

384  
2ej.



# Universidad Nacional Autónoma de México

---

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ARAGON"

**AREA DE DERECHO**  
**"El Factoraje en México y su Problemática  
Actual"**

**T E S I S**

Que para obtener la  
LICENCIATURA EN DERECHO

Presenta:

**AURORA DE LA PAZ TORRES ARROYO**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

---

San Juan de Aragón, 1991.



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

" EL FACTORAJE EN MEXICO Y SU PROBLEMATICA ACTUAL. "

INDICE.

PAG.

Introducción.

- I. FACTORAJE, SUS ANTECEDENTES. A. Derecho Anglo - sajón. B. Derecho Español. C. Derecho Mexicano. 1
- II. NATURALEZA JURIDICA. A. Denominación. B. Fundamentación legal. C. Figuras jurídicas afines al factoraje. D. Factoraje como Organización Auxiliar de Crédito. E. Tipos de factoraje. F. Estructura de la empresa de factoraje. G. Normatividad de la empresa de factoraje. H. Operación del factoraje. .... 18
- III. VICIOS Y PROBLEMAS EN LA OPERACION DEL FACTORAJE Y SUS POSIBLES SOLUCIONES. A. Ejecución de contrarrecibos y facturas. B. Factoraje realizado con títulos de crédito emitidos irregularmente. C. Factoraje con cobranza delegada. .... 71

Anexo 1

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

## INTRODUCCION.

Desde tiempos remotos, en las grandes culturas de la antigüedad, ha existido la actividad comercial entre los integrantes de los núcleos humanos; al principio la mencionada actividad, como todo, era muy rudimentaria, sin embargo ésta fué evolucionando hasta llegar a nuestros días en donde es sumamente compleja, ya se trate de actividad comercial nacional o internacional.

De entre todas las actividades comerciales, es una la que nos interesa y ocupará, ésta es una figura de reciente nacimiento en nuestro sistema jurídico: el factoraje considerado como un contrato atípico mercantil.

Al tratarse de una figura nueva es mucho lo que se tiene que hablar de ella y también mucho lo que se quedará en el tintero y que sólo con el transcurso del tiempo se podrá solucionar.

El factoraje nació en Inglaterra debido a la gran producción textil que ésta tenía por la época de la Revolución Industrial, fué una figura creada especialmente para poder exportar hacia la Colonia ese excedente de producción. Posteriormente evolucionó hasta convertirse en una so-

fistificada figura financiera.

En México el factoraje escasamente tiene treinta años de implantación, pues fué en la década de los sesenta cuando empezó a aplicarse a las actividades de compra de cartera. El factoraje funcionó durante muchísimos años al margen de la ley, ya que no se encontraba regulado por ninguna ley de nuestro sistema legal.

No fué hasta el 3 de enero de 1990 cuando se tuvo a bien incluirla en la legislación dentro de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito la cual considera al factoraje precisamente como una Organización Auxiliar del Crédito.

Son muchos los aspectos que el factoraje ofrece para ser estudiado, ya que al ser una figura extranjera su inclusión en la legislación mexicana y su aplicación en los ámbitos financieros, dan lugar a incontables situaciones especiales de operación.

En el presente trabajo tendremos oportunidad de conocer los principios básicos del factoraje, pretendemos dejar en claro los aspectos de operación, regulación oficial y dar alguna posible solución a algunos problemas que se pre

se convierte en una figura altamente positiva. El segundo aspecto es que, puede llegar a ser una figura un tanto peli grosa cuando es manejada o entendida erróneamente por los usuarios del sistema. Por lo demás, consideramos que el aspecto positivo es predominante.

4.- Definitivamente, la implantación del factoraje en México, contribuirá de manera significativa al desarrollo financiero del país, al proporcionar una fuente más de financiamiento a las empresas prestadoras o proveedoras de bienes y servicios.

## CAPITULO I: FACTORAJE, SUS ANTECEDENTES.

En este capítulo, se pretende esclarecer, en la medida de lo posible, el origen de la figura del factoraje o factoring.

En el primer apartado se expondrá lo relativo a los comienzos del factoraje en la antigüedad, para posteriormente, tratar lo relativo al Derecho Anglosajón, en el cual propiamente podremos encontrar el origen del factoraje moderno.

El segundo apartado, tratará del factoraje y su historia en el Derecho Español, es relevante señalar que el factoraje en España entraña cierta importancia para nuestro país, pues si bien es cierto que el origen técnico y o-

perativo tiene su antecedente en el Derecho Anglosajón, también lo es que dada la relación histórico - política de México con España durante la conquista dió origen a que esta figura tuviera una aplicación real en nuestro país en virtud de la relación comercial que la Madre Patria sostenía con sus colonias en general y con la Nueva España en particular.

En el tercer apartado expondremos específicamente lo nuestro, es decir los antecedentes del factoraje así como la aplicación actual del mismo en nuestro Derecho ; trataremos de esclarecer de manera sencilla el cómo y el por qué del factoraje entre nosotros, cómo ha evolucionado el factor en México, abarcando desde los primeros tiempos de la actividad comercial, hasta los tiempos actuales, en donde recientemente se le ha reconocido y regulado en un cuerpo legal como lo es la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

#### A. DERECHO ANGLOSAJON.

Antes de entrar a lo que propiamente es el Derecho Anglosajón, nos remontaremos a la edad antigua para ubicar de alguna manera los albores del factoraje.

Resulta realmente imposible determinar la fe-



cha exacta de la aparición del factoraje; el antecedente más remoto que es conocido se encuentra descrito en la Biblia y dicho de manera más propia en interpretaciones de la misma, específicamente en el Talmud, en donde ya se describe a una especie de "agente" que se dedica a contratar algún tipo de negocio a nombre de un tercero. Generalmente este agente era un viajero que aprovechando sus frecuentes viajes, realizaba los negocios que le eran encomendados, una vez ejecutados los propios, este tipo de relación era eminentemente realizada en base a la confianza que existía entre ambos sujetos, pues no se cuenta con ningún dato que revele el carácter contractual de la relación. (1).

Posteriormente encontramos nuevamente la figura del factoraje en la cultura Neo-Babilónica, aproximadamente 600 años A.C.; en el Código de Hammurabi ya existe una ordenanza que se refiere a una especie de "agente" que actúa para un "principal" en la venta de bienes, mediante una compensación que éste hacía al agente, al cual se le conocía con el nombre de Damkars, que transportaba los bienes cofiados para su venta en caravanas o en barcas. (2).

- 
- (1). Cfr. Tesis Escuela Bancaria Comercial. El sistema de financiamiento denominado factoring dentro de una Institución de Crédito. Benjamín Almazán. pp. 1 - 10.
- (2). Idem.

Doscientos cuarenta años Antes de Cristo, en Roma ya era conocida la figura jurídica del factoraje. "... correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del instintor." (3). Mantilla Molina indica que en el antiguo Derecho Romano la acción instintoria permitía reclamar al dueño de una negociación mercantil, el cumplimiento de las obligaciones contraídas por la persona que se había encargado de administrarla.

Los romanos conocían a un agente encargado de "facere" (proveniente del verbo *facere*, que significaba: hacer cosas) encargos por cuenta de otro. Nos parece importante hacer notar la diferencia que existe entre esta actividad y la que se producía por la realización del contrato de mandato, pues éste implicaba un contrato específico, y el factoraje no, pero la diferencia más notable consiste en que el factor no era un mandatario sino que era un ayudante, o auxiliar del hombre de negocios; además con el tiempo, el factor fue evolucionando y creciendo por su cuenta hasta convertirse a su vez en comerciante.

---

(3). Mario Bauche Garciadiego. Operaciones Bancarias. p. 302

## DERECHO ANGLOSAJON.

El Derecho Anglosajón es muy importante, dado que es ahí, en Inglaterra y más propiamente dicho en Londres en donde nace el factoraje moderno. Raymond Rodgers nos dice que la Blacwell Hall en Londres, que estaba dedicada a la industrialización de la lana hacia 1397, se considera generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial. (4). Posteriormente, en los siglos XVII y XVIII el factoraje comienza a ser utilizado con frecuencia, para convertirse en una figura financiera y económica muy importante durante el siglo XIX, y pasar a lo que es el moderno factoraje inglés del siglo XX.

El registro más claro que tenemos en Inglaterra es el correspondiente a los comerciantes londinenses que se dedicaban a la exportación, pues ellos se convierten en el único medio de salida para la producción excedente de Inglaterra, principalmente en el ramo textil; en esta etapa de la evolución del factor inglés, éste presentaba las características de lo que en nuestros días se conoce como comisionista.

---

(4). Cfr. Mario Bauche Garciadiego. Operaciones Bancarias.  
p. 303.

Durante el siglo XVII, los medios de transporte que existían, además de lentos e inseguros eran poco adecuados para la exportación de mercancía hacia lugares fuera de Inglaterra por lo que los fabricantes que deseaban vender sus productos fuera del lugar donde se encontraban, para solucionar el riesgo que representaba la venta de sus mercancías, siguieron la práctica de embarcar su producción en consignación a un factor, que generalmente se encontraba muy cerca del mercado potencial para la venta; el factor se encargaba de vender la mercancía, del cobro del producto de la venta de la misma y de remitir este último al fabricante que la había hecho el encargo, una vez que el factor hubiera descontado la comisión por sus servicios pactada de antemano.

En el siglo XIX, a partir de la Revolución Industrial, continúa con más fuerza la expansión del factor debido a la necesidad de ampliar los mercados a consecuencia del gran incremento en la producción, principalmente de la industria textil; se busca contratar a un agente que coloque las mercancías en regiones lejanas, y que además se responsabilice de la solvencia económica de los compradores de aquellos lugares remotos, a cambio de una comisión que era pagada por el productor contratante. El desarrollo del factor moderno en Inglaterra, lo tenemos expresado claramente por la historia de una industria textil en plena expansión.

A mediados del mismo siglo XIX prosigue la expansión del factor y se extiende a Estados Unidos, aprovechando la demanda de productos principalmente textiles como ya dijimos; es aquí en América en donde surge con gran auge la industria textil, misma que se topa con enormes problemas financieros; el factor comienza a prestar su ayuda a la naciente industria estadounidense, solucionando en gran medida los tropiezos económicos que representaban para ella adelantar dinero contra la mercancía expedida al factor antes de la época fuerte de ventas, garantizando así, el crédito de los compradores y a la vez haciendo adelantos a la fábrica contra asignación de recibos.

En el siglo XX, a principios, el factor abandona su función de comisionista, para especializarse en cuestiones crediticias, proveyendo a su clientela de diversos servicios financieros que iban desde anticipos sobre ventas hasta adelantos de crédito sobre el producto terminado. La actividad del factor se realizaba como un auxilio al comerciante, sin embargo con el crecimiento de éste y al convertirse en una empresa, el factor fue desplazado por una nueva estructura de ventas que estaba conformada por dependientes que no eran auxiliares propiamente, sino más bien eran empleados directos de la empresa, también tuvo mucho que ver el que las empresas crecieran y con ello hubiera una apertura de sucursales y a-

gencias para la distribución de su producción.

El factor, necesariamente tuvo que dar un giro en sus actividades para sobrevivir a la exclusión de que era objeto, es así como deja de ser un especialista de servicios y aprovechando toda su experiencia, se transforma y se dedica al desarrollo de diversas técnicas financieras, administrativas y contables todas ellas en beneficio exclusivo de su clientela. Hacia 1950 se sofisticaba aún más la figura y se moderniza al imitar a los americanos en la compra de facturas, en el desempeño de la contabilidad y en las funciones de cobranza.

#### FACTORAJE AMERICANO.

El origen del modelo americano del factoraje, se sitúa en la costa este de Estados Unidos de América, principalmente en la Colonia de Plymouth, en donde se crearon sociedades dedicadas a la importación. Dada la gran distancia que separaba los mercados, se originó una gran demanda de los servicios prestados por el factor, siendo de tal importancia su actividad que llegó a ser imprescindible en la actividad comercial. En América, el factor se encargaba de distribuir mercancías y cobrarlas, y pronto tuvo la posibilidad de vender más de lo que el industrial podía producir, la colonia resul-

tó tan buen negocio que el factor comenzó a pedir al industrial que enviara más mercancía, pero como eso implicaba mayor inversión por parte del empresario, el mismo factor enviaba por adelantado dinero al país de origen con tal de que éste mantuviera trabajando a todas sus plantas y prosiguiera enviando mercancías con la misma continuidad. Se empieza a reconocer que la función del factor era la de financiar a la empresa através de la venta de su cartera. Situándonos en el año 1905, las funciones del factor comienzan a evolucionar, hasta dejar atrás su anterior concepto para convertirse en banquero especializado; este mismo año en Chicago se realiza por primera vez la operación de factoraje con recurso, es así como el factor se especializa en servicios financieros. Esta evolución fue conocida como "Old line factoring"(5). A partir de entonces empieza la expansión del factor, es decir, sale del campo textil, para internarse en la sofisticación del mundo financiero.

-----  
 (5). Dentro de la historia del factoraje americano se conocen tres tipos del mismo, a saber:

Factoraje Colonial: Es el que se realizaba con mercancías procedentes del viejo Continente.

Factoraje Old Lina: A principios del siglo XX, se dibuja una mutación en las actividades del factor para especializarse en cuestiones financieras.

Factoraje New Style: Mismas actividades que el anterior pero más especializadas.

## B. DERECHO ESPAÑOL.

La ascendencia de los factores españoles, se encuentra desde el momento en el que partieron los grandes viajeros en busca de nuevas rutas para llegar a Oriente. Bien fuera en aquellas lejanas tierras orientales, o en la América recién descubierta por error, el factor ya existía en esa época, pues precisamente, la causa de esos viajes fue el buscar nuevos mercados potenciales, ya fuera para colocar mercancías españolas, o para adquirir productos exóticos de las tierras visitadas.

Estas exploraciones trajeron para España al descubrir y colonizar América no sólo la adquisición de tierras enormemente fértiles, sino la posibilidad de acrecentar su comercialización debido a la gran cantidad de productos no conocidos en el viejo mundo, y que existían en cantidades ilimitadas listos para su exportación. Como es sabido, toda colonización trae consigo mucha actividad comercial, debido a la exportación e importación de productos, y en este caso dada la lejanía de las colonias americanas de la Madre Patria fue necesaria la inclusión de un intermediario, que pudiera realizar en uno de los tantos viajes hechos a tierras americanas, a nombre de terceros, la compra venta de los productos encomendados



La principal obligación y función de los factores era la de vender la mercancía que estaba bajo su responsabilidad, tratando de obtener la mayor ventaja posible en cuanto al precio y condiciones, además de custodiarla siempre y en tanto no se realizara la venta, o si se trataba de compra, hasta que no hubiese sido entregada a su dueño.

Esta operación realizada por el factor, era muy semejante a lo que hoy conocemos como depósito, con la diferencia de que los factores tenían la plena libertad de escoger: las mercancías sobre las que versaría el encargo hecho por el tercero; los clientes, es decir, el factor tenía el derecho de elegir a su clientela, pero también caía sobre su responsabilidad la solvencia, tanto económica como moral, de la misma; además también tenía como prerrogativa, elegir las condiciones en las que debería llevarse a cabo la compra venta; también quedaba a su elección el precio de la operación, procurando obtener siempre la ventaja tanto en la venta como en la compra, pues esta era una cuestión que determinaba, en mucho, el prestigio del factor; por último, tenía a su cargo la cobranza del precio de la operación, para posteriormente entregarlo al principal, una vez descontada la comisión fijada por la prestación de sus servicios, y que dependía en gran medida del riesgo que hubiese implicado la realización de la operación, y claro, del prestigio del factor.

Finalmente, señalaremos que el factor tuvo una evolución muy parecida a la de su homólogo inglés, y que no hay nada más que agregar a este respecto, dado el origen netamente inglés de casi toda la historia, los tecnicismos, y la forma de operación. Lo cierto es que el factoraje español, sirvió para darle un gran impulso a la economía española gracias a que por su conducto, pudo ser transportada toda la riqueza explotable que existía en el Nuevo Mundo, principalmente la minería, y a que también por su conducto pudieron ser exportados los pocos y malos productos españoles a las colonias americanas. Es el factoraje uno de los principales causantes del éxito de la conquista española en América, y del enriquecimiento total de España durante la Colonia; es triste reconocer, que mientras en Inglaterra se preocupaba el factor porque la Colonia progresara através de la prestación de sus servicios, en España sólo se pensara en la explotación de la riqueza, exclusivamente para provecho propio de los españoles dejando, económicamente en la miseria a las colonias durante el período de Independencia de las mismas. Es así como concluimos el estudio somero de lo que fue el factoraje español. En la actualidad el factoraje en España, tiene el mismo empuje y auge que en los demás países seguidores de este régimen, y como en todos, ha tenido la misma evolución hacia el mundo de las finanzas.

## C. DERECHO MEXICANO.

El factoraje en nuestro derecho, es una figura novísima, ya que su aplicación en los negocios no data de mucho tiempo atrás, y más aún, si consideramos que su inclusión en la legislación cuenta con apenas unos meses de realización. El surgimiento del factoraje en nuestro país fue difícil, dada su calidad de figura jurídica importada (al igual que ocurrió con la figura del fideicomiso en el momento de su implantación en México) y de la tradición jurídica mexicana, la cual casi por naturaleza, dificulta grandemente la recepción o integración de los conceptos jurídicos extranjeros que han aparecido en épocas actuales, primordialmente de aquellos que vengán a revolucionar de manera total algún aspecto jurídico, y en este caso especial, el mundo financiero. Estos conceptos a los que nos referimos, cuentan con gran aceptación en sus países de origen, que también tiene una forma diferente de pensar en cuanto a la realización de negocios jurídicos y financieros, es por esta razón por la que resulta extraño incorporar a nuestro muy particular modo de pensar, algunas modalidades para la realización de ciertas operaciones.

El factoraje en México, como contrapartida del Derecho Español, tuvo su origen en la conquista, y esto, sin que los habitantes de las grandes ciudades indígenas lo supie

ran , pues ellos no intervenían propiamente como factores , ya que simplemente se dedicaban a vender o comprar productos a los españoles; si bien es cierto que tenían un derecho mercantil perfectamente delineado y normada la característica de comerciante. Durante la Colonia, ya existía también el factor, aunque ni por asombro se conocía el término entre los habitantes de aquel México, sin embargo, por esa época ya se realizaban los mandatos, que aunque es una figura afín al factoraje, dista mucho de alcanzar todas las características de aquél. El derecho mercantil de aquella época, naturalmente estaba regulado por las leyes españolas.

En nuestro México moderno, el sistema factoraje, está disponible desde los años 60's en forma totalmente oficial e independiente; la primera empresa que efectuó formalmente esta operación, fue "Financiera de Ventas", ofreciendo financiamiento de cuentas por cobrar descontadas a mediano plazo; además de estas operaciones es importante señalar que el factoraje tuvo muchísima aplicación en el vetusto mercado de La Merced y en las tiendas del viejo centro de la Ciudad de México, através de las compras de cartera de las mismas.(6). Posteriormente se fundaron simultáneamente dos empresas de factoraje con recurso, a saber: Walter E. Heller

-----  
(6). Folleto AMEFAC 1989.

de México S.A. y Corporación Interamericana S.A. ; en 1975 estas dos empresas se fusionaron y dieron lugar a la creación de Factoring Interamericana S.A. , a partir de entonces y hasta 1980, solamente habían surgido dos empresas más. Fue hasta 1986, cuando el factoraje empieza a cobrar realmente el impulso actual, el producto empezó a desarrollarse hasta contar actualmente con más de cuarenta empresas y una asociación de ellas, AMEFAC (7); algunas de las empresas más importantes de factoraje en México son: Five- Banamex, Corporación Interamericana S.A., Corporación Interamericana Serfín S.A., Factoring Banamex S.A., Factoring Credimex S.A., Prodelmex Bancreser S.A., y además el factoraje Bancomer, Somex, e Internacional.

Hasta el 2 de enero de 1990 la operación de factoraje financiero en México, carecía de algún tipo de regulación oficial, se realizaba libremente; sin embargo a partir del 3 de enero del mismo año se publicaron en el Diario Oficial de la Federación, las reformas y adiciones a la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito, en donde ya se regula totalmente el factoraje financiero. "Actualmente el factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de empresas productoras

-----  
(7). Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje.

de bienes y servicios, y para optimizar los recursos administrativos y financieros que intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: el capital de trabajo".(8)

El factoraje, entre otras cosas es una muy buena fuente de financiamiento a las empresas, es una gran ayuda al poder obtener crédito, y como reza el "slogan" de Bancomer, : "El dinero de mañana, hoy". ¿Qué empresario no desearía obtener de sus cuentas por cobrar liquidez inmediata?. Realmente el factoraje cuenta con más pros que con contras, aunque lógicamente éstos existen, pues como ya mencionamos, al ser una figura de importación muchos aspectos de ella han quedado al aire, no obstante la reglamentación que ha pretendido ser minuciosa, pero que como toda ley tiene vacíos y lagunas; algunas de ellas son las que forman de alguna manera, la problemática actual del factoraje en México, tema central de este trabajo.

Como veremos más adelante el factoraje no se trata de un crédito de habilitación o avío, ni de un sistema de créditos directos, ni de descuento, ni de descuento de crédito en libros, sino que es un tipo de operación financie

-----  
(8). "Servicios de factoraje que se ofrecen en México." por Lic. Carlos Amtmann. El Financiero. Diario. 18-X-89. p. 50.

ra sui generis para empresas, y que como ya mencionamos ofrece mayores ventajas que los sistemas convencionales, eso sí, puede ser un apoyo para línea de crédito, pero también puede ser una línea de crédito única. Esta operación tiene como base fundamental la cesión de cuentas por cobrar a la empresa factor.

Es así como damos por terminada la historia de la figura de factoraje en otros derechos y épocas, teniendo como punto final el comparativo con el factoraje actual de los Estados Unidos, en donde el factoraje equivale a la compra de carteras de determinadas empresas, y por el contrario de México, tiene bastantes años de haberse instituido; otra comparación, es que en el país vecino, el sistema de pagos es más efectivo que aquí, por lo que este tipo de operación es muy común en los países con alto desarrollo económico como lo es Estados Unidos, lo que beneficia el impulso y desarrollo de su industria, que es precisamente lo que hace falta en nuestro país, esperamos que con la implantación del factoraje, se logre el tan deseado desarrollo industrial, para finalmente llevar a México a una posición competitiva en todos los ámbitos.

## CAPITULO II: NATURALEZA JURIDICA.

### A. Denominación.

Como ya mencionamos en el capítulo anterior , la figura del factoraje es una figura de importación procedente de Inglaterra, en donde recibe el nombre de factoring; este término se ha tratado de traducir al español de manera que en dicha traducción no se pierda el sentido intrínseco del término. Se ha optado por la palabra factoraje como la más apta o apegada a lo que se quiere dar a entender. Tomando como partida la traducción factoraje y remitiéndonos al diccionario, nos encontramos con que tal término es lo mismo que factoría la cual no es otra cosa que "el empleo y oficina del factor" o "el establecimiento comercial en una colonia"(9)

(9). Diccionario Pequeño Larouse. Edición 1988. P. 396.



Para no confundir y hacer una distinción clara de términos , se ha aceptado que la factoría es el lugar o establecimiento en donde el factor realiza su actividad que es la operación de crédito factoring o factoraje; así se marca tajantemente la diferencia entre el lugar de operación ( factoría ) y lo que es la operación en sí ( factoraje ).

En castellano otro de los términos que más describe al factoraje es el de factor, al cual pueden darse las siguientes acepciones: "Agente comercial encargado de hacer compras, ventas etc." , "Entre comerciantes, apoderados con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante o para auxiliarle en los negocios" ( 10 ).

En nuestro derecho la figura del factor implica la existencia de una relación laboral entre el comerciante y quien lo auxilia, es por esta razón que al factor desempeña sus funciones en favor de quien contrata su servicio y nunca en beneficio de varios comerciantes a la vez. Volviendo a la conceptualización inglesa del factor, nos encontramos con que ésta tiene alcances muy distintos a los de la mexicana, pues resulta que la actividad del factor es absoluta

(10). "Servicios de factoraje que se ofrecen en México".

Lic. Amtmann. El Financiero. Diario. 18 X 89. P.50

mente independiente del comerciante, y que además, existe una carencia de relación laboral única y por lo tanto, la prestación de uno o varios servicios profesionales.

El factoraje con el paso del tiempo se ha ido estructurando en forma activa hasta convertirse en una técnica de alcances financieros, jurídicos, contables y administrativos. En la actualidad el factor en la empresa de factoraje, es un comerciante especializado, consejero y experto en asuntos de crédito y cobranza.

Observando desde otro punto de vista a la figura del factor, nos encontramos con la tradición romana, de la que emana nuestro derecho, y así consideramos al factor como un empleado de confianza al servicio de un comerciante; inclusive ya en el Código Civil Italiano en su artículo 222 se encuentra la definición del factor (llamado *instintore*) como aquel sujeto nombrado por un patrón para la administración de un comercio, sucursal o rama particular de la empresa. (11). Como decíamos en el capítulo anterior, siguiendo la etimología de la palabra factor, nos encontramos que procede del verbo latino *facere*, que significa hacer cosas, y de la palabra también latina *facio*, que significa hacer. De lo anterior, deducimos que el factor es el que hace las cosas

-----

(11) Cfr. Mario Bauche Garciadiego. Operaciones Bancarias.  
P. 302.

y, ¿qué cosas?, pues lógicamente, para efectos mercantiles, las que le han sido encomendadas por un tercero, es por esta razón que se dice que es un auxiliar del comerciante.

Ahora bien dejando atrás el origen de la palabra factor y la traducción al español del factoring, nos embarcamos en la difícil tarea de encontrar una definición del factoraje. Para este fin, analizaremos algunos de los intentos de definición que se han hecho, para posteriormente llegar a una unión de conceptos y finalizar con un concepto muy particular de factoraje.

El primer intento de definición que citaremos es el que hace Irving Naitove. "Factoring es la venta en firme de cuentas por cobrar sin riesgo para el usuario. El factor asume el riesgo por cuentas incobrables y maneja todo lo relacionado con la cobranza." (12). En esta definición encontramos elementos claves para la realización del factoraje; es decir, la venta de cuentas por cobrar por parte del usuario del sistema, y la asunción del riesgo por parte del factor de esas cuentas por cobrar, que de alguna manera representan un problema para el usuario, así como el asunto relacionado con la cobranza de las mismas, debido al alto grado

-----  
(12). Modern Factoring American Management Association Inc.  
P. 18.

de especialización financiera a la que ya nos hemos referido. Es una definición buena, pero aún le faltan algunos elementos que no contempla, y que deduciremos de las demás definiciones que analizaremos, sin embargo hemos encontrado ya lo que constituye la esencia del factoraje: la compra-venta de cuentas por cobrar.

La siguiente definición la hemos tomado de Jesús Motilla "El factoring es un acuerdo por medio del cual el factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (usuario), o compra en firme cuentas por cobrar originadas por operaciones de compra-venta de mercancías o derivadas de servicios, sin recurso 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 que se cubre con otras cuentas por cobrar o sobre inventarios." (13). Esta definición como observamos es muy completa, pues contiene además de la mención del asunto de la compra-venta de cuentas por cobrar, un aspecto muy importante, que es el otorgamiento de créditos o financiamientos que son cubiertos precisamente con cuentas por cobrar; otra gran diferencia con la definición anterior, es

(13). Jesús Motilla. El Factoring dentro del marco tradicional del crédito en México. P. 4

que en la presente se maneja otro concepto constitutivo de la naturaleza del factoraje, que es la prestación al usuario de diversos servicios, tanto administrativos como contables y naturalmente financieros. Por último, cabe destacar que la compra de cuentas por cobrar sólo se realizará cuando éstas procedan de compra-venta de mercancías o de alguna prestación de servicios.

Nuestra siguiente definición procede de un Boletín informativo elaborado por el Departamento de Nuevos Producto de Banco Mexicano Somex S.N.C., editado en el último bimestre de 1989. "Factoraje es una operación de carácter mercantil que permite anticipar a las empresas un determinado porcentaje de sus cuentas por cobrar no documentadas en títulos de crédito (contrarrecibos o facturas etc.) De esta operación se desprenden una serie de servicios administrativos, conocidos con el nombre de servicios de factoraje, tales como: investigación de compradores, clasificación de riesgos, gestiones de cobro, contabilidad de ventas etc." Podemos en esta definición, encontrar los elementos de las anteriores con algunas modificaciones y la introducción de nuevas ideas u opiniones en relación a las cuentas por cobrar. Estas innovaciones a las que hacemos alusión, se refieren a que las cuentas por cobrar deben estar contenidas o documentadas en un título tales como contrarrecibos o facturas

pues de otra manera caeríamos dentro del campo de alguna otra figura jurídica o bancaria que desde luego no sería el factoraje. Por otra parte se menciona que se puede anticipar a los usuarios determinados porcentajes sobre sus cuentas por cobrar, pues en las anteriores definiciones al no mencionar el anticipo se omitía esta importante labor del factoraje. Por último, resulta sobresaliente el aspecto de la prestación de diversos servicios que puede prestar la empresa de factoraje, que no son otra cosa más que el resultado de la sofisticación financiera del factor.

La última definición que analizaremos procede de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Artículo 45-A Fracción I " ... factoraje financiero entendiéndose como tal, para efectos de esta Ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo."

Artículo 45-B "... la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable

en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague..." (14). Esta definición la encontramos completa, aunque faltarían algunos conceptos ya vistos con anterioridad, esta carencia se suple con la introducción de nuevos conceptos, tales como que la actividad debe ser contractual; que los clientes de la empresa de factoraje pueden ser personas morales o físicas que realicen actividades empresariales; que la adquisición de las cuentas por cobrar o derechos de crédito se realizará con recursos provenientes de todas aquellas actividades pasivas que realice la empresa; que esos derechos de crédito serán adquiridos en un precio determinado o determinable, bien sea en moneda nacional o extranjera, etc. Contiene un sinnúmero de conceptos totalmente nuevos en nuestra legislación y que analizaremos con mayor detenimiento en un apartado posterior.

Una vez expuestas y analizadas algunas de las definiciones existentes acerca del sistema factoraje, procederemos a juntar todos o la mayoría de los conceptos contenidos en dichas definiciones para así tratar de obtener una más completa.

Factoraje es una operación mercantil realiza-

-----  
(14). Diario Oficial de la Federación. Miércoles 3 de enero de 1990. p. 50.

da de manera contractual, por medio de la cual el factor : compra en firme a su clientela, cuentas por cobrar derivadas de la compra-venta de mercancías o prestación de bienes o ser vicios, documentadas en contrarrecibos, facturas o títulos de crédito; anticipa porcentajes sobre las mismas; realiza funciones de crédito o cobranza; otorga financiamiento y pres ta de manera integral diversos servicios contables administrativos y financieros.

Así damos por terminado este apartado, en el que analizamos el por qué de la denominación de la figura en estudio, y en qué consiste la misma.

## B. Fundamento legal.

### 1. Código de Comercio.

El factoraje es una figura que solamente hasta fecha reciente, ha merecido ser incluida en nuestra legislación; anteriormente sólo se operaba de manera libre siguiendo los lineamientos de las figuras que le son afines, pues a unaba de cualquier tipo de regulación oficial.

El factor está clasificado como un auxiliar



del comerciante, por el código de comercio y se considera como tal al sujeto que tiene la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o bien tiene poder para contratar respecto de los negocios que conciernan a la empresa o establecimiento a su cargo, ya sea en nombre propio o en de los propietarios de los mismos. El factor como ya expresamos, debe tener la capacidad necesaria para obligarse, así como contar con un poder o autorización por escrito de la persona por cuya cuenta realicen el negocio; los factores pueden negociar y contratar a nombre propio o del principal. El poder otorgado al factor es subsistente mientras no se le revoque expresamente o se venda el establecimiento a su cargo. Los factores pueden realizar transacciones con negociaciones del mismo género a la que sirven, sólo cuando así lo autorice su principal; cuando contrate, el principal y sus bienes quedan obligados, y cuando lo haga en nombre propio, quedan obligados los dos directamente; en caso de que el contrato sea en su nombre pero por cuenta del principal, la contraparte puede dirigir su acción en contra de cualquiera de ellos. En Derecho Mexicano, la figura del factor implica una relación laboral entre el comerciante y quien lo auxilia por lo que el factor desempeña sus funciones en beneficio de quien contrata sus servicios y nunca en beneficio de varios comerciantes a la vez. (15).

(15). Fuente: Código de Comercio. Arts. 309 - 320.

## 2. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito . ( 15).

Como ya mencionamos en su oportunidad, el factoraje está regulado de manera oficial por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, que fué reformada en enero de 1990.

El factoraje financiero está considerado como una organización auxiliar del crédito por el artículo 3 en su fracción cuarta de la ley citada. El capítulo tercero bis de la misma ley, está consagrado por entero a la regulación de la figura, artículos del 45-A al 45-T.

### a) Facultades y Prohibiciones de la empresa de Factoraje,

#### 1. Facultades

Las empresas que se encuentren autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como empresas de factoraje financiero, podrán realizar solamente las operaciones permitidas por la ley como lo son: celebrar contratos de factoraje financiero (el factoraje en términos

(15). Fuente: Reformas a la L.G.O.A.A.C.. Diario Oficial de la Federación. 3 de enero de 1990.

y para efectos de ley se considera como "... aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones a que se refiere éste artículo." (17). ; obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito o de seguros mexicanas o extranjeras , que se destinarán a la realización de las operaciones autorizadas; obtener préstamos y créditos, suscribiendo títulos de crédito en serie o en masa para su colocación pública de acuerdo con los lineamientos de Banco de México; descontar , dar en prenda o negociar los derechos de crédito obtenidos a través de los contratos de factoraje, con las personas de quienes reciban financiamiento; constituir depósitos a vista o plazo en instituciones de crédito mexicanas o extranjeras y adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores; adquirir muebles e inmuebles destinados a oficinas o los necesarios para su operación; adquirir acciones de sociedades que se organicen, en exclusiva, para prestarles servicios o para administrar los inmuebles en donde estén establecidas las oficinas de la empresa de factoraje ;

-----

(17). Artículo 45-A L.C.O.A.A.C. 1990.

prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

Al dar las empresas de factoraje en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, constituirán dicha garantía en contrato por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa de factoraje.

Los préstamos que se adquieran para la realización de las actividades autorizadas, se someterán en cuanto a límites y condiciones a las reglas de carácter general de Banco de México. Los recursos que provengan de las operaciones pasivas se invertirán en términos que les permitan obtener y mantener óptimas condiciones de seguridad y liquidez.

## 2. Prohibiciones.

A las empresas de factoraje financiero les está prohibido operar sobre sus propias acciones así como emitir las en forma preferente o de voto limitado; no pueden tampoco celebrar operaciones en las que la empresa de factoraje, directores o gerentes generales, comisarios, auditores externos, ascendientes, descendientes en primer grado, cónyuges de los anteriores resulten deudores; recibir depósitos banca

rios de dinero; otorgar fianzas o cauciones; vender los derechos de crédito objeto del contrato al mismo cliente del que los adquirió , o a empresas y grupos ligados a él; adquirir bienes o mobiliario y equipo no destinado a sus oficinas ; realizar operaciones de compra-venta de metales (oro y plata) y divisas, excepto cuando se trate de contrato celebrado en moneda extranjera; adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, excepto cuando se trate de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito; cuando el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago no podrá obtener préstamos a través de la suscripción de títulos de crédito, salvo colocación en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas, sociedades de inversión común y de renta fija; descontar, garantizar, y otorgar créditos distintos a los autorizados por la ley; y por último realizar todas aquellas operaciones que no les estén autorizadas expresamente por la ley.

#### b) Contrato de Factoraje.

En virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determina

do o determinable en moneda nacional o extranjera, se puede pactar en cualquiera de las siguientes modalidades: que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje ; o que por el contrario que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje. Cuando el contrato se realice en moneda extranjera, este se sujetará a las disposiciones de la ley y de las de Banco de México . La administración y cobranza de los derechos de crédito objeto de contrato de factoraje se realizará por la propia empresa. Antes de la celebración del contrato de factoraje, la empresa podrá celebrar contratos de promesa de factoraje, contratos con los deudores de derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, la empresa de factoraje se comprometerá a adquirir dichos de crédito para el caso de aceptación de los proveedores.

Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera y que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito , y que sean el resultado de la proveduría de bienes, servicios o ambos, proporcionados por perso

nas nacionales o extranjeras. Los clientes están obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito, independientemente de la obligación contraída, así mismo responden del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto del contrato, que sean consecuencia del acto jurídico que les dió origen, salvo los documentados en tí tulos de crédito. Si se derivan devoluciones del acto jurí dico que dió origen a los derechos de crédito, los bienes correspondientes se entregarán al cliente salvo pacto en con trario.

Cuando el cliente celebre contrato de factora je quedando obligado solidariamente con el deudor a respon der del pago de los derechos de crédito, podrá suscribir a la orden de la empresa de factoraje pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, constando en el pagaré su procedencia de manera que sea suficien temente identificado y deberá ser no negociable; estos pagarés no se considerarán como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten. La transmisión de derechos a las empresas de factoraje comprende todos los derechos acceso rios salvo pacto en contrario; esta transmisión surtirá e efectos frente a terceros desde la fecha en que haya sido no tificada al deudor. El deudor de los derechos transmitidos, libera su obligación pagando al acreedor original o al últi mo.

mo titular mientras no se la haya notificado la transmisión. La transmisión puede ser notificada al deudor a través de la entrega del documento comprobatorio del derecho de crédito en el que conste la leyenda de transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarrecibo o signo inequívoco de recepción; también se le puede notificar por medio de comunicación a través de correo certificado con acuse de recibo, télex o telefacsimil contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor; por último, a través de notificación hecha por fedatario público. La notificación se hará en el domicilio del deudor (el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito), pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquier dependiente o empleado. Si el deudor paga al acreedor original o último titular después de recibir la notificación, ese pago efectuado no lo libera ante la empresa de factoraje.

El contrato en que se haga constar el factoraje financiero, se considera título ejecutivo mercantil.

"El factoraje es una cesión onerosa de derechos de crédito a cargo de terceros, en la que el cesionario anticipa al cedente el importe de los créditos menos una comisión estipulada, y el cedente le garantiza la existencia y legitimidad de dichos créditos, pero no la solvencia de los



deudores." (18). " La naturaleza jurídica del factoraje consiste fundamentalmente en una prestación de servicios con responsabilidad, y sólo en forma complementaria, aunque casi en forma invariable, lleva a cabo otras funciones." (19).

Las partes que intervienen en el contrato de factoraje son:

**Factor:** Es la empresa que presta el servicio de factoraje.

**Usuario:** Personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, que produzcan bienes o presten servicios, o ambos y que generen con ello cuentas por cobrar que constituyan créditos con cargo a sus clientes y sean susceptibles de ser transferidos por medio de un contrato al factor, originando así la operación de factoraje.

**Deudor:** Es la persona física o moral que adquiere los bienes o servicios del usuario (cedente de créditos al factor) y suscribe cuentas por pagar que representan la obligación de pago del bien o servicio recibido a cierto plazo.

-----  
 (18). Jesús Motilla. El factoring dentro del marco tradicional del crédito en México. P. 7

(19). José García Gómez. Factoring como elemento de desarrollo económico industrial en México. P. 143.

En el contrato de factoraje sólo las dos primeras partes tienen obligaciones contractuales, la tercera no está integrada al contrato, pero queda ligada a él.

El objeto del contrato de factoraje, está representado por los derechos de crédito no vencidos, documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito, y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes o servicios proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Para que tenga validez el acuerdo de voluntades en la prestación del servicio de factoraje, es necesario que el consentimiento tenga una manifestación exterior, es decir debe constar por escrito. El contrato de factoraje, será de naturaleza mercantil, tendrá una vigencia determinada y deberá ser notificado al deudor del usuario del factoraje.

El contrato debe estar estructurado de acuerdo a los usos legales y contener:

Antecedentes, declaraciones, cláusulas en las que entre otras cosas se señalen: el fin del contrato, marco de desenvolvimiento del factor, garantías de solvencia de

las partes, derechos y obligaciones del factor como son: tener durante la vigencia del contrato fondos suficientes a disposición del usuario; entregar las cantidades que se le requieran hasta por el límite de la línea autorizada; entregar al cedente la parte no anticipada de las cuentas cedidas una vez realizada la cobranza; realizar visitas de inspección al usuario; revisar la contabilidad del mismo etc. También contendrán lo relativo a los derechos y obligaciones del usuario como: no gravar sus cuentas por cobrar con otra institución, recibir las visitas de los auditores del factor y poner a su disposición la contabilidad de su empresa, cubrir oportunamente los intereses y comisiones, comprometerse a ceder sólo las cuentas sanas, acceder a que el factor realice compulsas periódicas con los compradores del cedente. Otras cláusulas contendrán: comisiones, gastos, honorarios, comunicaciones, notificación a clientes, acciones legales, vigencia, causas de terminación anticipada, sujeción a tribunales y por último la firma del contrato por las partes.

Anterior a la existencia del contrato de factoraje, puede existir un contrato preliminar que será el de promesa de factoraje, el que contendrá: el procedimiento al que se sujetará la operación, el proceso a que se someterá la transmisión de créditos, las condiciones de los créditos, ti

po de deudores aceptables, forma en que se realizarán las cesiones, determinación del precio de los créditos en la operación, comisiones, garantías etc. En este contrato sólo intervendrán el cliente y el factor, no es necesaria la notificación, pues aún no se opera el factoraje en sí.

Por último, la cesión de los créditos al factor por parte del usuario "... excusa a éste de toda acción destinada a la recuperación del crédito. Los perjuicios del no pago recaen únicamente sobre el factor, que es quien ha asumido el riesgo. El factor tiene el compromiso, normalmente contractual de agotar la vía extrajudicial antes de llegar al extremo de tomar medidas de tipo judicial." (20).

c) Capital.

El capital pagado de las empresas y sus reservas deberá ser invertido en no menos del 40% de los mismos en valores gubernamentales, instrumentos bancarios, o ambos tipos de inversión. No excederá del 25% el importe de las inversiones en mobiliario, equipo, inmuebles destinados a sus oficinas y gastos de instalación; y en último lugar se debe invertir en operaciones relacionadas con su objeto.

-----  
(20). El factoraje actual en México. Folleto AMEFAC. 1989.

### C. Figuras afines al factoraje.

Aproximadamente hace veinte años cuando las empresas no observaban grandes problemas de liquidez, surgió en nuestro país el factoraje con una difusión modesta y limitada.

Es común que cuando algunas personas que no conocen detalladamente el factoraje, lo confundan con una actividad bancaria lo que es incorrecto, pues la banca no compra derechos de crédito y menos aún cuando se encuentran plasmados en contrarrecibos y facturas. La empresa de factoraje es la encargada de comprar ese tipo de cartera amén de prestar diversos servicios.

El factoraje presenta puntos de contacto con diversas figuras jurídicas, no puede estar separado totalmente de ellas pues como ya mencionamos en el apartado anterior, al carecer de regulación oficial, se dejaba orientar por algunos conceptos que le eran afines. Como comprobaremos es cierto que hay coincidencias entre las figuras, pero el factoraje brilla ahora con luz propia demostrando que es esencialmente distinto, "sui generis" y que de todas las figuras que analizaremos sólo toma lo que le conviene a su naturaleza. Las figuras afines que estudiaremos serán ; Descuento mercantil, Apertura de Crédito y Descuento de crédi-

to en libros.

#### Descuento mercantil.

"La operación de descuento consiste en la adquisición, por parte del descontador, de un crédito a cargo de un tercero, de que es titular el descontatario, mediante el pago al contado del importe del crédito, menos la tasa de descuento." (21).

El descuento mercantil opera generalmente con títulos de crédito y más particularmente con letras de cambio. Esta operación ha sido confundida con frecuencia con el anticipo, cosa errónea pues el anticipo y el descuento tienen distinta razón de ser.

El descuento se considera por algunos autores como una compra-venta de títulos a través de la cual, el descontador adquiere los títulos descontados y paga su precio al descontatario. Sin embargo no se configura totalmente la compra-venta pues por naturaleza ésta es consensual, perfeccionada por el simple consentimiento de las partes y en el descuento es necesario que haya una entrega cambiaria de los

(21). Cervantes Ahumada Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito.

títulos; exige la entrega del valor para que el descuento se perfeccione, pues si no hay entrega, no hay traslación de el riesgo. En el descuento se acostumbra que el descontatario quede obligado al pago del título para el caso en que el obligado por el título no llegara a pagar, el descontatario sólo se libera de esta obligación si inserta en una cláusula la leyenda "sin mi responsabilidad". El descuento puede operar sobre un crédito; un título de crédito y un crédito no incorporado a un título, que es poco practicado en México.

Como nos podemos dar cuenta, el factoraje da origen a diversos puntos de contacto con el descuento . pero a la vez también diverge en otros tantos con el mismo. Algunas de las coincidencias entre ambas figuras son: que en las dos existe una cesión de créditos por parte del beneficiario (el que lo tiene a su favor) del mismo y que se encuentre re presentado por un título de crédito y recibiendo una compensación; ambas figuras representan un crédito a corto plazo ; el documento sobre el que versan, debe tener un plazo determinado y por último, que en el descuento el riesgo es a car go del descontatario, cosa que coincide con una de las formas del factoraje.

En cuanto a sus diferencias podemos anotar que en el factoraje no simplemente se trata de una cesión de títulos de crédito sino que también incluye documentos como

contrarrecibos y facturas; en segundo lugar, el descontatario en el factoraje no es una institución de crédito como su cede en el descuento, además de que el factor puede asumir el riesgo del no pago de los títulos que dieron origen al factoraje. Nos encontramos con que no obstante ser un crédito a corto plazo para fortalecimiento del capital de trabajo el factoraje no siempre reviste esa forma; el descuento por su parte es un crédito que propicia liquidez al descontatario.

#### Apertura de crédito.

" En virtud del contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen." (22).

Cervantes Ahumada expone en su libro "Títulos

-----  
(22). Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Art. 291



y Operaciones de Crédito" que en el contrato de apertura de crédito se producen dos efectos, uno inmediato que consiste en la concesión del crédito por el acreditante al acreditado, y un efecto futuro y eventual, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o utilizar la firma de éste en la asunción de obligaciones por parte del acreditado.

De lo anterior desprendemos similitudes y diferencias entre las figuras de apertura de crédito y factoraje.

**Similitudes:** Ambas se establecen a través de un contrato y propician financiamiento y disponibilidad (de alguna manera) de sumas de dinero en el tiempo.

**Diferencias:** EL contrato de factoraje tiene una vigencia determinada o indeterminada, la vigencia en la apertura de crédito siempre es establecida en duración y término. Como segunda diferencia encontramos que el factoraje tiene posibilidades más amplias que la apertura de crédito.

**Descuento de crédito en libros.**

Según el artículo 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el descuento de crédito en libros es una operación exclusivamente bancaria por mandato

legal. (Artículo 290. Sólo las instituciones de crédito podrán celebrar las operaciones a que se refiere este capítulo).

La operación es de escasa aplicación en la actividad bancaria mexicana no obstante ser la única forma de descuento contenida y tipificada por la ley.

Son materia de descuento los créditos que los comerciantes hayan otorgado a sus clientes en sus libros siempre que tales créditos sean exigidos a término o con previo aviso y que el deudor manifieste por escrito su conformidad con la existencia del crédito. Este descuento debe hacerse a través de contrato que a su vez constará en póliza a la que anexarán las notas o relaciones que especifiquen a los créditos objeto de descuento. El descontatario debe entregar al banco descontador letras giradas a su orden, a cargo de los deudores en el término convenido para cada crédito y el descontador no queda obligado a la presentación de dichas letras para su aceptación o pago. Así mismo, las letras tienen la función de prevenir, ya que el descontador no puede descontarlas si no ha sido autorizado por el descontatario para ello, y si éste no le entrega en cada vencimiento el importe de los créditos descontados que corresponden.

Por lo anteriormente expuesto, llegamos a la conclusión de que, tanto el factoraje como el descuento de crédito en libros son lo mismo, pues ambos tienen alcances coincidentes. Sin embargo no es así, ya que en el descuento de crédito en libros el papel a negociar está constituido por letras de cambio no aceptadas y en el factoraje no solamente son letras, sino que comprende todos los títulos de crédito facturas y contrarrecibos. En el descuento de crédito en libros, el descontador se reserva el derecho de cobrar al descontatario si no obtiene el pago del deudor, cosa que ocurre igual en el factoraje en el momento en que el cliente se obliga solidariamente con el deudor a responder por el pago de los créditos a su favor y que fueron transmitidos.

#### Contrato de prestación de servicios.

Dentro del contrato normativo de factoraje se incluyen las condiciones generales de operación de la actividad factorial a realizarse. En esas reglas generales, se encuentra contenido el contrato de prestación de servicios profesionales ; este contrato no tiene una vida propia, no es autónomo ni principal, sino por el contrario es un contrato accesorio que va implícito en el factoraje. El contrato de prestación de servicios profesionales, se encuentra regulado por el Código Civil en sus artículos 2606 al 2615. En este

contrato el que presta y el que recibe los servicios profesionales fijan de común acuerdo la retribución debida por ellos, cuando no exista este acuerdo se estará a la costumbre del lugar, a la importancia del servicio y a la reputación profesional del que lo ha prestado. Como observamos todos estos elementos se contienen y se prevén en el contrato normativo de factoraje. El contrato de prestación de servicios profesionales es autónomo cuando no está supeditado a algún otro como sucede en el caso del contrato de factoraje, en el que la prestación de servicios se realiza de una manera accesoría. El contrato de prestación de servicios profesionales tiene relación con el de factoraje por cuanto se encuentra contenido dentro de la estructura normativa del mismo.

De acuerdo a lo expuesto podemos señalar que, como las figuras analizadas existen otras similares al factoraje pero en todas ellas encontraremos diferencias y que ninguna de ellas tiene alcances tan amplios como los que ofrece el factoraje. Debido a su maleabilidad, el factoraje aprovechó todo lo positivo de las figuras que ofrecen un crédito a corto plazo, mientras no estuvo reglamentado; ahora, brilla con luz propia ofreciendo inimaginables planes a su clientela que necesita crecer para no perder su puesto en el mercado; toda empresa que necesite servicios financieros, administrativos etc. puede recurrir a la empresa de factoraje.

D. Factoraje como Organización Auxiliar del Crédito. (23).

Las empresas de factoraje financiero están consideradas como organizaciones auxiliares del crédito por el artículo 3º fracción IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Para la constitución y operación de una organización auxiliar se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la autorización será otorgada o denegada discrecionalmente por dicha Secretaría según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento; esta autorización es, por naturaleza, intransmisible y se publicará en el Diario Oficial de la Federación. Únicamente las sociedades que gocen de la autorización mencionada podrán operar como empresas de factoraje financiero.

Para que se otorgue la autorización de constitución y operación, es necesario dirigir una solicitud a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la cual deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o valores emitidos por el Gobierno Federal (Cetes, Petrobonos, Bondes, Pagafes Cedes, etc.), en la institución de crédito designada por la

-----  
(23) Fuentes consultadas: L.G.O.A.A.C.1988 y Diario Oficial de la Federación. Enero 1990.

Secretaría; el depósito deberá ser igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución, el mismo se devolverá cuando la empresa empiece a operar, o si la autorización se deniega; en caso de que no se cumpliera la condición referida de la autorización otorgada, el depósito será aplicado al fisco federal.

Las sociedades que sean autorizadas para operar como organización auxiliar del crédito, deberán constituirse como sociedad anónima (de capital fijo o variable), con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a numerosas disposiciones de aplicación especial como por ejemplo: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará en el primer trimestre de cada año el capital mínimo necesario \* para constituir nuevas empresas de factoraje financiero, así como para mantener en operación a las ya autorizadas, para lo que se tomará en cuenta el tipo, clase y circunstancias económicas de cada una de las sociedades auxiliares del crédito y considerando el índice general de precios al consumidor del año inmediato anterior y con la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y Banco de México. El capital mínimo a que nos referimos, debe estar totalmente suscrito y pagado.

La duración de la sociedad autorizada para o-

\* Ver anexo I.

perar como organización auxiliar del crédito será indefinida.

En el capital de la empresa de factoraje financiero no podrán participar directa o indirectamente gobiernos o dependencias oficiales extranjeras o entidades financieras del exterior, personas físicas o morales extranjeras, excepto cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la autorice discrecional e intransferiblemente. En todo caso la inversión mexicana tiene que ser mayoritaria y conservada la facultad de determinar el manejo y control de efectivo de la empresa, a los extranjeros con interés en cualquier momento se les aplicará la " Cláusula Calvo ", del Derecho Internacional Privado. Tampoco pueden participar otras empresas de factoraje financiero, a menos que pretendan fusionarse ( con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público); organizaciones auxiliarse del crédito distintas a ellas; instituciones de fianzas, casas de bolsa e instituciones o sociedades mutualistas de seguros.

En cuanto a la forma de operación de la sociedad, nos encontramos con que cada accionista o grupo de ellos que represente por lo menos 15% del capital pagado, tendrá derecho a designar un consejero; el número de administradores no puede ser inferior a cinco y actúan constituidos en consejo de administración; las asambleas y juntas se celebra-

rán en el domicilio social ( que siempre debe estar dentro de la República mexicana ); siempre separarán por lo menos el 10% de sus utilidades para constituir un fondo de reservas, hasta alcanzar una suma igual al capital pagado, las cantidades pagadas por conceptos de primas u otras se irán a un fondo especial de reserva, para efectos de determinar el capital mínimo de operación exigido; no podrán ser comisarios propietarios ni suplentes; el director general o gerente, miembros del consejo de administración propietarios o suplentes, funcionarios o empleados de instituciones de crédito, de fianzas, de seguros, casas de bolsa y otras organizaciones auxiliares del crédito; miembros del consejo de administración, propietarios o suplentes, directores generales o gerentes de las sociedades que controlen a la empresa de factoraje o de las empresas controladas por los accionistas mayoritarios de la misma; sólo pueden ser comisarios los que reúnan los requisitos que para tal efecto fije la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

La escritura constitutiva y cualquier modificación a la misma deben contar con previa aprobación de la Secretaría de Hacienda, dada la aprobación, tanto la escritura como sus reformas deben inscribirse en el Registro de Comercio. La fusión de empresas de factoraje tendrá efecto en el momento de inscribirse en el registro mencionado.



Cualquier acto que signifique variación en el activo o pasivo de una empresa de factoraje o implique obligación inmediata o contingente deberá ser registrado en la contabilidad de la misma, ésta estará sujeta a las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Deberán practicar a su vez, estados financieros al último día de cada mes y publicarlos.

La inspección y vigilancia de las empresas de factoraje está confiada a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, quien tendrá todas las facultades que en materia de inspección y vigilancia le confiere la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito; la inspección referida es obligatoria y las empresas tendrán que recibir las visitas de inspección que se les manden practicar.

En cuanto a la revocación y liquidación de las empresas de factoraje observamos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede revocar la autorización otorgada a las mismas, cuando no presenten la documentación que se requiera para su aprobación dentro del término de cuatro meses de otorgada la autorización, o no inicie sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación de la escritura, o no estuviere suscrito o pagado el capital al otorgarse ésta.

También puede presentarse la revocación cuando no se mantiene el capital mínimo pagado; o si existe participación extranjera en el capital social sin que esa participación haya sido autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; si la empresa hiciera gestiones por conducto de una cancillería extranjera; efectuara operaciones contrarias a las marcadas por la ley o no mantuviera el pasivo determinado en ley; ejecutara operaciones distintas a las autorizadas o a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público no cumpliera con sus funciones; cuando no aparecieran, por causas imputables a la empresa, en la contabilidad las operaciones realizadas o si la empresa obrara sin la autorización de la multicitada Secretaría; cuando la empresa se disuelva, quiebre o entre en estado de liquidación salvo que haya rehabilitación y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros opine que la autorización continúe.

La declaración de revocación quedará inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio previa orden de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se incapacitará a la sociedad para realizar sus operaciones a partir de la fecha de notificación de la revocación y se procederá a poner en estado de liquidación a la sociedad que haya comenzado a operar. Si en el plazo de sesenta días de publicada la revocación no se nombra liquidador, se promoverá an-

te la autoridad judicial la designación del mismo, por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Todo lo relativo a la liquidación y disolución de las empresa de factoraje, se regirá por las disposiciones que para el efecto se marcan en la Ley General de Sociedades Mercantiles, y en lo referente a la quiebra por las disposiciones de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, en ambos casos con las siguientes excepciones: el cargo de síndico y liquidador corresponderá a una institución de crédito; la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros ejercerá la vigilancia de los síndicos y liquidadores, así como también podrá solicitar la suspensión de pagos y la declaración de quiebra.

#### E. Tipos de factoraje.

Existen fundamentalmente dos tipos de factoraje de los cuales se desprenden otros tipos más, pero siempre teniendo como base a los dos primeros. Los tipos fundamentales a los que hacemos referencia son: el factoraje puro o sin recurso y el factoraje con recurso.

#### Factoraje puro o sin recurso.

Este tipo de factoraje no es una forma o varian

te de crédito, es una operación mercantil de compra-venta de cartera y suministro de servicios; la compra-venta a la que nos referiremos es con respecto a una cartera de cuentas por cobrar en firme y sin vía de regreso. Bajo estas condiciones el cliente puede considerar al factor como uno de sus compradores más que como a un financiador.

El factoraje puro tiene diversos puntos de contacto con el otro tipo de factoraje a que hacemos alusión, el factoraje con recurso. Estos puntos de contacto que mencionamos son desde el punto de vista operativo y de registro; no está de más insistir en que ambos son distintos, pues parten de premisas diferentes aún cuando sus requerimientos coinciden.

El factoraje puro consiste en la adquisición de cuentas por cobrar en firme, a través de cesión de derechos, que genera un negocio y en el cual el factor acepta llevar el riesgo crediticio que ello implica. Como observamos el factoraje puro o sin recurso se caracteriza principalmente porque el factor absorbe el riesgo crediticio que implican las cuentas por cobrar en el caso de insolvencia o morosidad de los compradores del usuario. El cedente no se compromete al pago y únicamente lo hará en el caso de que se trate de mercancías de mala calidad, errores en la cantidad o

modelo, o retraso en la entrega de la misma.

En el factoraje puro existen varias modalidades del servicio, a saber:

a) Factoraje al vencimiento. En esta modalidad de servicio el factor no sólo adquiere el riesgo crédito de las cuentas por cobrar sino que además proporciona los servicios conexos que implica su actividad como son, investigación comercial, cobranza, contabilización, etc., y se compromete a cobrar las cuentas en una fecha determinada previamente, que comunmente es de diez días después de la fecha a pagar por el comprador. Este tipo de servicio genera el cobro de honorarios del factor por la prestación de sus servicios.

b) Factoraje con anticipos. En este tipo de factoraje, además de los servicios prestados y que ya mencionamos, a solicitud del cedente se puede utilizar un financiamiento en el inter de las fechas de cesión y vencimiento. Comunmente el financiamiento es sobre el 70% del importe de las cuentas por cobrar cedidas, en este caso el factor gana el descuento que se genera por el valor de la factura, sin embargo la ganancia se desvanece si el cobro se hace con retraso. El monto del crédito máximo que se le puede otorgar al usuario, el riesgo sano que se puede tomar, así como las

garantías quedan a discreción del factor.

#### Factoraje con recurso.

Este tipo de factoraje consiste en una cesión de cuentas por cobrar documentadas o no que genera una empresa durante el curso normal de sus operaciones con el compromiso de liquidarlas a la fecha de pago o vencimiento. Cuando el cedente requiera anticipos, éstos se le pueden hacer hasta por el límite máximo de la línea autorizada, se realizan en forma semejante a un crédito en cuenta corriente (puede ceder documentos o efectuar pagos cuando y cuantas veces lo requiera).

Se denomina " con recurso " porque el cedente es el responsable directo de la existencia y legitimidad de las cuentas cedidas y de la solvencia del comprador, con esto queremos decir que se sustituye en el pago en caso de que el comprador no pueda pagar. Por su parte el factor puede recuperar los créditos otorgados por dos vías, una cobrando al comprador del cedente o si este se niega al pago , entonces se va contra el cedente directamente.

Bajo esta modalidad en ningún caso, el factor asume el riesgo de insolvencia de los deudores. El cedente se

compromete a pagar los documentos si los compradores no lo hacen. Por otra parte el factor no se compromete a liquidar las facturas cedidas en un vencimiento fijo, sino a medida que van pagando los compradores. La garantía para el caso de una eventual falta de pago la constituye un pagaré a la vista por el importe de la línea autorizada, suscrito por el cedente.

Financiamiento de cuentas por cobrar . Este sistema es semejante al factoraje con recurso, con la diferencia de que los intereses sobre anticipos se cobran por a adelantado. Hay un vencimiento para el pago de las cuentas cedidas previamente establecido, en caso de incumplimiento dará lugar a intereses moratorios desde la fecha de vencimiento hasta la de pago.

En ambos tipos de factoraje (puro y con recuso) es necesario analizar la situación financiera del cedente y de cada uno de los compradores. Se debe también analizar , la fecha promedio de recuperación de cartera, así como las referencias bancarias y comerciales del cedente.

Cuando se presenten situaciones de no pago , el factor tiene el compromiso, normalmente contractual, de agotar la vía extrajudicial antes de llegar al extremo de to-

mar medidas de tipo judicial.

El factoraje es, como hemos visto una figura muy versátil que ofrece una solución a cada caso particular que se le presenta, es una figura multifacética como su pai no el fideicomoso.

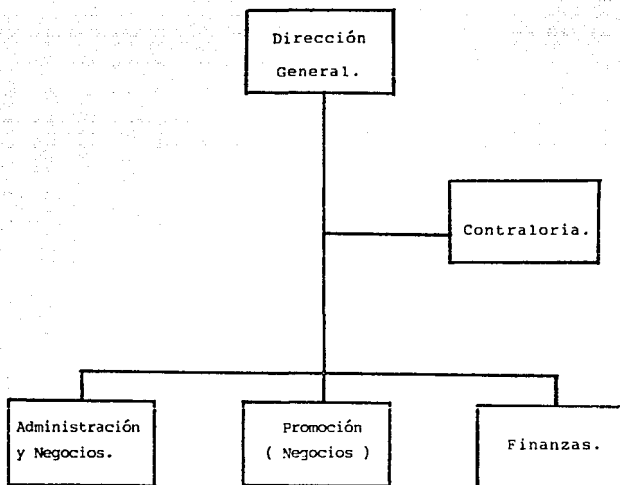
Los fines del factoraje son esencialmente proporcionar al usuario servicios conexos a sus ventas de mercancías a crédito con todo lo que éstas implican, aunque cabe aclarar que los fines pueden ser diversos, lo cual depende de las necesidades particulares de las partes.

Una forma muy especial de factoraje la tenemos representada por el factoraje a proveedores, el cual es una línea de crédito revolvente que se otorga a empresas comerciales sólidas con el objeto de apoyar a sus proveedores sin necesidad de comprar de contado. El factor adquiere de su cliente los títulos de crédito que suscribe a favor de sus proveedores por la compra de mercancía, y los descuenta con cargo a la línea de crédito establecida a la empresa. Con este servicio el cliente obtiene numerosos beneficios, pues le permite seguir obteniendo crédito de sus proveedores y le facilita la negociación de un plazo mayor de pago, además de obtener mercancía en el momento oportuno. El proveedor tam-



bién resulta beneficiado ya que puede proyectar su flujo de caja y no tendrá que esperar a que se cumpla el plazo pactado con su cliente; por su parte el costo del descuento se ve compensado con la disponibilidad inmediata de sus recursos.

#### F. Estructura de la empresa de factoraje



Dirección General: Esta dirección se encarga de la coordinación y supervisión de todas las actividades de las áreas componentes de la empresa de factoraje. Mantiene el funcionamiento integral y adecuado de las áreas; es la cabeza de la empresa y en ella radica el gobierno de la misma.

Area de administración y servicios: Dentro de esta área se realizan las funciones propias de la empresa de factoraje que conllevarán a la realización de los objetivos trazados, tiene a su cargo el apoyo a las otras áreas de la empresa. Está constituida por los departamentos de Análisis Financiero, Recursos humanos y Recursos materiales.

Area de promoción: Esta área es la que se encarga de los negocios de la empresa con la clientela; es la responsable de detectar y negociar con los posibles clientes, que ante todo sean sólidos económica y moralmente; se encarga de la fase inicial del factoraje, que consiste en encontrar a la clientela que se considere apta para operar con la empresa así como de mantener contactos frecuentes con ella, a fin de mantener viva la relación comercial iniciada. El área en cuestión tiene a su cargo la promoción corporativa, la investigación de mercados, el desarrollo del producto, el control y estadística de la clientela, la realización de los planes de mercadotecnia y como ya mencionamos anteriormente,

el inicio y mantenimiento de la relación comercial entre el cliente y la empresa de factoraje. Algunas otras de sus funciones son; la autorización del riesgo, aprobación de crédito liquidación de remesas etc. Podemos decir que dentro de ella se realiza en su totalidad la parte operativa del factoraje. Para su operación se divide en tres departamentos que son Sector comercial, Sector industrial y Sector servicios , dentro de cada departamento se realizan las actividades correspondientes a cada sector.

Area de finanzas: Esta área responde a la necesidad de la empresa de reunir los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus funciones; se encarga de la planeación financiera, la elaboración de presupuestos; mantenimiento de relaciones con instituciones de crédito y otras empresas, y en general de la realización de todas aquellas actividades pasivas necesarias para el mantenimiento y crecimiento del capital de la empresa. Está compuesta por los departamentos de Tesorería y el de Operaciones.

Area de auditoría: Esta área es la responsable del control interno y administración de la empresa de factoraje, tiene a su cargo todos los asuntos legales de la empresa (dentro de ellos se encuentra la redacción de contratos, cobranza de créditos litigiosos, verificación de forma

de las facturas y en general del mantenimiento de todas las disposiciones legales aplicables al factoraje); también se encarga de la auditoría de la propia empresa y de la prestación del servicio a la clientela; tiene a su cargo la contabilidad de la empresa y como en el caso anterior, la prestación del servicio a los clientes. Está compuesta por los departamentos Jurídico, Auditoría y Contabilidad.

Como observamos, la empresa de factoraje cuenta con una estructura perfectamente delineada y definida, lo que permite prestar el servicio de factoraje en forma eficaz y oportuna.

#### G. Normatividad de la empresa de factoraje.

La normatividad de la empresa de factoraje la podemos dividir en dos grandes grupos: normatividad externa y normatividad interna. La normatividad externa está dada por todas las disposiciones de carácter legal (leyes, decretos etc.) que existen acerca del factoraje. Dentro de este grupo encontramos lo referido en el apartado B de este mismo capítulo.

La normatividad interna está subordinada a las disposiciones de la normatividad externa, y se encuentra

constituída por las políticas de operación de la propia empresa. Estas políticas pueden revestir la forma de general o de particular, según estén avocadas a regular a la totalidad de la empresa o destinadas a normar en particular a algún área de la misma.

Debemos considerar ante todo que, una empresa de factoraje opera en unión de dos elementos que son el volumen y fraccionamiento de los créditos cuya estabilidad, en la mayoría de los casos no puede programarse de una manera perfecta; son créditos que se caracterizan por su variabilidad en cuanto al sistema de financiamiento, fecha de colocación y recuperación.

La empresa de factoraje para tratar de minimizar las posibilidades de riesgo, emite políticas de carácter general para tal fin, dirigiendo su actividad de manera precisa para evitar en lo posible su exposición al riesgo. Ha tratado de fraccionar los riesgos al operar con el mayor número de clientes posibles, sin olvidar que un aumento en la clientela le acarrea más gastos que, desde luego, quedarán cubiertos con el pago de comisiones y honorarios por parte de la misma clientela; es preferible para la empresa cargar con más gastos que exponerse a un riesgo mayor. También ha fijado un límite al importe de los documentos tratados, lo que

que conlleva a negociar con clientes cuya facturación sea excesiva y poco atractiva; por el contrario tratará de obtener relaciones comerciales con clientes cuya facturación sea de altas cantidades, esto con el objeto de evitar que los gastos de operación de los documentos absorban la comisión del factor o hagan antieconómico su servicio. Por su parte el aumento al máximo de clientes sólidos y solventes constituye la regla de oro de toda empresa de factoraje.

Algunas otras políticas de organización que se consideran indispensables en la empresa factor son: que la empresa debe contar con una organización perfectamente delineada, tal y como lo vimos en el apartado anterior, en la cual estén determinadas y definidas las áreas que la conforman así como, las políticas de operación de cada una de ellas. Además de la estructuración perfecta de la empresa, ésta tiene que mantener una normatividad acorde a cada segmento de la misma, amén de que la normatividad debe ser respetada para el correcto funcionamiento de la misma; esta normatividad debe contener entre algunas otras cosas la descripción exacta y formal de las funciones específicas de las áreas componentes; además de algunas políticas que conlleven al dominio absoluto de funciones que el personal tiene a su cargo, así como la delimitación de las mismas. La responsabilidad de los funcionarios debe ser total, pues de ellos depende en

gran medida el éxito de las actividades de factoraje.

Dentro de la normatividad interna también tenemos políticas a seguir en cuanto a los clientes con los que la empresa operará; los sujetos ideales para tal fin serán aquellos que sean empresas dedicadas a la actividad detallista; que vendan su mercancía a crédito; que tengan a su favor un seguro de crédito; que los plazos de pago que otorguen no sean largos; que no dependan de compradores únicos; que se encuentren en situación de aumentar sus ventas y no cuenten con el capital para hacerlo en forma sana; que utilicen en sus productos materias primas que sufran de constantes altibajos en su precio; que manejen grandes activos fijos con capital limitado para producción; que sus ciclos de venta sean marcadamente fijos o que tengan su mercado a distancia. Los sujetos no ideales serán aquellos que venden su mercancía mediante contratos o pedidos pues en este caso no existe el riesgo crediticio; empresas cuyo plazo de pago sea excesivamente corto; que vendan su mercancía a un comprador único de solvencia poco comprobada o; empresas muy pequeñas y poco solventes.

Las políticas anteriormente señaladas están enumeradas de manera enunciativa y de ninguna forma limitativa, pues la cantidad y la calidad de las mismas se encuentra

en proporción al tamaño y necesidades de la empresa. Sólo hemos decidido enunciar algunas políticas a manera de ejemplo; desde luego, de la normatividad de la empresa y de su cumplimiento depende en mucho el funcionamiento correcto y adecuado de la misma.

#### H. Operación del factoraje.

El primer paso para la operación del factoraje consiste en la detección de la clientela potencial, para posteriormente contactar con ella y lograr un acercamiento, en el cual el factor ofrecerá sus servicios y explicará con detenimiento en qué consiste la operación ofrecida. Una vez realizado lo anterior, el cliente pondrá a disposición del factor la documentación necesaria a fin de que éste realice un estudio a conciencia de la situación en que se encuentre aquél; al mismo tiempo, el factor realizará una visita preliminar al prospecto con el fin de constatar personalmente la situación del mismo en cuanto a establecimiento, actividades, planta de personal, etc.

La documentación recabada (escrituras constitutivas, poderes, estados financieros, contabilidad, referencias comerciales y bancarias etc.) se turnará el área de negocios en donde se efectuará el análisis financiero de la



empresa prospecto; tal análisis se realizará bajo dos puntos de vista: el cualitativo en el que se tomará en cuenta la calidad de las operaciones que dieron origen a los documentos que se pretenden ceder, y el cuantitativo en el que se analiza la cantidad de negocios y el por qué de ellos.

Posterior a este paso se determinará si el cliente ha calificado para poder negociar con la empresa factor, o por el contrario debido al resultado negativo del análisis financiero ha sido rechazado.

El resultado positivo por el contrario, lleva a la autorización del negocio; esta autorización se realizará de acuerdo al monto de la operación. La autorización corresponderá a la persona que tenga facultades para ello, pues dentro de la empresa existen diversos niveles de autorización, que corresponden a igual número de personas dentro de la empresa de acuerdo al nivel jerárquico que ostenten.

Una vez obtenida la autorización, se procederá a la contratación de la operación; en esta etapa se elabora el contrato normativo, es decir el que contiene los derechos y obligaciones de las partes, las condiciones de operación, los honorarios, la prestación de servicios de administración o financieros, etc. También se efectuará en este mo-

mento el contrato de promesa de cesión de derechos de crédito.

El siguiente paso consiste en lo que propiamente es la operación del factoraje; en este punto se verifica la elaboración de un contrato de cesión por cada crédito cedido, se procede a la firma del mismo y a la entrega de la documentación para operar.

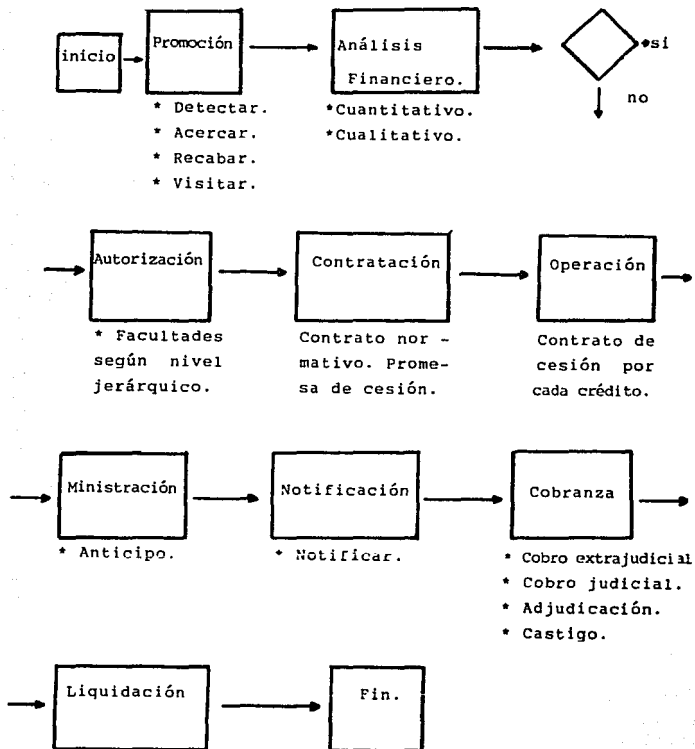
La ministración conforma el siguiente paso de operación del factoraje, y consiste en la entrega del anticipo pactado sobre las cuentas por cobrar. En el inter entre la ministración y la cobranza, se realizará la notificación de la cesión al comprador del cedente; es muy importante el hecho de la notificación, pues el comprador es ajeno a la operación y si no está debidamente notificado se corre el riesgo de una cobranza realizada defectuosamente.

La cobranza constituye el penúltimo paso de la operación y consiste en que, al vencimiento de las cuentas por cobrar el factor realiza el cobro de las mismas según el esquema de programación de cobro efectuado por la empresa factor. La cobranza puede realizarse de manera extrajudicial, judicial, por medio de adjudicación o de castigo. Es política de la empresa factor el que se agote la vía extrajudicial

antes que intentar nada por la vía judicial.

La liquidación del negocio es el último paso de la operación y consiste en que, una vez realizada la cobranza, el factor entrega al cedente el remanente a su favor, que es la diferencia entre el total de los créditos cedidos y el anticipo entregado menos la deducción de intereses o devoluciones.

## Factoraje con/sin recurso.



### Capítulo III: Vicios y problemas en la operación del factoraje y sus posibles soluciones.

#### A. Ejecución de contrarrecibos y facturas.

Al ceder el cliente de la empresa de factoraje los derechos de crédito a su favor contenidos en contrarrecibos y facturas, la segunda adquiere del primero todos los derechos consignados en tales documentos. Al vencimiento de las cuentas por cobrar contenidas en facturas o contrarrecibos, se lleva a cabo la cobranza de las mismas; si el deudor paga, no hay mayor problema, pues la operación de factoraje se habrá realizado y concretado en un 100%. Sin embargo si el deudor se niega al pago al ser requerido por la empresa factor, surge el problema de un crédito litigioso, que a como dé lugar se tiene que recuperar, pues de lo contrario representaría una pérdida para la empresa factor. Hemos di-

cho que como política de carácter general, la empresa de factoraje debe obtener el pago primeramente a través de la vía extrajudicial, agotar ésta y sólo hasta entonces llegar a la vía judicial; el ¿por qué? es claro, al entrar a la vía judicial no solamente se gastarán fondos en la recuperación del derecho de crédito cedido, sino que además éste ya no será igual en valor, aunque si en cantidad, al que se hubiera obtenido si se hubiese pagado en su tiempo. En el caso anterior, lo que procede es iniciar un juicio ejecutivo mercantil para obtener la recuperación del crédito contenido en una factura o contrarrecibo.

La factura es siempre de naturaleza mercantil y no está reglamentada por ninguna ley mercantil ni civil, lo que dá lugar a entrar al estudio de un documenteo particularmente interesante. La factura es "la lista de mercancías objeto de un contrato mercantil, con la mención de sus características (naturaleza, calidad, tipo), su precio y su cantidad. La factura se refiere siempre a un contrato mercantil que generalmente es el de compraventa." (24).

Podemos decir que la factura es un documento

---

(24) Garrigues, citado por Arce Degollado. Contratos Mercantiles Atípicos. p. 29.

privado y que al aceptarse se llega a convertir en un contrato, no es un título de crédito ya que la ley le niega ese carácter. Cuando se expide una factura, ésta puede constituir además una manifestación o señal de ejecución de un contrato y si es aceptada y firmada por la contraparte entonces se puede decir que se ha perfeccionado el contrato.

La costumbre mercantil ha reconocido otros documentos que tienen importancia y que son utilizados en la actividad comercial, su importancia radica en que están enlazados a ciertos problemas a que dan lugar las operaciones y actos jurídicos por los que se llevan a cabo. Arce Degollado nos menciona algunos de estos documentos como son (25): pedidos, CONTRARRECIBOS, talones de embarque, notas de cargo y crédito, recibos de mercancía y servicios etc. Dichos documentos son objeto de operaciones impropias, como por ejemplo, pagos, pagos parciales, entregas en garantía, depósitos, endosos, avales, ventas, representaciones, etc; son de naturaleza jurídica únicamente probatoria.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación ha pronunciado jurisprudencia acerca de la factura, entre todas ellas mencionaremos las siguientes:

-----

(25). Arce Degollado. Contratos Mercantiles Atípicos. p.29

FACTURA: Siendo la factura un documento privado, solamente hace prueba plena en contra de la parte que la ha extendido, pero no en contra de terceros de quienes no procede.

Quinta época.

Tomo XVII pág. 609 Cañedo Alfonso.

Tomo XXIX pág. 745 Liberman Jene.

Tomo XXIX pág. 878 Rosales Alfonso.

Tomo XXX pág. 929 Roy Monrroy James.

Tomo XXX pág. 1933 Huasteca Petroleum Co.

Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación, 4ta parte, 3ª sala.p.597.

Facturas, endoso de : La factura es un documento mercantil para consignar la operación llevada a cabo por un comerciante transmitiendo la propiedad de un bien, empero, los "endosos" posteriores, de particular a particular, son simples cesiones de derechos que no participan de la naturaleza mercantil. La factura no se puede equiparar a un título de crédito, porque no está destinada a circular, ni es un documento en donde esté incorporado el derecho que consigna. Para declarar procedente la tercería excluyente de dominio, el actor debe probar plenamente ser titular del derecho de propiedad y la simple factura de un vehículo no es sufi-



ciente para ello, independientemente de que sea objetado su valor probatorio por la contraparte del oferente, ya que es al órgano judicial al que corresponde decidir si el actor prueba los hechos constitutivos de su acción, estando obligado en el juicio el que afirma, a probar su aserto.

Amparo Directo 415/77 Andrés Hernández Aguas. 29 IX 78. Unanimidad de votos. Ponente Mario Gómez Mercado. Secretario José Luis González Marañón. Informe 1978. Tribunal Colegiado del Sexto Circuito. núm 15, pág 348.

Facturas. Valor probatorio de las. La Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia, reiteradamente ha limitado el valor probatorio de las facturas, dado su carácter de documentos privados, pero tal limitación ha obedecido principalmente, a los casos en que con facturas se ha tratado de probar la posesión (sobre todo en Juicio de Amparo), por lo que es frecuente también que, desde otro punto de vista, si se alega como medio de prueba una factura en la que aparece que una persona compró un bien, administrada de otras presunciones que hagan suponer la certeza del hecho asentado en la factura, debe estimarse como comprobada la propiedad del objeto de dicho documento. Una factura extendida a favor de uno de los litigantes, aunque es un documento formado por su orden, sólo puede perder su fuerza probatoria si se propo

ne en su contra una objeción formal, esto es, que se tache el documento de alterado, de falta de firma etc.

Quinta época.

Tomo CXXV pág. 546 A.D. 1297/54. Federico Soule. 5 votos. Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación. 4ta parte, 3ª sala, p. 101

Facturas. Su valor probatorio. Si bien es cierto que existe jurisprudencia en el sentido de que "siendo la factura un documento privado solamente hace prueba plena en contra de la parte que lo ha extendido, pero no en contra de terceros de quienes no procede", sin embargo, si la factura de que se trata está suscrita también por personas que como testigos dieron fé del acto de la transmisión de la propiedad del bien hecha en favor del tercerista por la ejecutada, y esos mismos testigos comparecieron ante el juez del conocimiento y a la vez que reconocieron sus firmas, declararon sobre el hecho de la transmisión de la propiedad antes aludida, y tal prueba testimonial se desahogó respetándose las disposiciones legales sobre esta clase de prueba; por consiguiente, la factura que por sí sola no es prueba, está corroborada por otra que la hace concluyente para acreditar el derecho del tercerista.

Sexta época, 4ta parte.

Vol. XLII. pág.147 A.D. 1652/59 . Talleres  
Generales Super, S.A. de C.V. Unanimidad 4 votos. Apéndice  
de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de  
la Federación. ( 26).

Por otra parte, pasando a otros asuntos, líneas arriba mencionabamos que la ejecución de una factura se lleva a cabo a través de un juicio ejecutivo mercantil y esta situación obedece a dos aspectos. El primero de ellos es que el Código de Comercio en su artículo 1391 señala en su fracción VII que el procedimiento ejecutivo mercantil tendrá lugar cuando la demanda se funde en documentos que traigan a parejada ejecución, tal como lo son las facturas firmadas y reconocidas judicialmente por el deudor.

"Los documentos que traen aparejada ejecución además de la fuerza ejecutiva que poseen, les corresponde el carácter de prueba constituida de la acción, tal y como lo ha determinado la jurisprudencia obligatoria y definida de la Suprema Corte de Justicia de la Nación." ( 27).

-----  
(26). Fuente consultada: Arce Gargollo. Contratos Mercantiles  
Atípicos. pp. 251-253.

(27) Arellano García. Práctica Forense Mercantil. p.763.

Para que un documento que traiga aparejada ejecución pueda ser despachado en ejecución, debe reunir tres requisitos que son: la deuda del título debe ser cierta, exigible y líquida.

Es necesario que las facturas firmadas y reconocidas judicialmente por el deudor, se hayan perfeccionado en medios preparatorios a juicio ejecutivo mercantil, pidiendo el reconocimiento de la firma de los documentos. En caso de que el deudor se niegue a reconocer su firma, se dará por reconocida cuando se le haya citado o requerido dos veces para el reconocimiento y se rehuse a comparecer o a contestar.

El segundo aspecto al que nos referimos a cerca de la ejecución de facturas, es que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito le dá el carácter de título ejecutivo mercantil al contrato de factoring, por lo que en este caso, también procede ejecutar a través de un juicio ejecutivo mercantil, siempre que el contrato sea firmado y reconocido judicialmente por el deudor, según la fracción VII del artículo 1391 del Código de Comercio, y al igual que en las facturas, haya sido perfeccionado en medios preparatorios a juicio ejecutivo mercantil, que a grandes rasgos se desarrolla de la siguiente manera:

DEMANDA: La procedencia del juicio ejecutivo mercantil se funda en el hecho de que el actor disponga de un documento que traiga aparejada ejecución, tal como lo son la factura y el contrato de factoraje, que tengan las características citadas con anterioridad. El juicio ejecutivo mercantil se inicia por la interposición de la demanda que deberá satisfacer los requisitos de una demanda de un juicio ordinario (artículo 255 del Código de Procedimientos Civiles), a la que habrá de acompañarse el título ejecutivo mercantil, así como copia de la demanda y del título a más de la que debe acompañar para el traslado a la contraparte.

TERMINO PARA CONTESTAR LA DEMANDA: La costumbre en el medio, consiste en que el demandado no se limita a formular un escrito para oponer excepciones, sino que contesta la demanda. El término para contestar es de cinco días según el artículo 1396 del Código de Comercio, el término comienza a correr desde el día siguiente a aquél en que se hubiere efectuado el emplazamiento, tal y como lo dispone el artículo 1075 del Código de Comercio.

TERMINO PARA Oponer EXCEPCIONES: Según el artículo 1396 el artículo para oponer excepciones en juicio ejecutivo mercantil es de cinco días. Las excepciones que se pueden oponer podrán ser dilatorias o perentorias.

ACTO DE EXEQUENDO: "...presentada por el actor su demanda, el juez, de oficio y sin audiencia del demandado, deberá proceder a examinar el título a fin de determinar si reúne las características de certeza, liquidez y exigibilidad..." (28). Si el título es válido y tiene carácter ejecutivo, el juez dicta el auto de embargo, ejecución o de exequendo para que el deudor sea requerido de pago, en caso de que se rehuse al mismo, se le embargarán bienes suficientes para cubrir la deuda y costas. El auto se publicará como secreto, para evitar que el deudor esconda los bienes que en su caso serían objeto de embargo.

CITATORIO: Dictado el auto de exequendo, se procede a requerir de pago al deudor. Esto tiene como objetivo que el demandado tenga la oportunidad de pagar voluntariamente su adeudo. Si el domicilio del deudor es desconocido se hará el requerimiento por tres días consecutivos en el Boletín Judicial. Si es conocido, el actuario lo buscará en ese lugar con el actor o su representante; si no se encuentra el deudor, se dejará citatorio fijando día y hora para que aguarde la nueva visita del actuario. Requerido de pago, el deudor tiene dos alternativas: o paga o se ve sometido al embargo de sus bienes.

-----  
(28) Jesús Zamora Pierce. Derecho Procesal Mercantil. p.168.

**EMBARGO:** si el deudor no efectúa el pago, se le embargarán bienes suficientes para cubrir la deuda y las costas, es decir, se deberá proceder a afectar bienes del deudor que deberán ser rematados para satisfacer el crédito. El embargo no se suspenderá por ningún motivo, y se llevará adelante hasta su conclusión, dejando al deudor la reclamación de la diligencia y sus derechos a salvo, para que los haga valer como le convenga durante el juicio o fuera del él. El embargo se encuentra regulado por los artículos 1394 y 1395 de el Código de Comercio.

**EMPLAZAMIENTO:** El embargo es el presupuesto procesal del emplazamiento. En el juicio ejecutivo mercantil después del embargo, se procede a emplazar al deudor para que dentro de un término de tres días improrrogables, se presente a hacer el pago o a oponerse a la ejecución, el deudor ha de ser notificado personalmente.

**EXCEPCIONES:** Contra el contrato de factoraje y la factura, proceden las siguientes excepciones: Falsedad del título o contrato; fuerza o miedo; prescripción o caducidad del título; falta de personalidad en el ejecutante, o del reconocimiento de la firma del ejecutante, en los casos en que ese reconocimiento sea necesario; incompetencia del juez; pago o compensación; remisión o quita; oferta de no cobrar o

espera y novación del contrato. El demandado tiene cinco días para oponer las excepciones que tuviere. La interposición de excepciones debe estar apoyada en las pruebas.

**PRUEBAS:** En el juicio ejecutivo mercantil existe la prueba desde el mismo momento en que se interpone la demanda, pues ésta debe acompañarse del título ejecutivo correspondiente. Se concede un término de quince días para la etapa probatoria. Posteriormente se procede a publicar las probanzas.

**ALEGATOS:** Después de la notificación de la publicación de probanzas, los autos se entregarán, primero al actor y luego al demandado por cinco días a cada uno para que aleguen su derecho. Los alegatos se harán por escrito.

**SENTENCIA:** Al dictar la sentencia, el juez tiene nuevamente que revisar si la vía ejecutiva es procedente, ésta es una labor de oficio; esta actividad se realiza aún cuando el ejecutado no haya contestado la demanda ni se haya opuesto a la vía. "Declarada procedente la vía ejecutiva, y sólo en ese caso, se ocupará el juez del fondo del negocio y pronunciará una de las dos únicas soluciones posibles: 1) Declarar probada alguna de las excepciones perentorias opuestas por el demandado y absolver a éste, o bien



2) Declarar probada la acción. Esta última es la llamada sentencia de remate, que manda proceder a la venta de los bienes embargados y que de su producto se haga pago al acreedor (arts.1404 y 1408 del Código). Esta sentencia, cuando causa ejecutoria, tiene toda la fuerza de cosa juzgada." (29).

En cuanto a la ejecución de los contrarrecibos podemos decir que, estos al revestir una forma tan especial, aún no están debidamente regulados por nuestra legislación; sin embargo la forma de ejecución que se nos ocurre es similar a la propuesta para las facturas. Esto es, que al estar contenidos dentro de un contrato de factoraje , pierden su autonomía para pasar a ser parte de dicho contrato. Como mencionabamos con anterioridad, el contrato de factoraje es, por ley, un título ejecutivo mercantil, por lo que consideramos que al ejecutar el contrato de factoraje automáticamente por el principio jurídico de que la suerte de lo accesorio sigue la suerte de lo principal, se ejecutan a su vez los contrarrecibos contenidos en tal contrato, siempre que el contrato de factoraje haya sido firmado y reconocido judicialmente por el deudor y sido perfeccionado en medios preparatorios a juicio ejecutivo mercantil.

-----  
(29) Jesús Zamora-Pierce. Derecho Procesal Mercantil. p.207.

B. Factoraje realizado con títulos de crédito emitidos irregularmente.

Al momento de recabar la documentación para la celebración del contrato de factoraje, se tiene que verificar con todo cuidado el contenido de tal documentación. Es decir los documentos que contengan los créditos que se pretenden ceder, son sometidos a un análisis profundo para determinar su validez y que efectivamente procedan o estén relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos y que sean créditos no vencidos.

Al efectuar la cesión el cliente está obligado, por ley, a garantizar la existencia y legitimidad del de recho de crédito; la cesión de esos créditos comprende todos los derechos accesorios a ellos, a menos que exista pacto en contrario.

La empresa de factoraje en ningún caso se atrevería a calificar los documentos objeto del contrato como aceptables sin que estos lo fueran, pues estaría entrando al inicio de una operación altamente riesgosa tanto económica como prestigiosamente hablando; generalmente la empresa factor es sumamente cautelosa al calificar a su clientela, ya que por lo general las operaciones de factoraje se realizan

sobre grandes cantidades de dinero y al aceptar a un cliente dudoso, ella misma se crearía un problema.

Lo ideal en la operación de factoraje es que todos los documentos que contengan el derecho de crédito a ceder, estén emitidos regularmente y aún más si se trata de títulos de crédito, ya que estos se encuentran regulados p<sup>l</sup>anamente por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Con las facturas y contrarrecibos es un poco más difícil determinar si están o no emitidos regularmente, pues al carecer de una regulación oficial se carece de puntos de referencia con los cuales comparar dicha emisión.

En este apartado el aspecto que nos ocupa es ¿qué pasa cuando una operación de factoraje se realiza con títulos de crédito emitidos irregularmente?. Como ya mencionábamos, el ideal es que el crédito a ceder esté documentado, en este caso, en un título de crédito emitido con todas las características que para tal fin señala la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito para cada título en particular, bien se trate de letra de cambio, pagaré, cheque, etc. Sin embargo no siempre es posible que los grandes almacenes, por ejemplo, cumplan con tales requisitos debido al gran cúmulo de títulos de crédito que expiden a sus proveedores y que aceptan de sus compradores y no obstante que en

ocasiones la emisión de títulos sea irregular, la empresa de factoraje acepta operar con ellos.

Supongamos que una gran tienda, ya se trate de un supermercado o un almacén departamental, emita letras de cambio firmadas con un facsímil como resultado de la gran cantidad de documentos que tiene que firmar, sería humanamente imposible realizar tal actividad y por lo tanto se decide utilizar el facsímil de la firma autorizada para emitir títulos de crédito. La letra de cambio en cuestión cumple con todos los requisitos que señala la ley excepto la forma de la firma, "... la ley no exige el nombre del girador; exige solamente su firma y no admite otro medio para sustituirla, si no la firma de otra persona, que suscriba a ruego o en nombre del girador. No se admite como en casos semejantes, el uso de marcas o huellas digitales." (20).

El facsímil al ser un sello, se podría considerar como una marca la impresión que deja y este aspecto no se admite como firma, no obstante lo anterior, en la práctica se utiliza corrientemente debido a las circunstancias arriba mencionadas. Es un problema real y requiere de solución, la que nosotros proponemos es un tanto pretenciosa, y

-----

ésta es que en la ley se maneje un aspecto que regule este vacío; y decimos vacío no porque no se maneje ya el aspecto de la firma, sino porque existe un vacío respecto a los conceptos modernos, vivimos en un mundo en donde el descubrimiento de ayer, hoy ya resulta viejo. Todo avanza a un ritmo impresionante en nuestros días, todo menos la legislación mercantil, o por lo menos no al ritmo que debería; es este campo en donde surge algo nuevo cada día y muchas veces (como en el caso del factoraje) se ve un tanto limitado en su aplicación, sobre todo por falta de regulación oficial.

Nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito data de 1932, cuando la actividad comercial no era del volúmen que ahora ostenta, por lo que sugeriríamos que en algunos aspectos fuera reformada y adecuada a los requerimientos de la vida actual, y un ejemplo claro es precisamente al relativo al de la firma en la letra de cambio, por qué no modernizar, y permitir el uso del facsímil, tal y como se acepta ya en la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 125 fracción VIII, en donde se marca que las acciones deberán ir firmadas autógrafamente por los administradores de la sociedad o bien por firma impresa en facsímil de dichos administradores a condición de que el original de las firmas se deposite en el Registro Público de Comercio en que se haya registrado la sociedad.

El problema del factoraje realizado con títulos de crédito emitidos irregularmente, las empresas de factoraje lo han resuelto así: si el título es legítimo, es decir que cumpla con todos los requisitos de ley, que no tenga alguna irregularidad de fondo, sino que más bien se trate de algún detalle que sea fácilmente comprobable, como lo es la firma con facsímil que se comprobaría con la autógrafa de la persona facultada para la emisión de títulos de crédito. Se podría decir que el riesgo es mucho al aceptar, la empresa de factoraje, títulos de tal naturaleza, sin embargo no es así, pues una empresa de factoraje es muy estricta en la calificación del cliente y sólo si es serio, establecido y con cierto prestigio se atreve a aceptar un título emitido con irregularidades.

### C. Cobranza Delegada.

"La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que la empresa de factoraje deberá cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros." (31)

El párrafo citado con anterioridad nos parece claro a primera vista, aparentemente la ley regula la cobranza delegada en el factoraje, es decir la cobranza realizada por terceros. Sin embargo, no es así, el párrafo es totalmente oscuro, ya que no marca de manera enunciativa los requisitos y condiciones para realizar tal cobranza, menciona únicamente que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará mediante reglas de carácter general los requisitos, condiciones y límites, pero hasta ahora no ha habido ninguna publicación al respecto por parte de la citada Secretaría.

La laguna de la ley en este punto obedece, co  
-----

(31) . Artículo 45B párrafo 5º L.G.O.A.A.C. 1990.

mo ya lo hemos mencionado incontables veces , principalmente a que es una reglamentación nueva, se trata de una figura no muy conocida y de aplicación no tan difundida. Al principio las operaciones de factoraje eran realizadas al margen de la ley y se efectuaban de acuerdo a los usos y costumbres en el medio; al regularse el factoraje de manera oficial, la ley a cogió los usos y costumbres y los incluyó en el cuerpo legal dándoles así un carácter oficial, pero la ley deja escapar aspecto, no lo deja claro, sino envuelto en una nube que no permite entender con claridad qué es lo que se quiere decir, y obstaculiza momentaneamente el proceso natural de realización y que ya era manejado por las empresas de factoraje antes de que se regulara oficialmente la figura.

La cobranza delegada tiene los siguientes aspectos:

" 1. El financiamiento lo otorga un banco con prenda de crédito en libros, sin que haya ninguna afectación directa de las facturas, notas o contrarrecibos de la empresa.

2. La empresa dispone el monto del crédito de acuerdo a su cobranza efectuada.

3. La administración de las cuentas por cobrar



no documentadas quedan a cargo del propio usuario.

4. En este caso, factoring no cobra directamente ni administra, su papel se va a concretar a la vigilancia del crédito concedido, mediante visitas periódicas a la empresa para constatar sus estados financieros.

5. Factoring elige los clientes de la empresa con los que se va a operar constantemente." (32)

Como observamos la cobranza delegada, si no es manejada con el debido cuidado puede llevar a la comisión de fraudes, principalmente porque no existe el cobro y administración directa de la empresa de factoraje en las cuentas por cobrar, amén de que estas quedan en poder del cliente. Es necesario, para solucionar el problema de la cobranza delegada mal reglamentada, que surjan con prontitud las reglas a que se sujetará; por lo pronto existe ya una reunión de empresas de factoraje a través de AMEFAC, en donde entre ellas proponen algunas de las reglas a que sería ideal que se sujetase la cobranza delegada, tales como: que la cobranza delegada se efectúe a través de un mandato otorgado en escritura pública al tercero en cuestión, esto es con el fin de que la

-----

cobranza se realice de una manera única y no dé lugar a fraudes; se contempla también que entre las empresas de factoraje exista comunicación, a través de listados, a cerca de las operaciones de factoraje que realizan para evitar que exista duplicidad en las cuentas por cobrar.

Se espera que la Secretaría en cuestión, apruebe la publicación de las reglas de operación de la cobranza delegada para que así se limen, a la brevedad posible, las asperezas de la ley en este aspecto.

## CONCLUSIONES.

1.- La inclusión del factoraje dentro de la legislación mercantil mexicana, demuestra que ya existe una apertura a la adquisición e implantación de nuevas figuras , que por su origen extranjero podrían parecer inaceptables para el particular modo de pensar del mexicano, pero que constituyen la base para que México progrese y se encuentre a la altura de la potencias financieras.

2.- La promoción y difusión del factoraje debe acrecentarse y aunque hoy en día presente algunos problemas en su operación, éstos se resolverán a través del tiempo mediante el uso frecuente de la figura, ya que esto conllevará a que el legislador tome conciencia de que el factoraje es una figura viva y no solamente palabras plasmadas en un papel. Así se logrará que el legislador tenga un interés más profundo en la figura , lo que traerá como consecuencia que, este trabaje más en ella y resuelva las posibles lagunas que existan y le preste un adecuado mantenimiento al depurar al máximo el aspecto legislativo del factoraje.

3.- El factoraje como todo en la vida presenta dos aspectos: Uno, que es una figura compleja, pero que a plicada correctamente conforme a los parámetros establecidos

sentan en su aplicación práctica. No es nuestra intención pretender que este trabajo sea lo último, ya que al tratarse de una figura tan nueva se estará perfeccionando cada vez más a través de la práctica y surgirán nuevos y variados problemas de operación.

El factoraje es una figura que, con su correcta aplicación, llevará a México a un avanzado nivel financiero dentro del ámbito internacional; sin embargo el principal problema con que se encuentra el factoraje en México, es la mentalidad del mexicano, pues al tratarse de una figura diseñada al modo de ser y pensar ingleses, en muchos aspectos resulta inoperable aquí. Se tiende a desconfiar de lo desconocido, se tiene miedo a perder, y más si lo que está en juego son cuentas por cobrar, pero el factoraje es una figura muy confiable y segura, y el comerciante mexicano debe empezar a confiar y sólo así crecerá y se fortalecerá; sólo cuando el factoraje cobre el impulso que debe tener, y se logre una gran cantidad de comerciantes cautivos, se podrá decir que México ha triunfado debido a la aceptación de un concepto extranjero en su idiosincracia tan especial, y al aceptar nuevas y modernas formas vendrá consigo la tan esperada evolución hacia el desarrollo económico.

**ACUERDO por el cual se establece el capital mínimo pagado con que deberán contar las empresas de factoraje financiero.**

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público.- Dirección General de Seguros y Valores.- Dirección de Valores y Organizaciones Auxiliares del Crédito.- Subdirección de Organizaciones Auxiliares del Crédito.- Departamento de Regulación de Organizaciones Auxiliares del Crédito.

**ACUERDO POR EL CUAL SE ESTABLECE EL CAPITAL MÍNIMO PAGADO CON QUE DEBERÁN CONTAR LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.**

En virtud de la incorporación en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito de las empresas de factoraje financiero como organizaciones auxiliares del crédito, se hace necesario determinar para dichas empresas, los niveles de capitalización adecuados para lograr una estructura financiera sólida que les permita lograr la consecución plena de su objeto social y participar de manera eficiente y ágil dentro del mercado financiero.

En este sentido y con la experiencia adquirida en la regulación de las demás organizaciones auxiliares del crédito, se estima conveniente establecer para estos intermediarios, un capital mínimo que les garantice desde su inicio un desarrollo equilibrado y sólido, y ofrezca al público usuario la mayor seguridad y garantía en la realización de sus operaciones.

Por lo anterior, esta Secretaría con base en la fracción XXV del Artículo 6o. de su Reglamento Interior y con fundamento en el Artículo 8o., fracción I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, después de haber escuchado las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, ha resuelto emitir el siguiente

**ACUERDO POR EL CUAL SE ESTABLECE EL CAPITAL MÍNIMO PAGADO CON QUE DEBERÁN CONTAR LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO**

**UNICO.**—El capital mínimo con que deberán contar las empresas de factoraje financiero será de \$5,000,000,000 (CINCO MIL MILLONES DE PESOS 000/100 M.N.), totalmente suscrito y pagado. En el caso de sociedades de capital variable, el capital fijo sin derecho a retiro no podrá ser inferior al mínimo antes señalado.

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

El Banco de México expedirá las Reglas de Conducta General que señalarán los límites y condiciones

## TRANSITORIOS

**PRIMERO.**—El presente acuerdo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

**SEGUNDO.**—Las empresas de factoraje financiero que a la fecha en que entre en vigor el presente Acuerdo no cuenten con el capital mínimo requerido, tendrán como plazo hasta el 31 de diciembre de 1990 para ajustarse al mismo y remitir a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el primer testimonio y dos copias simples de la protocolización del Acta de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas en la que acuerden dicho ajuste de capital.

Ajuntamente.

Sufragio Efectivo. No Reelección.

El presente Acuerdo se expide en México, Distrito Federal a los 16 días del mes de febrero de 1990.- En ausencia del C. Secretario de Hacienda y Crédito Público de conformidad con el artículo 137 del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.-El Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz M.-Rúbrica.

**ACUERDO por el que se establece el capital mínimo pagado de las arrendadoras financieras, derogando la primera de las reglas básicas de operación, publicados el 31 de julio de 1989.**

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público.- Dirección General de Seguros y Valores.- Dirección de Valores y Organizaciones Auxiliares del Crédito.- Subdirección de Organizaciones Auxiliares del Crédito.- Departamento de Regulación de Organizaciones Auxiliares del Crédito.- OF.: 102-E-366-DGSV-II-B-a-508. Exp.: 723/291852.

**ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE EL CAPITAL MÍNIMO PAGADO DE LAS ARRENDADORAS FINANCIERAS, DEROGANDO LA PRIMERA DE LAS REGLAS BÁSICAS DE OPERACIÓN, PUBLICADAS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 31 DE JULIO DE 1989.**

Con el objeto de adecuar el capital mínimo de las arrendadoras financieras a las modificaciones que en materia económica y financiera realiza el Gobierno Federal e impulsar una mayor participación del sector dentro del mercado financiero, por las ventajas que ofrecen para canalizar recursos que financian fundamentalmente la adquisición de bienes de capital en beneficio de la planta productiva del país, y tomando en cuenta las recientes reformas a diversos ordenamientos jurídicos en la materia, esta Secretaría con fundamento en los artículos 1o. y 8o. fracción I, 24

## BIBLIOGRAFIA.

1. ACOSTA ROMERO, Raúl.  
Derecho Bancario, panorama del sistema financiero mexicano.  
Ed. Porrúa. México. 1978.
2. ARELLANO GARCIA, Carlos.  
Práctica Forense Mercantil. Ed. Porrúa. México. 1990.
3. ARCE DEGOLLADO, Javier.  
Contratos Mercantiles Atípicos.  
Ed. Trillas. México . 2ª edición.
4. BAUCHE GARCADIEDO, Mario.  
Operaciones Bancarias.  
Ed. Porrúa. México. 1981.
5. BECKER, Frederick.  
Factors their development practices and financing by banks.  
New Bronswick. U.S.A. 1951.
6. CERVANTES AHUMADA, Raúl.  
Títulos y Operaciones de Crédito  
Ed. Herrero. México. 1984.
7. CURIEL YONG, Eduardo.  
Nociones técnicas prácticas del sistema bancario.  
PAC. 198. México.
8. DE ANGELI, Sergio.  
Il Factoring.  
Il Risparmio. Milán 1965.

9. GUTIERREZ Y GONZALEZ, Ernesto.  
Derecho de las obligaciones.  
Ed. Cajica. México. 1976.
10. GAVALDA CHRISTIAN Y STOUFFLET, Jean.  
Le contrat dit factoring.  
Juris Clausseur Periodique, La semaine juridique.  
París. 1966.
11. HILLYER WILLIAMS, Hurd.  
Keys to business cash, origen of factoring. (Babylon).  
Barrows. Londres. 1940.
12. HUTSON, TG.  
Factoring: the bankers.  
The bankers magazine. Londres. 1978.
13. MOTILLA MARTINEZ, Jesús.  
El factoring dentro del marco tradicional del crédito en  
México.  
Apuntes de cátedra. Universidad Iberoamericana. 1981.
14. O'BRIEN, Paul.  
Factoring's break through years.  
The banker. Londres. 1968.
15. RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, Joaquín.  
Curso de Derecho Mercantil.  
Ed. Porrúa. México. 1971.
16. ROJINA VILLEGAS, Rafael.  
Compendio de Derecho Civil. Tomos. III y IV.  
Ed. Porrúa. México. 1985.

17. SANCHEZ FERNANDEZ VALDERRAMA, José Luis.

El factoring, garantía, financiación, servicios.

Facultad de Derecho. Universidad Complutense de Madrid.

1972.

#### TESIS.

LEYVA GARCIA, José.

El Factoring.

Tesis profesional. U.N.A.M.—1980.

GARCIA GOMEZ, José.

Factoring como elemento de desarrollo industrial económico en México.

Tesis. Escuela Bancaria Comercial. 1988.

#### LEYES Y CODIGOS.

Código de Comercio.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Ley General de Sociedades Mercantiles.



**PUBLICACIONES.**

**Periódico "El Financiero".** Publicación diaria. México.

**Diario Oficial de la Federación.** Publicación diaria. México.

**Folleto informativo de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje.** 1989. México.

**Diccionario. Pequeño Larousse.** Edición 1988. México.