeledo- Perrot, 1990.

BONEO VILLEGAS, Eduardo J. *Contratos Bancarios Modernos*. Argentina, Edit. Abeledo Perrot, 1984.

CABANELLAS de las CUEVAS, Guillermo y Eleanor C. Hoague. *Dictionary*. Tomo I. Englis-Spanich. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1990.

CERVANTES AHUMADA, Raúl. *Títulos y Operaciones de Crédito*. 14^a. edic. México. Editorial Porrúa, 1988.

DE PINA, Rafael. *Diccionario de Derecho*. 18^a. edi. México. Editorial Porrúa, 1992.

ESCAJADILLO, Héctor. *Introducción al Factoraje*. Asociación de Empresa de Factoraje Financiero. México 1989.

ETCHEVERRY, Raúl Anibal. *Derecho Comercial y Económico*. Tomo I. Buena Aires. Editorial Astrea, 1991.

GHERSI, Carlos Alberto. *Contratos Civiles y Comerciales*. Buenos Aires. Editorial Astrea, 1990.

GIORGAN FRUTOS Víctor Manuel. *Curso de Derecho Bancario y Financiero*. México. Editorial Porrúa. 1984.

IGARTUA ARAIZA, Octavio. *Introducción al Estudio del Derecho Bursátil*. México. Editorial Porrúa, 1988.

MANTILLA MOLINA, Roberto. *Derecho Mercantil*. México. Editorial Porrúa, 1987.

MARTÍNEZ Y FLORES, Miguel. *Derecho Mercantil Mexicano*. México. Editorial Pax, 1980.

MESSINEO, Francesco. *Manual de derecho civil y Comercial. Trad. De SENTIS MELENDO, Santiago*. Tomo IV. Relaciones Obligatorias y Singulares. Buenos Aires. Ediciones Jurídicas Europa- América, 1971

MORENO CASTAÑAEDA, Gilberto. *La Moneda y la Banca de México*. Guadalajara, Jalisco. Imprenta Universitaria, 1985

MUÑOZ, Luis. *Contratos y Negocios Jurídicos Financieros*. Buenos Aires, 1991.

OLVERA LUNA, Oscar. *Contratos Mercantiles*. México. Editorial Porrúa, 1987.

PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. *Contratos Civiles*. México. Editorial Porrúa, 1994.

PETIT, Eugene. *Tratado de Derecho Romano*. México. Editorial Porrúa. 1985.

PUENTE Y F. Arturo, y Octavio Calvo Marroquín. *Derecho Mercantil*. México. Editorial Banca y Comercio, 1950.

ROCA GUILLAMON Juan, *El Contrato de Factoraje y su Regulación por el Derecho Privado Español*. Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid 1976

RODRIGUEZ RODRIGUEZ Joaquín. *Curso de Derecho Mercantil*. 16. ed. Tomo. I, México Editorial Porrúa, 1982

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. *Derecho Mercantil*. Tomo II. 20ª. ed., México. Editorial Porrúa, 1991.

TORRES BESCÓS, Modesto. *Factoring y Franchising. Nuevas Técnicas de Dominio de los Mercados Exteriores*. Madrid. Ediciones Pirámide, 1990.

VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. *Contratos Mercantiles*. 3ª. ed., México. Editorial Porrúa, 1985.

VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O. Rosa María. *El nuevo sistema financiero mexicano*. México. Editorial Pac, 1990.

ZAVALA RODRIGUEZ, Carlos. *Código de comercio Comentado. Tomo V*. México. Editorial Porrúa.

LEGISLACIÓN

- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
- CÓDIGO CIVIL.
- CÓDIGO DE COMERCIO.
- CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.
- LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL.
- LEY DE COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.
- LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO.
- REGLAS BÁSICAS PARA LA OPERACIÓN DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.
- LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.
- LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.
- LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES FINANCIERAS.

OTRAS FUENTES

- BARREIRA DELFINO, Eduardo. y J. Boneo Villegas. "Factoring. Nueva Formula de Financiación". *Revista de Derecho Comercial*. Año 16. No. 83. Buenos Aires. Junio 1993.
- CARRETA, Alessandro. "Il Settore del Factoring e la legge 52/91". *Revista Italiano de Leasing e dell' Intermediazione Finanziaria*. Año IX. No. 3, diciembre, 1993.
- "DE LA COBRANZA AL FACTORAJE", *CAPITAL MERCADOS FINANCIEROS*. Año 4, No. 55, Madin Impresores, S.A. de C.V., mensual, mayo 92
- "EL FACTORAJE HAYER Y HOY", *CAPITAL MERCADOS FINANCIEROS*, Año 4, No. 48, Madin Impresores, S.A. de C.V., mensual, octubre 1991
- "EL FACTORAJE, NUEVO SERVICIO PARA EL INDUSTRIAL PEQUEÑO Y MEDIANO". *CONTADURÍA PÚBLICA*. Año XVIII, No. 210, pág. 72, Febrero 1990
- LINARES BRETON, Samuel. *Factoring; Un nuevo contrato bancario y financiero*. Revista La ley. Tomo 137. Buenos Aires. 30 de marzo de 1970
- "PANORAMA Y EXPECTATIVAS DEL FACTORAJE", *CAPITAL MERCADOS FINANCIEROS*. Año 4, No. 43, Madin Impresores, S.A. de C.V., mensual, mayo 1991
- PEREZ FONTANA, Sagunto. "El Factoring". *Revista de Derecho Comercial y de la Empresa*. Vol 7. Nos. 31-33, Uruguay, julio-diciembre, 1994.
- MOTILLA MARTINEZ Jesús, "EL FACTORAJE DENTRO DEL MARCO TRADICIONAL DEL CRÉDITO EN MÉXICO", *Revista Jurídica, Universidad Iberoamericana*, No. 13, Tomo II, México D. F. 1981.