

585
28j



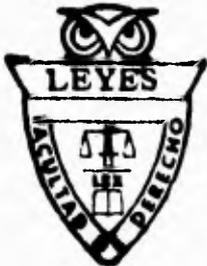
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII, Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
LUIS BERNARDO MIRANDA JIMENEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA

1995

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A

Dios, Nuestro Señor.

Gracias.

A

Mis padres: Filogonio y Graciela

por su cariño, su valiosa ayuda, su esfuerzo,
sus consejos. los amo.

Gracias.

A

Mis hermanos: José Oscar, Luz Verónica, Elba Rosa.

Gracias.

A

Rosario:

quien sin estar, estuvo.

sin estar, está.

a quien doy mis

sueños e ilusiones, por

ser lo que más amo.

A

La

Universidad

Nacional

Autónoma

De

México

INDICE

INTRODUCCION	1
---------------------	----------

CAPITULO I

EVOLUCION HISTORICA DEL FACTORAJE

1.1.- PANORAMA HISTORICO	4
1.2 - DERECHO EXTRANJERO	7
a) U.S.A.	8
b) Argentina	9
c) Francia	10
d) Inglaterra	11
1.3.- EVOLUCION DEL FACTORAJE	13
a) Los factores y el factoraje	14

CAPITULO II

DEFINICION, PRINCIPIOS Y NATURALEZA JURIDICA DEL FACTORAJE

2.1 - DEFINICION	23
2.2.- PRINCIPIOS	28
2.3.- NATURALEZA JURIDICA	29
2.4.- CREDITOS QUE PUEDEN SER OBJETO DEL FACTORAJE	31
2.5.- MODALIDADES	40
2.6.- USUARIOS	45

CAPITULO III

EL CONTRATO DE FACTORAJE

3.1.- EL CONTRATO DE FACTORAJE	52
a) Clasificación del contrato	56
b) Contenido obligacional	58
c) Modalidades del contrato	65

3.2.- MECANICA OPERATIVA DEL FACTORAJE:	72
a) Inicio y conclusión	72
b) Riesgo para la sociedad de factoraje	77

CAPITULO IV

ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

4.1.- EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A LA LEGISLACION MEXICANA	82
4.2.- ARTICULOS 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION, SU NORMATIVIDAD	87
a) Notificación	91
4.3.- ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION	92

CONCLUSIONES

99

BIBLIOGRAFIA

103

INTRODUCCION

La modernización del país requiere de un sistema financiero más apto a nuestro sistema mexicano, de conformidad a las necesidades que imperan o requieren ciertas empresas para obtener liquidez a menor plazo y así obtener un circulante favorable para todos, y que les permita un nivel de competitividad en los ámbitos nacional e internacional para lo cual resulta necesario estimular y fortalecer el ahorro interno. Bajo estos lineamientos es indispensable que el marco jurídico y reglamentario que norma la operación de las empresas de factoraje financiero, propicie la permanencia y crecimiento de esos intermediarios para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de los servicios que presten.

Cada vez que una empresa requiere de cierta liquidez para operar de acuerdo a sus funciones, necesita de terceras personas, para llevar a cabo este procedimiento, tal es el caso de las empresas de arrendamiento financiero, uniones de crédito, almacenes generales de depósito y empresas de factoraje financiero; ésta última, es el caso que nos ocupa en el desarrollo de este trabajo. De acuerdo a estudios de nuestra actividad financiera, es necesario llevar a cabo ciertas operaciones que nos brinda esta figura jurídica en virtud de que cualquier empresa puede llevar este sistema de financiamiento a la realidad, y no obstante que ya se han creado diversos grupos de financiamiento en nuestro país acordes a la ley para operar como empresas de factoraje financiero mismas que se constituyen de acuerdo a su naturaleza, como organismos auxiliares del crédito.

Para la empresa nacional resulta importante mejorar su calidad y eficacia de sus productos y servicios a fin de mantener su competitividad en el mercado internacional, para lograrlo necesita aumentar su producción, disponer de nuevas tecnologías para crear nuevos procedimientos y mejorar continuamente la calidad de los productos. Aunado a esto se enfrentará a grandes obstáculos como la falta de liquidez.

Por lo anterior, reviste mayor importancia para la empresa usuaria el conocimiento de las diversas alternativas de financiamiento, considerando que la agilidad en la operación tiene un valor determinante en el crecimiento y desarrollo del negocio. Ante el agotamiento de los recursos de financiamiento para obtener liquidez inmediata, el factoraje financiero, ofrece una modalidad más de financiamiento para la pequeña y mediana empresa usuaria.

El factoraje financiero es un sistema integral de apoyo financiero que otorga liquidez inmediata, depura el crédito comercial en busca de una mayor transparencia, agilidad y eficiencia en las transacciones mercantiles. Con el factoraje, el empresario obtiene liquidez al vender una parte o la totalidad de sus cuentas por cobrar a una empresa especializada que en lo sucesivo se denominará factorante.

Es importante hacer hincapié, en que las empresas de factoraje financiero sólo operan con derechos de crédito que se encuentran documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito, etc. lo cual es una institución jurídica, casi nueva, que puede ayudar mucho a los problemas actuales que viven los empresarios mexicanos, porque con futuras cuentas por cobrar que tengan las empresas usuarias, llega un momento en que mientras éstas empresas hacen efectivas sus cuentas por cobrar, se llega a retrasar en el

pago de nóminas, compra de materia prima, de equipos para actualizarse y poder ubicarse en un nivel competitivo, pagar deudas que tengan; y con la creación de las empresas de factoraje financiero, las empresas usuarias tienen más liquidez, por lo que pueden ampliar los créditos que a su vez otorgan a sus distribuidores.

El presente trabajo se basa, principalmente en ver cómo la empresa de factoraje financiero debe notificar al deudor la transmisión de los derechos de crédito que el cliente celebre con la empresa de factoraje financiero, en términos del artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, artículo 14 fracción VIII y 32-C del Código Fiscal de la Federación, haciendo un análisis de estos artículos, considerando cuáles son los efectos fiscales y jurídicos que trae consigo la notificación, pudiendo determinar el por qué se da la enajenación de los derechos de crédito, cuando considera la ley que existe esa enajenación, y así poder concluir que el factoraje financiero no tiene algún tratamiento contable especial.

Es fundamental hablar de la notificación al deudor de la transmisión de los derechos de crédito, para que se pueda determinar los efectos que ocasiona el contrato de factoraje, frente a terceros, y pueda el deudor, a su vez, hacer valer sus derechos.

Esta figura del factoraje financiero, es de más o menos reciente creación en nuestro sistema financiero y jurídico del país, ya que fue regulada en el año de 1991 por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por lo tanto, no se tienen muchos antecedentes de cuando se inició exactamente el factoraje financiero, en virtud de su semejanza con otros contratos y operaciones que realizan las Instituciones de Crédito. Se hablará de su creación en Estados Unidos de América, en Francia, Inglaterra, etc., en donde esta figura comenzó con el factor a quien le encargaban determinadas gestiones, sus patrones, más sin embargo, en nada tiene que ver con la institución del factor que se maneja en nuestro derecho mercantil como un dependiente del comerciante, por lo tanto no hay que confundirlo con los términos de factor que se van a utilizar en el desarrollo del presente trabajo y con la institución jurídica del factoraje financiero.

CAPITULO I

EVOLUCION HISTORICA DEL FACTORAJE

1.1. PANORAMA HISTORICO

1.2. DERECHO EXTRANJERO

a) U.S.A.

b) Argentina

c) Francia

d) Inglaterra

1.3. EVOLUCION DEL FACTORAJE

a) Los factores y el factoraje

CAPITULO I

EVOLUCION HISTORICA DEL FACTORAJE

1.1. - PANORAMA HISTORICO.

Debido a las necesidades cambiantes y al tan acelerado ritmo que se vive hoy en día, el Derecho Mercantil se ha visto en la imperiosa necesidad de crear en nuestro sistema legal mexicano la figura del FACTORAJE FINANCIERO, la cual es producto de la transformación de los comerciantes y ésta actividad, en su forma actual, no tiene relación alguna con el concepto de nuestro derecho mercantil que atribuye al llamado "FACTOR".

Por supuesto, que esta figura jurídica de reciente creación en México, no era regulada por nuestro sistema legal, sino que más bien la practica mercantil la hizo cada día más importante, para así, poderla incorporar a las leyes mexicanas.

"Algunos autores creen encontrar el origen del factoraje en las prácticas comerciales de Babilonia , en la época del Código de Hammurabi. El escritor Hillyer nos dice que en la cultura neobabilónica de los caldeos, existía una forma rudimentaria del factoraje, puesto que algunos comisionistas garantizaban a sus comitentes el cobro de sus créditos comerciales contra el pago de una comisión estipulada".¹

El autor antes citado, también ve un origen de esta práctica, "en las costumbres comerciales de los fenicios, época en que del comercio marítimo se encargaban quienes estaban poco familiarizados con los mecanismos comerciales o con las monedas de los distintos mercados. La falta de estos conocimientos los llevaba a contratar a un agente capacitado o "factor" que los represente y cuide de sus intereses".²

¹ ETCHEVERRY ANIBAL, "Derecho Comercial y Económico, Contratos, Parte Especial", Edit. Astrea, Argentina 1991, p. 178.

² Ibidem, pág. 178.

Por otro parte, "se cree que los orígenes del factor los encontramos en el derecho anglosajón del Siglo XV, concretamente, en la industria textil, Inglesa, donde los factors eran los agentes coloniales encargados de gestionar los intereses comerciales de la metrópoli. Los ingleses para vender sus productos en las colonias, nombraban factor, con la peculiar característica de ser auxiliares, que, para la realización de las ventas, asumían la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban en las ventas que llevan a cabo. Por otro lado, el autor Etcheverry, nos apunta que en la Edad Media los factores eran auténticos representantes comerciales de sus patrones, y en quienes depositaban toda la confianza, por la delicada misión que cumplían".³

El desempeñarse al frente de una negociación ajena, como auxiliar del comercio, se presenta como la única semejanza en la evolución histórica del factor y los institores romano, por lo que hace a la diferencia, encontramos en el factor inglés, la responsabilidad personal como resultado de otorgamiento del crédito que éste concedía a sus clientes, elemento que jamás aparece en la figura romana.

Así pues, el factoraje como intermediación comercial surge en Inglaterra a fines del Siglo XV y principios del XVI, como acertadamente lo apunta el maestro Vázquez Del Mercado el cual nos dice que "las operaciones de factoraje fueron conocidas fundamentalmente en Inglaterra y también nos hace la aclaración de que es conveniente aclarar que se habló de "FACTORS" y de factor en español, pero que no se debe confundir con el "FACTOR" que regula el artículo 309 del Código de Comercio en México y que viene a ser el que ejercita la dirección de alguna empresa o establecimiento, fabril o comercial, o que celebra contratos por cuenta y en nombre de los propietarios de esas empresas o establecimientos"⁴, en el comercio textil que los mercaderes de Londres practicaban con las colonias de ultramar y en especial con las colonias de América. Las empresas textiles al sentir la necesidad de conquistar el mercado americano enviaron a los principales puertos a comerciantes que recibieron el nombre de *factors* para que se encargaran de la colocación de sus productos en las plazas, conforme vendían los productos, y como consecuencia de otorgamiento de facilidades de pago, se hacían cargo de los riesgos relativos a la cobranza y enviaban a Londres el importe de la venta, restando una cantidad suficiente para cubrir riesgos por créditos incobrables y un porcentaje que constituiría la utilidad. De esta manera, el comerciante inglés tenía la posibilidad de penetrar en mercados desconocidos y percibir el precio, sin esperar los plazos otorgados para su pago.

³ - ETCHEVERRY, ANIBAL, "Derecho Comercial y Económico, Contratos Parte Especial", Edit. Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1991, p. 179.

⁴ - VAZQUEZ DEL MERCADO, OSCAR, "Derecho Bancario", Edit. Porrúa, S.A., México 1992, p. 715.

Con el tiempo, impulsado por el cargo de los comerciantes ingleses de vender mercancías únicamente a personas responsables y solventes, el factor empezó a recaudar información acerca de sus clientes. Hay que pensar que siendo época actual resulta complicado tener un conocimiento profundo de la solvencia de los compradores, cuanto más difícil era obtener ese conocimiento en aquellos tiempos.

“Con el surgimiento de las colonias españolas e inglesas en América, se instalaban factorías comerciales dirigidas por *factors*. Estos recogían las mercaderías producidas, organizaban su almacenamiento, venta, distribución y transporte hacia el país colonizador. Su responsabilidad y autonomía no deja de aumentar, y continúa en los Siglos XVI, XVII, XVIII, pero orientando su tendencia a la industria textil. La distancia que separa a Europa del Nuevo Mundo tuvo mucho que ver con la libertad de acción que adquieren los *factors*; se convierten en consejeros de sus patronos sobre las condiciones de mercado y calidad de clientela. En el Siglo XVIII la actividad desarrollada por los selling agents de las empresas textiles inglesas, en especial los de la empresa Black well Ball de Londres, en las colonias americanas, marca el inicio de una nueva función de los *factors*: garantizar el éxito de las transacciones comerciales en las que intervenían a cambio de una comisión. De ahí a convertirse en agentes financieros hubo sólo un paso; concedieron entonces adelantos sobre las mercaderías vendidas y aún no cobradas”.⁵

Por su parte el maestro Bauche Garcíadiego, nos dice que “en la vigésima séptima Convención Nacional Bancaria, celebrada en la ciudad de Monterrey, N.L., del 27 al 29 de abril del año de mil novecientos sesenta y uno, el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales, propuso que se introdujera a México el negocio jurídico conocido en los Estados Unidos de Norteamérica como EL FACTORING.

La breve información periodística, sigue diciendo Bauche, decía que este sistema de financiamiento para la industria la capacita para adquirir maquinaria, substituir la ya obsoleta por equipos nuevos que aumentan la producción, para comprar instrumental que satisfaga las necesidades internas y para la aplicación de los sistemas de trabajo, aprendizaje y capacitación. Agregaba la citada información que este sistema de financiamiento tiene modalidades muy importantes, entre ellas, la de la compra por los bancos de las cuentas por cobrar y su pago al contado, sin responsabilidad en los resultados para el vendedor. Por último se informaba, que este procedimiento se ha estado usando en los Estados Unidos de Norteamérica con bastante éxito y que no se trata de un préstamo de habilitación o avío, ni de un sistema

⁵ . ETCHEVERRY, ANIBAL, Ob. cit., p. 179.

de crédito directo ni de descuento, ni tampoco del descuento del crédito en libros, sino que es un sistema "sui generis" de financiamiento para empresas industriales que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales".⁶

Es evidente, por tanto, que el servicio prestado por los factores fue de suma importancia, como se puede observar, originalmente el factoraje no fue una actividad de alcances financieros, pues sus antecedentes lo señalan como el cumplimiento de una actividad por el factor, consistente en una mera representación de un comerciante o mercader. Sin embargo, con el paso del tiempo, desaparece su función de meros representantes, para convertirse en auxiliares del comercio.

En este momento los *factors* empiezan a realizar adelantos a sus principales en el exterior, garantizándolos con la mercancía que obraba en su poder, cuando nace la institución Jurídica llamada *FACTORAJE*, como típica operación de financiamiento, es por ello que los conceptos y mecanismos del *FACTORAJE MODERNO* fueron diseñados en parte de acuerdo a la necesidad de financiar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, en época en la que había poca posibilidad de obtener capital de riesgo. Asimismo con el transcurrir del tiempo, los comerciantes empiezan a investigar la solvencia de sus clientes adquiriendo una nueva función de consejeros del crédito. Así pues, se constituyeron grandes empresas dedicadas exclusivamente a realizar adelantos a sus clientes, garantizándolos con mercancía en su poder, y a dar opiniones acerca de la solvencia de otros comerciantes.

A comienzos de este siglo las **SOCIEDADES DE FACTORAJE FINANCIERO** asumen el método de operación que continua vigente hasta nuestros días; es decir realizar una operación técnica de financiamiento; esta se distingue del factoraje tradicional por la adquisición de cuentas por cobrar por el adelanto de fondos otorgados al cliente, con garantía en obligaciones de pago de los consumidores y por su expansión en ramos diversos de la industria.

1.2. DERECHO EXTRANJERO.

Una vez que hemos acabado de ver los antecedentes del FACTORAJE, procederemos a explicar como opera o ha operado esta figura jurídica utilizada en la práctica mercantil en otros países en los cuales ha

⁶ BAUCHE GARCIADEGO, MARIO, "Operaciones Bancarias", Edit. Porrúa, S.A., México 1990, p. 294.

tenido gran difusión como lo son INGLATERRA, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, FRANCIA, ARGENTINA, entre otros.

a) ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.- “Los antecedentes normativos del factoraje los podemos encontrar en las *Factors Acts*, dictadas entre 1823 y 1889. Desde 1923, año en que se autoriza la cesión de deudas, surgen distintas tendencias en los estados, de modo tal que las formalidades exigidas por este contrato son diferentes. La norma clásica, heredada de Inglaterra, exigía para la validez de la cesión la notificación al deudor. La elaboración posterior requirió que la cesión se efectuara por escrito, para proteger los derechos del factor, sin necesidad de notificación. A ello debe agregarse una norma especial, que regla en el estado de Massachusetts, y establecía que la cesión sin notificación era válida, salvo los derechos de un segundo cesionario de buena fe que hubiera recibido el pago de la deuda.

Más tarde, con la independencia de los Estados Unidos de América, la publicación de las *Factors Act* entre 1823 y 1889, que oficializan, y la promulgación de las leyes arancelarias protectoras de su industria (*Tariffs Act*), los factors se alejan de los exportadores de Europa y se abocan al ámbito local ampliando su actividad a áreas no textiles.

La industria americana inicia una época floreciente; esto no beneficia a los factors, ya que los productores consideran más barato almacenar y distribuir directamente sus mercancías y prescindir de ellos. Es así como los factors se readaptan a la nueva situación y se orientan a la función financiera, garantizando a los industriales el cobro de los créditos de sus clientes y la financiación de sus ventas; forman sociedades; nace de esa manera el *factoraje* moderno, o el *New Style Factoring*, tal como se practica en la actualidad.

Producida la crisis de los años 30, ante la paralización de los bancos, las sociedades de factoraje tienen un gran auge al ofrecer servicios, tales como el crédito que aquéllos no podían prestar. Pero los bancos no tardan en reaccionar y crear, como lo hace inicialmente el *First National City Bank of Boston*, en 1947, un departamento de *factoraje*. A esta misma entidad le corresponde la iniciativa, hacia los 60, de establecer sociedades de factoraje en Europa. Se fundó en 1962 un holding en Suiza, el *International Factor* que tenía como objeto la creación de sociedades de factoraje en los distintos países europeos.

En otros Estados, la ley exigía el registro de la cesión en un organismo público; sin embargo la costumbre impuso que la notificación al deudor se efectuara en las facturas de venta. El primero de julio de 1954 se dicta para el estado de Pennsylvania, el Uniform Commercial Code, que es luego aceptado por los otros estados de ese país. La sección novena de este Código, dedicado a las operaciones de garantía en

general, establece el registro obligatorio de la cesión de crédito en el domicilio del cedente; prescribe que el factor es acreedor privilegiado por los importes de los créditos comerciales debidamente cedidos por su cliente, con derecho de persecución sobre las mercaderías vendidas; establece el fondo de reserva, veda al deudor oponerse al derecho de su proveedor de ceder la deuda; efectuada la cesión, el cliente no puede modificar las condiciones de venta sin conformidad del factor. El registro obligatorio de la cesión de los créditos y la condición de acreedor privilegiado otorgada a la empresa de factoraje, son los puntales que proporcionan una base sólida al factoraje en ese país.

b) ARGENTINA.- La ley 18.061 de entidades financieras, y su continuadora la 21.526, se han referido al negocio jurídico del factoraje. La exposición de motivos de la primera de estas leyes, al ocuparse el Título II, capítulo II, de las operaciones no limitativas de los bancos comerciales, dice que "otra de las nuevas actividades es el complejo de operaciones conocido como factoring, que describe el inciso e, del artículo 17", el que dice: "los bancos comerciales podrán otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa". El artículo 20 de la misma ley, inciso e, repetía ese texto para las compañías financieras. La norma legal no asignó nombre a este tipo de operación, describió su contenido jurídico y económico, del que se desprendía que aludía al contrato de factoraje.

La ley 21.526 transcribe el enunciado en el artículo 24, inciso d, referido a las compañías financieras. Es obvio que también pueden desarrollar esta actividad los bancos comerciales, por aplicación del artículo 21 del mismo ordenamiento, cuando dice que éstos "podrán realizar todas las operaciones activas, pasivas y de servicios que no les sean prohibidas por la presente ley o por las normas que con sentido objetivo dicte el Banco Central de la República Argentina en ejercicio de sus facultades". Las compañías financieras realizan, básicamente, tres tipos de operaciones relacionadas con las facturas comerciales: el descuento de facturas; el otorgamiento de una línea de crédito, con cesión de facturas en garantía, y la compra de facturas. En el primer y segundo caso, el cesionario no asume el riesgo de impago de los documentos cedidos; tiene recurso contra el cesionario; cobra un interés por el adelanto de efectivo que realiza al cliente, y un aforado que puede oscilar en el 20% del importe de las facturas adquiridas, destinado a ser una garantía estimativa para casos en los que el deudor no pague en término. Efectuado el cobro de las facturas, se liquida la operación, y si hay remanente, le es reintegrado al cliente.

En la compra de facturas, que es la operación menos frecuente, la compañía financiera asume el riesgo del impago: renuncia a todo recurso contra el cesionario; cobra un interés, que como en los casos

anteriores, varía conforme al estado de la plaza financiera el día en que se cierra la operación. En todos los casos la cesión de derechos se efectúa por escritura pública, y la notificación al deudor la realiza el notario interviniente. Las empresas beneficiarias de estas operaciones de crédito son seleccionadas cuidadosamente por las compañías financieras; deben ser empresas de primera línea; las más frecuentes son, en este momento, las relacionadas con la industria automotriz. Las facturas que son objeto de la cesión tienen un plazo de vencimiento muy corto, que, en su mayoría, no excede de treinta días.

Sin embargo, debido a la constante inflación que sufre ese país, ha provocado que ésta sea un obstáculo para el desarrollo económico y se puedan otorgar mucho más crédito. Los recursos dejan de emplearse en actividades de producción que más lo requieren: las operaciones crediticias tienden a desaparecer o concertarse a plazos cada vez menores, y con tasas de interés elevadas. Este mercado inestable, la difícil situación económico-financiera en que se encuentran las empresas, la imposibilidad de éstas de otorgar plazos a sus clientes para el pago de las facturas de compra son algunas de las causales que impiden la práctica del factoraje en Argentina.; ello sin contar, además, el costo que implica para el empresario tomar los servicios que ofrece esta operación mercantil.

e) **FRANCIA** .- Por su parte, encontramos que en ese país, la base jurídica del contrato de factoraje en Francia, es la subrogación convencional, conforme a los artículos 1249 y 1250, párrafo primero, del Código Civil. La subrogación se efectúa con la del recibo subrogatorio sin fecha cierta, que hace el proveedor al factor en el momento de la entrega de los créditos y el pago

Esta figura plantea algunas dificultades para la práctica del factoraje. Debe preverse la notificación al deudor y publicidad para que la operación tenga efecto con relación a terceros. Si se exige la cesión de los créditos, como se desprende los formularios de la Red W. E. Heller, representada en Francia por la Facto-france Heller, se tropieza con las rígidas normas de la cesión de deudas, que conforme al artículo 1690 del Código Civil francés, debe ser efectuada en escritura pública.

La ordenanza número 67-838 dictada el 28 de septiembre de 1967 crea las facturas protestables, las que deben cumplir con los requisitos establecidos en los artículos primero, segundo y tercero de la sección primera, para tener tal carácter, como, asimismo, conforme lo estipulado en la sección segunda, para su transmisibilidad, deben ser extendidas por duplicado; se incorpora la notificación al deudor cedido y se le otorga la misma fuerza probatoria y ejecutiva que a los títulos de crédito.

d) INGLATERRA .- En la Gran Bretaña, como en los Estados Unidos de América, los antecedentes normativos son las Factors Acts, que agrupan los acuerdos bilaterales entre los factores y sus mandantes.

La General Property Legislation de 1925 sirve de base jurídica para el desarrollo del factoraje. En función de esta ley es considerado como una compra de la cartera de clientes de su proveedor. Una dificultad que enfrenta el factor, es la garantía general sobre los activos de los prestatarios que exigen los bancos en ese país. Si el proveedor es cliente de un banco, donde las deudas fueron dadas en garantía, le será difícil obtener el levantamiento de esa garantía respecto de las deudas que desee ceder.

Por otra parte, cabe hacer mención, que en el ámbito internacional, y bajo los principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) fue adoptada en Ottawa, el 28 de mayo de 1988, la Convención de Factoraje Internacional, que permaneció abierta a la firma en esa ciudad canadiense hasta el 31 de diciembre de 1990.

En ella los Estados reconocen la importancia de adoptar reglas uniformes que provean un marco jurídico que facilite el factoraje internacional, manteniendo un justo equilibrio entre los intereses de las distintas partes interesadas en operaciones de factoraje.

La Cuarta conferencia especializada interamericana sobre derecho internacional privado, celebrada en Montevideo, Uruguay, del 9 al 15 de julio de 1989, ha resuelto recomendar a los estados miembros de la Organización de los Estados Americanos, la firma y ratificación del convenio llevado a cabo en la convención y que estipula lo siguiente:

LA CUARTA CONFERENCIA ESPECIALIZADA INTERAMERICANA SOBRE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO.

Considerando:

Que las convenciones sobre factoraje internacional y sobre arrendamiento financiero internacional, preparadas sobre los auspicios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado fueron adoptadas en Ottawa el 28 de mayo de 1988 y permanecerán abiertas a la firma en esa ciudad canadiense hasta el 31 de diciembre de 1990,

Que a la conferencia diplomática en la cual se adoptaron esas convenciones asistieron, entre otros, representantes de los gobiernos de Antigua y Barbuda, Brasil, Colombia, Chile, El Salvador, los Estados Unidos de América, México, República Dominicana y Venezuela.

Que los representantes del gobierno de Perú y Uruguay asistieron a la referida conferencia diplomática en calidad de observadores.

Que en la convención sobre factoraje internacional los Estados reconocen la importancia de adoptar reglas uniformes que provean un marco jurídico que facilite el factoraje internacional, manteniendo, al mismo tiempo, un justo equilibrio entre los intereses de las distintas partes interesadas en operaciones de factoraje, y

Que en la convención sobre arrendamiento financiero internacional, los Estados reconocen la importancia de remover ciertos impedimentos jurídicos al arrendamiento financiero internacional de equipos y de mantener un justo equilibrio de los intereses de las distintas partes de la operación y la conveniencia de formular ciertas reglas uniformes relacionadas principalmente con los aspectos de derecho civil y comercial del arrendamiento financiero internacional.

Resuelve:

Recomendar a los Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos que aún no han firmado y ratificado las convenciones sobre factoraje y arrendamiento financiero internacional adoptadas en Ottawa, Canadá, el 28 de mayo de 1988, consideren la conveniencia de firmar y ratificar las referidas convenciones".⁷

Como se puede observar, hace apenas unos años la comunidad internacional se ha preocupado por la legislación sobre el FACTORAJE, ya que es una forma crediticia muy importante para que las empresas usuarias tengan más liquidez y puedan llevar a cabo su producción y se puedan colocar en competitividad con otras empresas del exterior, por lo que el crédito es un elemento esencial de la comercialización, favorece el consumo y promueve el ahorro; facilita al empresario la colocación de sus productos en el mercado.

⁷.- ETCHEVERRY, ANIBAL, Ob. Cit. págs. 197, 198, 199, 200.

1.3.- EVOLUCION DEL FACTORAJE

Por otra parte, durante la evolución de esta operación mercantil, se puede decir que, "al mismo tiempo se inicio el desarrollo de la industria textil en los Estados Unidos de América y los fabricantes de este país se dirigieron a los factors de los fabricantes ingleses en demanda de financiamiento entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o anticipos. Fue así como nació la institución jurídica conocida como factoraje, típica operación de crédito, que así se tradujo por ser un acto del factor".⁸

La figura jurídica del factor evolucionó en los Estados Unidos de América, de ser antiguamente un auxiliar dependiente, para convertirse en un auxiliar independiente, puesto que lo mismo servía los intereses del fabricante inglés como los de los Norteamericanos, otorgándole crédito a quien se lo solicitó. En México no ha evolucionado esta función porque todo el tiempo ha conservado su carácter de dependiente de un sólo comerciante o industrial. Las funciones del factor, en Estados Unidos de América, eran aquéllas de un agente de ventas propiamente dicho, ya que recibía las mercancías en consignación, las almacenaba y las vendía: como tenía la posesión de las mercancías, podía hacer préstamos al fabricante con la garantía de ellas, además, como garantizaba al fabricante el crédito que otorgaba a los compradores de las mercancías, también podía hacerle anticipos sobre las cuentas por cobrar hasta en un alto porcentaje, ya que mediante la asunción del crédito respondía el factor ante su principal.

Rodgers, nos dice, que "en el primer cuarto del presente siglo, esta tradicional amplitud de actividades se restringió gradualmente. Acordes con la especialización de estos tiempos, las actividades mercantiles fueron abandonadas por las grandes empresas de factoría, para concertarse en las funciones financieras. La competencia obligó a las fabricas a aumentar la producción y a dedicar mayor esfuerzo a las ventas. Los métodos de venta llegaron a ser más directos; se organizaron departamentos de ventas en las propias fabricas, o se designaron agentes dedicados a vender exclusivamente sus productos. Como consecuencia de este divorcio entre las funciones mercantiles y financieras, el factor quedó como una institución financiera en el más estricto sentido de la palabra. La depresión de 1930 en Estados Unidos de América obligó a la consolidación de los factores dispersos y a que adoptasen cambios radicales en su organización financiera. El bajo nivel de las ventas textiles redujo el ingreso del factoraje y el alto nivel de quiebras en las negociaciones mercantiles y fabriles ocasionando altas perdidas en los créditos fuera

⁸ - Ibidem, Pág. 294.

por completo de lo normal. Además las compañías financiadoras de ventas adquirieron el control de varios de los más importantes factors, en un esfuerzo tendiente a usar con provecho sus dineros ociosos y los capitales encajados en ellas por los bancos comerciales a muy bajo interés".⁹

Fue así como en los Estados Unidos de América se desarrolló el negocio jurídico conocido como factoraje, separado por completo de las actividades de la banca estadounidense y que en un principio consistió en el anticipo que hacían los factors, agentes de ventas comisionistas, a los fabricantes respecto de las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar por el crédito de los mismos, que el factor otorgaba a los compradores de las mercancías.

a) LOS FACTORES Y EL FACTORAJE .- Como se desprende de los puntos anteriores que se han estudiado en el presente capítulo, en la cultura anglosajona se habla de factors como aquel auxiliar independiente que ayudó mucho a las actividades crediticias de los anglosajones y que propició el origen del factorig o factoraje para financiar a las fábricas. Sin embargo en nuestro país el FACTOR y el FACTORAJE, son dos cuestiones muy distintas; ya que por una parte el Código de Comercio considera "factores" a los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos (artículo 309 del Código de Comercio).

La figura jurídica del factor no es una creación del derecho moderno, ya que fué una actividad conocida de los romanos, pues corresponde, en sus rasgos más substanciales, a la del *institor*, que nos da a conocer la siguiente definición de Ulpiano: "*institor est qui tabernae locove ad emendum vendendumve praeponitur. Et institor appellatus est ex eo quod negotio gerendo instat, nec multum facit tabernae sit praepositus an cuilibet negotiattoni*". (Es factor el que se pone al frente de una tienda o despacho de compras o de ventas, y le llamamos institor, porque aplica su actividad al manejo y dirección del mismo comercio, importando poco que sea una tienda lo que regentee, u otra negociación cualquiera.

El diccionario de la lengua española nos dice que "factor es el que entre comerciantes hace compras, ventas u otros negocios. La palabra factor deviene del latín factus que significa el que hace algo; quien hace negocios por otro. En el idioma inglés esta palabra significa: a person who acts or does business for another. La figura jurídica del factor tiene considerable antigüedad, en el derecho romano se llamaba institor, a quien gestionaba y concluía un negocio por encargo de otra persona (dominus negotii). La

⁹ - RODGERS, RAYMUND, " American Financial Institutions", Edit. H.E.L., U.S.A. 1990. Pág. 20.

relación que se constituía entre ambos se denominó preposición institoria. Si el autorizado, de una manera general a hacer todos los actos que se relacionaban con el negocio, era un esclavo, el tercero tenía contra él la acción institoria, en el límite autorizado por el comitente; si el institor era un hombre libre, el tercero tenía a su elección la acción contra el comitente o la directa contra el comisionado, que siendo capaz se obligaba a sí mismo".¹⁰

El Código Civil Italiano en su artículo 2203 establece que "es institore (factor) aquel que es nombrado por el patrón para la administración de una empresa comercial, y agrega, en su segundo párrafo que el nombramiento puede estar limitado a la administración de una sede secundaria (sucursal) o de un ramo particular de la empresa. Es por ello que Giuseppe Ferri nos define al institor (factor) como la persona nombrada por la administración de una empresa comercial, o de una sede secundaria o de un ramo particular de la empresa".¹¹

En nuestro derecho moderno se hace la distinción tradicional de auxiliares mercantiles dependientes e independientes. Dentro de éstos últimos se consideran los corredores públicos titulados, los corredores libres, los agentes de comercio, los comisionistas, los contadores públicos, etc. Dentro de los primeros, es decir, de los dependientes se incluyen los factores, los contadores privados, los dependientes propiamente dichos, los viajeros y agentes de ventas, los trabajadores, etc.

Los auxiliares dependientes están subordinados a un comerciante, al cual prestan sus servicios de modo exclusivo, mientras que los auxiliares independientes, no están supeditados a un comerciante determinado y despliegan su actividad a cualquiera que lo solicite, siendo así propiamente auxiliares del comercio en general y no de un comerciante en particular, nos sigue indicando, que el artículo 309 del Código de Comercio considera factor tanto al que está autorizado para contratar como al que tiene la dirección de una empresa; luego basta el poder tácito que resulta del hecho de dirigir la negociación, además, pone a cargo del principal los actos del factor, aunque haya transgredido sus facultades, siempre que estén comprendidos en el giro de que están encargados; luego es el hecho objetivo de la referencia a la negociación lo que, frente a terceros, funda el poder del factor, y no la autorización escrita que le haya podido otorgar el principal, ya que, de ser así, tal autorización sería la medida de sus facultades.

¹⁰ - ULIPIANO, "[LX]", párrafo 12 y 17, D., citado por ECHEVERRY, ANIBAL, Op. Cit., pág. 177

¹¹ - GIUSEPPE FERRI "Manuale di Diritto Commerciale", Edit. Aliares Italia 1983, pág. 92.

La doctrina de los países latinos, suele considerar válidas, aun frente a terceros, las restricciones a las facultades del factor, a condición tan sólo de que resulten del Registro Público de Comercio, debido a que es claro que si los contratos celebrados por el factor, aun en exceso de facultades, repercuten en el patrimonio del principal, es porque las restricciones que éste hubiera introducido en el poder del factor no operan frente al tercero contratante, por más que, como es obvio, tengan plena eficacia entre las partes, y pueda el principal rescindir el contrato que lo liga al factor si se excede de los poderes que recibió, caso en el cual estará también obligado éste a indemnizar al principal los daños y perjuicios que le hubieren ocasionado los negocios celebrados con transgresión de sus poderes. Además, esta solución parece la más adecuada a las necesidades del comercio, en cuanto protege al público que no puede estar examinando los poderes del factor, y cuya buena fe lo conduciría a resentir graves perjuicios en caso de que se anularan los actos jurídicos del factor, a pretexto de su falta de facultades al paso que el principal pueda precaver los peligros de los abusos del factor escogiendo con cuidado a la persona a la que se confiere tal carácter y exigiéndole que garantice adecuadamente su manejo.

En un caso es válida la limitación de poderes al factor: "cuando se trata de la suscripción de letras de cambio, pagarés, etc., pues el artículo 85 de la Ley de Títulos, al establecer que los administradores o gerentes de sociedades o negociaciones mercantiles se reputan autorizados para suscribir letras de cambio, indica como límites de tal autorización los que señalan los estatutos o poderes respectivos; considera, Molina que, las limitaciones permitidas por el artículo 85 regirán mientras no se dé la hipótesis del artículo 11 de la misma Ley de Títulos, y que quien haya dado lugar, con actos positivos o con omisiones graves, a que se crea, conforme a los usos de comercio que su factor está facultado para suscribir títulos de crédito, aun más allá de las limitaciones contenidas en su apoderamiento, deroga tácitamente estas limitaciones, y restablece la regla general formulada en el artículo 85, osea, de la plenitud de facultades del gerente para suscribir cambiales y cheques".¹²

Por su parte, el maestro Felipe de J. Tena, nos argumenta, "que la representación del factor puede ser limitada, en razón de la naturaleza de las operaciones, como de su cuantía; el patrón puede privarlo, por ejemplo, de la facultad de obligarse por la vía de cambio, de la de separar a los empleados, de la de vender inmuebles, restringiendo así por una serie más o menos amplia de las limitaciones de los poderes que normalmente le corresponden al factor. No es posible fijar el nivel de las restricciones, pasado el cual la representación deja de ser una factoría, para colocarse en una condición más modesta, exonerada de las obligaciones legales que sobre el factor gravitan; al contenido específico de su función, tal como resulta de los documentos debidamente publicados: ese contenido es el que debe prevalecer, como una

¹² - MANTILLA MOLINA, ROBERTO. "Derecho Mercantil", Edit. Porrúa, S.A., México 1987, pág. 37.

manifestación más segura y precisa de la voluntad del principal. El factor representa al principal en un conjunto de operaciones continuadas, cuya trama constituye un organismo económico. Sin la existencia de esa entidad orgánica, sin un establecimiento industrial o mercantil a cuyo frente se halle, no se concibe el factor, lo que dista mucho de suceder tratándose del mero comisionista. La función del factor es esencialmente permanente, pues encargado de regentar una negociación estable y fija, claro está que su labor habrá de participar de esa misma estabilidad y firmeza.

Ahora bien, si el factor contrata no sólo en su propio nombre, sino también por su propia cuenta, él, y sólo él, responderá directamente de las obligaciones contraídas; más si contrata en su nombre, pero por cuenta del principal, el otro contratante podrá dirigir su acción contra éste, o bien contra el factor. Lo primero es indiscutible. El factor no ha obrado en su calidad de factor, y el principal es absolutamente ajeno a la operación de que se trata. Lo segundo, si es verdad que el factor tampoco ha obrado como tal, y que por este concepto cabría decir lo mismo, por otra razón es justo hacer igualmente responsable al principal y al factor de las obligaciones nacidas del contrato. A aquél, porque de otra suerte se enriquecería a costa de un tercero, en caso de insolvencia del factor; y a éste, porque en su nombre contrajo la obligación cuyo cumplimiento se le exige. Evita, por otra parte, la disposición que estamos examinando, combinaciones fraudulentas que en perjuicio de terceros pudieren llevar a cabo el principal y su factor, pues en caso de resultar lucrativa la operación por éste celebrada, el primero podría aprobarla, dejándola en caso contrario a cargo del segundo, contra el cual, si es insolvente, no podría el tercero hacer efectivos sus derechos".¹³

Pero cuando el factor contrata como tal, es decir, en su calidad de gerente o director de la negociación que se le ha confiado, reciben natural aplicación los principios que norman el mandato ejercitado en nombre del mandante.

La relación que guarda el factor con el principal, puede ser de varios tipos de contratos; Molina dice, que "el comerciante puede obtener los servicios del factor mediante un contrato de prestación de servicios, de trabajo o de asociación en participación. Lo primero, cuando el factor tenga, aun frente a su principal, la dirección efectiva de la negociación; lo cual sucederá, sobre todo, si este último, no reside en el lugar de la ubicación de su establecimiento, o si su falta de conocimiento, de salud, etc., le impiden atenderla directamente. Por el contrario, si el principal se reserva la facultad de dar instrucciones y órdenes a su factor, si éste dentro de la negociación es un mero ayudante (aunque con amplias facultades frente a terceros) de quien efectivamente la dirige y es su dueño, habrá una verdadera subordinación, que

¹³ - FENA, DE J. FELIPE, "Derecho Mercantil Mexicano", Editorial Porrúa, S.A., México 1991, pág. 252

caracterizará como de índole laboral a la relación. Si, por último, el factor presta sus servicios a cambio de una participación de las utilidades del negocio, la cual constituye su única remuneración o cuando menos la más importante, y si al mismo tiempo goza de suficiente libertad para actuar, el contrato que lo liga al principal será en verdad de asociación en participación. A considerar éste último se opone la letra del artículo 318 del Código de Comercio, que declara que no tendrá el carácter de asociado ni el de socio si estuviere interesado en las utilidades del giro. No debe olvidarse que la autoridad del legislador se extiende a dar normas, pero no a definir o clasificar los conceptos jurídicos, y que a la letra del artículo 318 del ordenamiento legal antes citado, puede contraponerse la del artículo 252 de la Ley de Sociedades Mercantiles, que define la asociación en participación como un contrato por el cual una persona concede a otras que le aporten bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil. Según, Molina, esta definición se ajusta rigurosamente el contrato en virtud del cual el factor aporta sus servicios al principal a cambio de una participación en las utilidades del negocio. A la objeción de que el factor no soporta las pérdidas, es fácil responder, recordando que quien, como él, aporta sus servicios personales, es socio industrial, y que éste no soporta las pérdidas; como así lo dispone el artículo 16 fracción III de la Ley de Sociedades Mercantiles".¹⁴

Por su parte, Felipe J. Tena, dice, "que de acuerdo a la definición que existe en el artículo 252 de la Ley de Sociedades Mercantiles, hay en el fondo del contrato una sociedad, pero una sociedad oculta para los terceros, los cuales no conocen ni nada tienen que ver con la persona o personas que han obtenido la participación indicada. Como esto es lo que sucede cabalmente en los casos en que el principal interesa al factor en operaciones concernientes a su establecimiento, razón ha tenido el Código para llamar asociado al factor en la hipótesis de referencia. Ahora bien, el socio como el asociado están esencialmente obligados a soportar las pérdidas, y esencialmente facultados para participar de las ganancias; el interés que representa el factor, a quien el principal asigna un tanto por ciento en las utilidades, excluyéndolo de toda pérdida, no es cuota de socio o asociado, ni merece otro nombre que el de retribución o sueldo.

Los factores, que son auxiliares dependientes del comerciante, tienen la dirección de alguna empresa y entonces se les llama gerentes, o bien, sin ostentar el título de gerentes, están autorizados para contratar respecto de todos los negocios concernientes a la empresa. Cuando los contratos celebrados por los factores recaigan sobre objetos comprendidos en el giro o tráfico de que están encargados, el artículo 315 de nuestro Código de Comercio establece que se entenderán hechos por cuenta del principal, aun cuando el factor no lo haya expresado a sí al celebrarlos, haya transgredido sus facultades o cometido abuso de confianza.

¹⁴.- MANTILLA MOLINA, ROBERTO. Op. Cit., pág. 38

Raymund Rodgers, nos dice, que Blackwell Hall en Londres, que estaba dedicada a la industria de la lana en 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial, institución que desarrolló tan importante papel en la industria textil en los siglos subsecuentes”¹⁵

Los fabricantes ingleses nombraban factores en los Estados Unidos de América para vender sus productos textiles, y hacían que éstos agentes de ventas asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban en las ventas que llevaban acabo. Un poco más tarde, los fabricantes ingleses, principiaron a solicitar a sus agentes (factors), anticipos sobre las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar.

Mientras en México se ha considerado factor a quien tiene la dirección de una empresa (gerente) o contrata respecto de todos los negocios que conciernen a dicha empresa por cuenta y en nombre del propietario, en los Estados Unidos de América tuvo una evolución la figura jurídica del "factor", convirtiéndose en un financiador del empresario a quien le otorgaba el crédito, mediante el negocio jurídico llamado Factoraje. A fines del siglo pasado el factor, dejó de ser un representante del fabricante para convertirse en su financiero, vió amenazada su posición de acreedor, ya que en 1904 una corte de Nueva York se rehusó a reconocer su preferencia en el crédito a un factor que no había vendido las mercancías, basándose en que sus actividades financieras estaban separadas y eran diferentes de la posesión real o virtual de la mercancía dada en garantía. Esta resolución judicial minó tanto la propia naturaleza del factoraje que se tuvo que llevar el problema a la legislatura del Estado de Nueva York, la cual, en 1911 aprobó la Ley de Factores de Nueva York. Esta ley regulaba los medios por los cuales los factores y los comisionistas pueden establecer gravámenes sobre las mercancías y sobre el producto de la venta, una vez, vendidos, sin importar que tenga la posesión real o virtual de ellas. El gravámen creado, en ese entonces, por esta ley, se extiende a un a mercancías futuras. Lo anterior fue, debido a que la garantía del factor consistía en la propia mercancía que le encomendaba vender el fabricante y posteriormente, también, en las cuentas por cobrar que éste tenía sobre los clientes.

Por lo tanto, de lo que se ha estudiado, las características del FACTOR (factoraje), como se concibe durante la etapa histórica, no como factor de nuestro derecho mexicano positivo, sino como aquél que tiene una función financiadora, son las siguientes:

-- El servicio más importante del factor es la asunción del crédito y los riesgos de cobranza.

¹⁵ - TENA, DE J. FELIPE. *Op. Cit.*, pgs. 252, 254, 255.

- El descuento de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.
- El préstamo, que tiene como garantía el inventario, es decir, el producto ya elaborado o la materia en proceso de elaboración .
- Algunas veces, el otorgamiento de préstamos hipotecarios sobre activos fijos.

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

Cualquier empresa que deseaba convertir todas sus ventas, en ventas al contado o necesitaba convertir una gran parte de su inventario en dinero en efectivo, encajaba dentro de la función para que fue creado el factoraje y estaba en condiciones de presentar su problema al factor para ver si se podían llevar a cabo satisfactoriamente los arreglos necesarios, para que el factor le otorgara la operación del factoraje, mediante contrato, por virtud del cual el industrial cedía sus cuentas por cobrar, o mejor dicho de otra manera, como se dice en la actualidad para celebrar la transmisión de los derechos de crédito del factorado.

La industria textil principió a desarrollarse en los Estados Unidos de América, y entonces los productores norteamericanos, que necesitaban el financiamiento mucho más que los ingleses, naturalmente se dirigieron a estos agentes factores, para que los auxiliaran. Mientras en México se ha considerado como factor a quien tiene la dirección de una empresa o contrata respecto de todos los negocios que conciernen a dicha empresa por cuenta y en nombre del propietario, en los Estados Unidos de América, tuvo evolución la figura jurídica del factor , convirtiéndose en un financiador del empresario a quien le otorgaba el crédito, mediante el negocio del factoraje . Como se puede observar, tanto en el derecho mexicano como en el anglosajón, la idea general es que se trata de un apoderado. Pero la figura del factoraje no deriva de esa condición de mandatario que tiene el factor para representar al empresario, sino que expresa el especial significativo de financiero que tuvieron los silling agents en la evolución comercial de los Estados Unidos de América, ya que la palabra factoring es definida por la Enciclopedia Británica como: una organización comercial dedicada especialmente a financiar carteras de crédito y a realizar servicios de teneduría de libros a manufactureros y distribuidores de mercaderías. Así fue como nació en el país vecino del norte, el negocio jurídico conocido como FACTORING que se traduce como FACTORAJE, ya que nuestro sistema jurídico tiene bien definida la institución del FACTOR y la del FACTORAJE FINANCIERO, el primero es un auxiliar dependiente del comerciante, como ya se ha visto; la segunda es una institución jurídica que es realizada por las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, concretamente por las EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, y que es

con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público junto con la Comisión Nacional Bancaria, por lo tanto no se concuerda con algunos autores que piensan que el FACTORAJE deviene de la institución jurídica del factor, porque es una actividad crediticia bien definida, como se verá en los próximos capítulos.

CAPITULO II

DEFINICION, PRINCIPIOS Y NATURALEZA JURIDICA DEL FACTORAJE

2.1. DEFINICION

2.2. PRINCIPIOS

2.3. NATURALEZA JURIDICA

2.4. CREDITOS QUE PUEDEN SER OBJETO DEL FACTORAJE

2.5. MODALIDADES

2.6. USUARIOS

CAPITULO II

DEFINICION, PRINCIPIOS Y NATURALEZA JURIDICA DEL FACTORAJE

2.1 DEFINICION.

Como siempre sucede con las complejas técnicas financieras, resulta bastante difícil articular una definición clara y precisa. Sin embargo, aparece como una constante el hecho de que esta actividad, en cualquiera de sus formas, hace referencia a deudas surgidas como consecuencia del intercambio comercial entre empresas, específicamente a las surgidas de la prestación de bienes y servicios. Excluye, asimismo las deudas entre particulares, las derivadas de las operaciones de préstamo y de cualquier otra deuda, fuera de personas que sean prestatario y cliente.

La necesidad de recurrir a un tercero que pueda afrontar y neutralizar ese riesgo; desligar a la empresa de la pesada carga de cobranza, mediante el pago de una comisión, que aunque gravosa, asegurará cobrar el importe de las facturas transmitidas a ese tercero, y aceptadas por éste, en algunos casos lograr anticipos para algunos créditos otorgados a sus deudores, se logran de esta manera tres objetivos básicos: la seguridad en la financiación, economía en los costos, y la transformación de la cartera de deudores en activo líquido, que permitirán al empresario concentrar sus esfuerzos en producir y vender más.

En resumen, la operación de factoraje concierne a recibos, refiriéndose a la compra por parte de una **SOCIEDAD DE FACTORAJE FINANCIERO**, de los recibos de su cliente. Algunos autores han tratado de definir el factoraje conforme a su naturaleza jurídica, de acuerdo con nuestra tradición jurídica y con nuestros principios doctrinarios.

En la literatura norteamericana, Phelps propone definirlo así: " El **FACTORAJE** moderno es un convenio continuo, mediante el cual una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de

su cliente y compra sus facturas en el momento que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de impago.

Como consecuencia de estas relaciones la sociedad de *factoraje* asume otras obligaciones (generalmente de naturaleza financiera o documental) en favor de sus clientes. Así pues, la Cámara Nacional de Instituciones Financieras, en Francia, ha definido al **FACTORAJE** como: " la operación que consiste en una transferencia de deuda comercial de su titular a una empresa de factoraje financiero, quien se encarga de cobrarla y que garantiza el buen resultado de la operación, incluso en caso de morosidad momentánea o permanente del deudor, a cambio de la percepción de sus gastos de intervención.

El maestro Saúl A. Argeri, dice que el **FACTORAJE** es " el contrato mediante el cual una empresa especializada, denominada factor, presta un servicio de colaboración (asistencia técnica y financiera) a otra empresa comercial o industrial, obligándose la primera, mediante un precio en el que se computa el costo (*latu sensu*) de prestación del servicio, a adquirir una determinada masa de créditos que tuviera la otra por su actividad empresarial en relación a terceros y durante un lapso determinado".¹⁶

Por su parte Etcheverry, nos dice que: " Mediante el **CONTRATO DE FACTORAJE** con el productor, cliente o proveedor, la sociedad de factoraje se encarga del cobro de los créditos de su cliente, comprando sus facturas y sin posibilidad de recurso contra él en caso de impago, que lo lleva en determinadas oportunidades a diluir su riesgo contratando un seguro de crédito que lo cubra. Presta además una serie de servicios, reuniendo en ella las funciones de una compañía de seguros, un informante de estadísticas industriales y comerciales, un analista económico de estudio de mercado, y un servicio jurídico-contable eficiente. La prestación de estos servicios no es nueva en la práctica comercial; la novedad es que sea una misma empresa quien los presta en forma organizada".¹⁷

Giorgana Frutos, dice que "esta operación de factoraje operó en nuestro país como una forma de eludir la Ley de Instituciones de Crédito, ya que el factor se obliga a gestionar el cobro de los créditos del cliente (industrial o comercialmente que acuden a sus servicios y organización administrativa), anticipándole dicho cobro mediante descuento sobre facturas y otros documentos de crédito que aquél le

¹⁶ - ARGERI, SAUL A., "Contrato de Factoring", Editorial Comisión, I.L., Buenos Aires Argentina, 1978, pág. 125.

¹⁷ - ETCHEVERRY, ANIBAL, "Derecho Comercial y Económico, Contratos, Parte Especial", Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1991, pág. 176.

entregue, generalmente garantizando el factor, el resultado del cobro. Por su parte, el cliente se obliga a observar las instrucciones del factor en cuanto a clientes con quienes puede contratar, según la calificación de aquél; condiciones de pago concedidas y formalización de facturas y otros documentos y especialmente se obliga a pagarle una comisión. Así que compraban las facturas a una empresa, o mejor dicho, adquirían los derechos de cobro de sus clientes, en la inteligencia de que, la propia cedente otorgaba a la cesionaria su garantía solidaria con el deudor y la adquirente no tenía compromiso de concurrir a la cobranza con este último".¹⁸

EL FACTORAJE, según Bauche Garcíadiego en su libro de Operaciones Bancarias, "es una cesión onerosa de derechos netos de crédito a cargo de terceros, en que el cesionario anticipa al cedente el importe de los créditos, menos una comisión estipulada, y el cedente le garantiza la existencia y legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de los deudores; pudiendo complementar con anticipos sobre mercancías una apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaria sobre la materia prima y los productos elaborados".¹⁹

Creo que la anterior definición es buena si se trata del factoraje sin recurso, el cual se analizará posteriormente, pero es limitante para la operación en general. El autor citado, al pretender establecer la naturaleza jurídica del factoraje, dice que ésta "consiste fundamentalmente, en una prestación de servicios con responsabilidad, y sólo en forma complementaria, aunque casi en forma invariable, lleva acabo otras funciones auxiliares".²⁰

No comparto su opinión, ya que hace mención a servicios que no forzosamente se prestan en el factoraje y que, por lo tanto, no pueden ser utilizados para señalar su naturaleza jurídica.

Montilla Martínez, por su parte, toma en cuenta para elaborar su definición, los tres aspectos que según él, conforman su naturaleza moderna: lo financiero, lo contable y lo administrativo. Conforme a estos tres aspectos, define al **FACTORAJE** a través del contrato, "como el acuerdo por medio del cual el la empresa de factoraje 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 compraventa de mercancías o derivadas de servicios, sin recurso por pérdidas, y ofreciendo además a su usuario, otras

¹⁸ - GIORGIANA FRIJOS, VICTOR MANUEL, "Curso de Derecho Bancario y Financiero" Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1984, Pág. 11, 12.

¹⁹ - BAUCHE GARCÍADIEGO, MARIO, "Operaciones Bancarias", Editorial Porrúa, S.A., México, 1990, pág. 28.

²⁰ - *Ibidem*, pág. 28.

operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera. Ofrece servicios de crédito garantizando y financia capital de trabajo que se cubre con cuentas por cobrar o sobre inventarios".²¹

En relación a esta definición cabe hacer el mismo comentario que a la de Bauche Garciadiego, pues al igual que el autor antes citado, hace referencia a obligaciones y elementos que no siempre se presentan en la operación. Además, define al contrato y no a ésta.

Haciendo referencia a elementos únicamente jurídicos y considerando que la operación de factoraje comprende, con diversas modalidades, la adquisición de créditos contra terceros, operación que, de acuerdo con los usos mercantiles, constituye la adquisición a descuento de documentos y cuentas por cobrar, y se define como:

La venta de cuentas documentadas de un comerciante a una empresa de factoraje financiero, a un precio a descuento, en virtud de la cual, la empresa de factoraje financiero puede o no asumir el riesgo del incumplimiento por parte del deudor de la obligación contenida en el documento. Este documento vendido y celebrado mediante un contrato de factoraje financiero, junto con la certificación contable, hecha por el contador de la empresa de factoraje, constituyen título ejecutivo.

En este sentido opina Barrero Sthal, al definirla como la adquisición habitual de títulos de crédito o documentos que evidencian obligaciones o créditos a cargo de comerciantes, que permite a los acreedores originales de dichos títulos o créditos, el convertirlos en anticipos en efectivo.

El **FACTORAJE** como técnica financiera puede ser definido : como la cesión onerosa de derechos de crédito que hace el cliente (cedente), a la **Sociedad de Factoraje** (cesionaria), por la cual el cliente tiene derecho a recibir el precio de los documentos cedidos en un plazo contractualmente determinado y menor al vencimiento natural de las cuentas o anticipos sobre el precio de dicha operación, menos una comisión previamente estipulada, asumiendo o no la empresa de factoraje el riesgo del no pago, pudiendo complementar dicha operación con servicios auxiliares administrativos y contables. Como se puede observar el factoraje tiene un claro y marcado contenido económico y financiero. Lo anterior se manifiesta, en el financiamiento de las ventas, en cuanto que la empresa usuaria o factorada tiene la posibilidad de que sus ventas a crédito se conviertan de pago inmediato mediante el precio que les paga la sociedad de factoraje al adquirir los créditos provenientes de aquéllas.

²¹ - MONTILLA MARTINEZ, JESUS. "El Factoraje Dentro del Marco Tradicional del Crédito en México", Revista Jurídica de la Universidad Iberoamericana, No. 13, Tomo II, México 1981. Pág. 684

Por su parte, nuestro sistema legal, ha regulado al propio factoraje, dentro del capítulo de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, fueron creadas las EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, y así la propia ley define al **FACTORAJE FINANCIERO**, en su artículo 45-A, como: "**Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes: 1.- Celebrar CONTRATOS DE 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 créditos relacionados a proceduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo**".

Nos sigue diciendo la misma ley, antes citada, en su artículo 45-B, que "por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente en la forma y fecha en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes: Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero".

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

Como se puede observar, la propia ley tiene bien definida la operación del factoraje, y existe alguna relación con las definiciones que nos proporcionan los autores antes citados, en la que se habla de transmisión, cesión de derechos de créditos que las empresas usuarias dan a la empresa de factoraje, para que ésta, no cobre, sino para que le de crédito a sus clientes antes del vencimiento de las facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, y así las empresas usuarias o industriales puedan salir adelante y no se retarde la producción de éstas.

Ahora bien, habiendo hecho referencia al descuento, en la definición a que se hizo mención en páginas anteriores, considero adecuado señalar, lo que se entiende por éste. No obstante que la doctrina ha considerado al descuento como un préstamo y, en ocasiones, como una operación especial de crédito, en mi opinión la figura aplicable al caso es la enajenación. Por lo tanto, en virtud del descuento, el cliente transfiere al factoraje la propiedad de los derechos de crédito, documentados en facturas, contrarecibos, títulos de créditos y de otras cuentas por cobrar a cambio de un precio cierto y en dinero. Las únicas prestaciones que implica el descuento, entonces, es la transmisión de la propiedad de los documentos (enajenación) y el pago de un precio. En este contexto, la tasa de descuento no es más que el mecanismo utilizado por las partes para fijar el precio de la operación.

Por último, y atendiendo que a lo largo de este trabajo, se hará en múltiples ocasiones referencia al término de empresa de factoraje financiero, me referiré a aquella persona moral que desempeña la actividad financiera del factoraje entendiendo ésta como aquella actividad por medio de la cual los clientes, sean personas físicas o morales pero que se dediquen a actividades empresariales, realicen mediante contrato la transmisión de los derechos de crédito relacionados con proveeduría de bienes o servicios, con la empresa de factoraje financiero, para que ésta les dé liquidez y les abra una cuenta de crédito en alguna Institución Bancaria que desee la empresa de factoraje financiero. Respecto a los riesgos de cobro o insolvencia de los deudores, esto se estudiará más adelante.

2.2. PRINCIPIOS.

En el FACTORAJE siempre están presentes tres principios básicos, que son los siguientes:

PRINCIPIO DE GLOBALIDAD.

En virtud de este principio, el contrato de factoraje debe comprender toda la facturación del cliente. Por supuesto que, siempre caben limitaciones a dicho principio, de acuerdo con criterios objetivos, tales como:

Canales (distribuidores, mayoristas, minoristas).

Actividades (según se incluyan una o varias de las dimensiones, sectores o productos de la actividad del cliente.

Distribucion geográfica.

PRINCIPIO DE EXCLUSIVIDAD.

Ello implica que el cliente, durante el periodo de vigencia del contrato con la empresa de factoraje financiero, no puede mantener al mismo tiempo relaciones de esta naturaleza con otras empresas de factoraje financiero.

PRINCIPIO DE BUENA FE.

Es evidente que estas relaciones exigen y requieren una buena fe entre las partes, que se manifiesta en la cooperación y confianza mutua. Por una parte, al prestar la empresa de factoraje financiero un servicio tan importante al cliente, una mala gestión de aquél influirá decisivamente en las ventas del cliente. Por otra parte, el cliente debe siempre garantizar la vigencia, legitimidad y validez de los créditos.

2.3. NATURALEZA JURÍDICA.

Desde un punto de vista jurídico, el factoraje se instrumenta y formaliza como una transmisión de los derechos de crédito. Sin embargo, toda transmisión tiene una causa, a saber, una donación, una expropiación, una compraventa, etc. En el caso del factoraje, concurren una serie de peculiaridades, que nos permiten concluir que es un contrato de compraventa de cuentas por cobrar, al que se le aplican todos los principios de los contratos.

Las cuentas por cobrar que tiene un comerciante, son derechos a su favor, que por derivar de operaciones entre comerciantes, y el cual uno de ellos sería la empresa de factoraje financiero, se encuentran regulados por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, como una operación auxiliar del crédito, entendiéndose como ésta la compraventa habitual y profesional de divisas, como lo señala la ley, en este caso se trata de los derechos de crédito adquiridos por la empresa de factoraje. Ahora bien, dentro de las operaciones que realice la empresa de factoraje financiero, serán supletorias de la Ley antes citada, las leyes mercantiles, los usos mercantiles imperantes entre las organizaciones auxiliares del crédito y el derecho común.

Al habitar el artículo 15-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito de que la empresa de factoraje financiero adquiere derechos de crédito, lo hace mediante una compraventa. Ahora bien, en virtud de lo anterior, debemos acudir al Código Civil para el Distrito Federal a fin de determinar lo que éste entiende por compraventa. Así, el artículo 2248 de este Código establece que habrá compraventa " cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero".

En todas las modalidades del factoraje, tal y como se verá posteriormente, el cliente se obliga a transferir la propiedad de sus derechos derivados de créditos otorgados a otros comerciantes, obligándose por su parte, la empresa de factoraje financiero, a pagar un precio determinado, ya sea, en moneda nacional o extranjera.

Así pues, la adquisición de títulos de crédito, facturas, contrarrecibos y otras cuentas por cobrar, integrantes de la cartera de clientes de empresas de factoraje financiero, corresponden a una compraventa, es decir, a la entrega de las facturas, contrarrecibos, títulos de crédito y otras cuentas por cobrar contra el pago de un precio determinado y en dinero (cantidad que el factoraje paga por las cuentas), el cual se determina aplicando una tasa de descuento.

No obsta a lo anterior el hecho de que, la adquisición de las cuentas por cobrar, se haga con un descuento que se calcula en términos financieros, sobre el monto de la cuenta y el tiempo por transcurrir para su vencimiento; pues desde el punto de vista legal este mecanismo fijado, por las partes, únicamente implica la forma de determinación del precio en la compraventa.

Como consecuencia de lo antes señalado, las operaciones de adquisiciones de títulos de crédito y otras cuentas por cobrar, están reglamentadas y quedan sujetas a las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el capítulo III bis relativo a las empresas de factoraje financiero; y en lo que ésta Ley fuese omisa, por aplicación supletoria, será por la legislación mercantil, los usos mercantiles de las organizaciones auxiliares del crédito y por el Código Civil. Cuando los documentos que adquiere la empresa de factoraje financiero son, además, títulos de crédito, también resulta aplicable la Ley de Títulos en lo que se refiere a la transmisión mediante endoso de los mismos.

Cuando las cuentas constinuyen facturas, contrarrecibos o otros documentos que no son títulos de crédito, entonces serán aplicables las disposiciones del Código de Comercio relativas a cesión de derechos, concretamente en el artículo 389. Este artículo establece que los créditos mercantiles que no

sean al portador, o endosables se transferirán por medio de una cesión. Tanto en el caso del endoso, como en el de la cesión, estamos frente a figuras legales para la transmisión de los documentos, a través de las cuales el vendedor cumple con su obligación de entregar la cosa vendida.

Transmitidos los derechos de crédito, la empresa de factoraje será la única facultada para ejercer los derechos derivados de la operación de factoraje, ejercitando su derecho de crédito en nombre propio y se puede pactar que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; o bien, que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Como se puede observar, la operación del factoraje financiero tiene una regulación específica en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el capítulo III bis, por la cual su finalidad es apoyar la actividad crediticia del país y que las empresas usuarias tengan mejores oportunidades, en cuanto a su naturaleza jurídica, se puede observar que es una operación mercantil porque es realizada entre comerciantes, es un acto de comercio.

2.4. CREDITOS QUE PUEDEN SER OBJETO DEL FACTORAJE.

Ahora que se tiene un concepto del factoraje y su naturaleza jurídica, vamos hacer mención a la práctica comercial y al otorgamiento de crédito entre comerciantes. Pero antes de hablar de los créditos que pueden ser objeto del factoraje, se hablará de lo que se ha considerado por crédito, por algunos autores.

Se dice con mucha frecuencia que el dicho de " don Fulano es digno de todo crédito", lo cual significa que esa persona no acostumbra decir mentiras. También se oye a menudo la expresión " don Perengano tiene muy buen crédito comercial", lo que significa que esa persona es muy cumplida en el pago de sus deudas. También se usan frases como estas: " use su crédito en la tienda La Polar"; o bien, " al comprar en Sears no traiga dinero te damos crédito"; todo lo cual quiere decir que en esas tiendas no es necesario pagar de contado la mercancía que se compra, sino que " se fia " al comprador, el cual pagará lo comprado en fecha posterior, o bien en abonos mensuales.

El Diccionario de la Lengua Española dice que crédito viene del latín. "*credium* Derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero. Apoyo, abono, comprobación. Reputación, fama, autoridad. Tómase por lo común en buena parte. Situación económica o condiciones morales que facultan a una empresa o entidad para obtener de otra fondos o mercancías. Opinión que goza una persona de que cumplirá puntualmente los compromisos que contraiga; etc.". Como se puede observar es de especial importancia para el tema del presente capítulo conocer la institución jurídica del crédito, puesto que, hoy por hoy nuestro sistema financiero y bancario viven y se nutren de él, y es un elemento muy importante para la actividad económica, financiera y productiva del país.

En la Enciclopedia Jurídica Omeba, se anota que "el préstamo equivale a empréstito, y que técnicamente en Derecho se utiliza la voz préstamo con sentido de funcionalidad para referirse a los diversos negocios que son del resorte de esa actividad".²²

El Diccionario de la Lengua Española, dice:

"Préstamo: (De prestar) El dinero que el Estado o una corporación toma de los particulares con una garantía, empréstito. El dinero o valor que toma un particular para devolverlo, etc".

"Prestar: (Del latín *prestare*.) Entregar a uno dinero u otra cosa para que por algún tiempo tenga el uso de ella, con la obligación de restituir igual cantidad o la misma cosa, etc."

Como podemos observar, implícitamente se está aludiendo a la entrega de una cosa por una persona física o moral a otra, para que ésta última se aproveche del bien, debiendo hacer una restitución de él, pero no por ello podemos decir que crédito y préstamo son sinónimos, sino que el primero es especie del segundo, ya que la entrega y restitución de un bien pueden tener, y de hecho lo tienen, origen y consecuencias jurídicas diferentes, como es el caso del arrendamiento, del comodato, del fideicomiso y del mutuo. En todos ellos, se da por supuesta la entrega de un bien y su restitución, pero los efectos jurídicos de cada uno de los contratos son diversos, en la inteligencia de que en todos podemos hablar de un préstamo.

La doctrina distingue claramente entre el préstamo de uso y de consumo. En el primero, la cosa se entrega con la intención de que quien la recibe se sirva de ella para su goce y disfrute, debiendo restituir el mismo bien a su propietario, de tal suerte que ese bien no sale de la esfera patrimonial de su

²² - "BIBLIOGRAFICA OMEBA", Tomo XXIII, Buenos Aires, Argentina. 1967. Pág. 34

propietario. Por el otro lado, en el préstamo de consumo, los bienes salen de la esfera patrimonial de su dueño, de tal forma que el prestatario puede disponer de ellos como mejor le convenga o bien aplicarlos según el fin contratado, con la obligación de restituir otros tantos de la misma naturaleza y especie (que pueden ser los mismos bienes prestados). La diferencia no está en la intención de las partes, sino en la forma de servirse del bien prestado.

Encontramos, pues, que el préstamo puede ser con la obligación de restituir el mismo bien, sin que medie contraprestación, como es el caso del comodato, o bien cubriendo algún beneficio al propietario, como sucede en el arrendamiento: o, puede prestarse una cosa con tal de que restituya otra de la misma naturaleza y especie, sin que medie necesariamente una contraprestación o con ella, como es el caso del mutuo con o sin interés.

El maestro Luis Muñóz, dice, que "en el derecho Romano el mutuo era gratuito, la entrega y la restitución lo caracterizaban plenamente, pues la eventual promesa de contraprestación no era otra cosa que la stipulatio usurae que se añadía al negocio de préstamo".²³

Por su parte, el tratadista, Gilberto Moreno Castañeda, nos dice que "la acepción más usual de la palabra crédito es aquella que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones, por la firmeza en la realización de los propósitos a sí misma impuestos. Pero la connotación se estrecha cuando se aplica al campo de las relaciones jurídicas, y se dice entonces que media el crédito cuando en un contrato bilateral se difiere, en beneficio de una de las partes, el cumplimiento de la obligación".²⁴

Existen numerosas definiciones de la palabra crédito, que han sido dadas por economistas de todos los tiempos. Para J. Stuart Mill "el crédito es el permiso de utilizar el capital de las otras personas en provecho propio; según MacLeod el crédito es un derecho a actuar; Roscoe Turner, el crédito es, simplemente, una promesa de pagar en dinero; para Federico Von Kleinwächter el crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída. Por su parte el tratadista Octavio Hernández, indica que las definiciones apuntadas son bastantes para dar por sí mismas un concepto general de lo que es el crédito, pero que desde el punto de vista de la lógica son incorrectos, por deficiencia o por exceso en sus elementos. Este autor lo define

²³ .- MUÑOZ, LUIS "Derecho Mercantil", Tomo III, Editorial Cárdenas Editor y Distribuidor, México, 1974. Pág. 476.

²⁴ .- MORENO CASTAÑEDA, GILBERTO, "Tratado de Derecho Mercantil", Editorial Porrúa, S.A., México, 1983. Pág. 173.

como "Institución económico jurídica en cuya virtud una persona entrega a otra un bien presente a cambio de la promesa de que se le entregará al vencimiento de la obligación, otro bien o su equivalente".²⁵

En efecto, el maestro Octavio Hernández, habla de los elementos de promesa y vencimiento y de que le sea entregado el bien dado; No obstante, en el arrendamiento existe una entrega de una cosa, también la obligación de devolverla, es más, en el plazo pactado debe cubrirse el precio de la renta; pero el arrendatario no deviene propietario del bien que recibe, sino que debe devolver el propio bien en el tiempo estipulado; es el plazo una prestación continuada; se está ante la presencia de una obligación de tracto sucesivo. La obligación del acreditado consiste en la simple devolución del bien. En cambio, si consideramos el mutuo, como préstamo que es, existe la entrega de una cosa, también la obligación de devolverla en el plazo pactado más el interés, en su caso; sólo que aquí no se trata de una simple devolución del bien prestado, sino de una auténtica restitución, toda vez que debe haber enajenación del bien del deudor al acreedor, como en principio la hubo del acreedor al deudor.

El doctor Raymond Kent, nos dice que "el crédito puede ser definido como el derecho a recibir pago o la obligación de hacer pago al ser requerido o en algún tiempo futuro sobre la transferencia inmediata de bienes. Indica que, como la etimología del término lo implica (credere), el crédito se basa en la fe y confianza que el acreedor tiene en la habilidad y voluntad del deudor de cumplir su promesa de pago. En una transacción crediticia, el derecho a recibir pago y la obligación de hacer el pago se originan al mismo tiempo; en efecto, las dos frases simplemente describen la transacción de dos puntos respectivos de vista: del acreedor y del deudor. El acreedor obtiene un derecho a recibir el pago de los bienes que él da, y el deudor incurre en obligación de hacer el pago al obtener los mismos bienes".²⁶

Joaquín Rodríguez, nos dice que "la operación de crédito se caracteriza por implicar una transmisión actual de la propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después por el deudor. Indica que cualquiera que sea la operación de crédito que consideremos, encontraremos en ella indefectiblemente los rasgos mencionados: plazo, confianza en la capacidad de contratación y transmisión actual de dominio a cambio de una contraprestación diferida. Apunta que el plazo es un dato esencial en la operación de crédito, pero aun cuando toda la operación de crédito es una operación a término, no toda operación a término es operación de crédito. La confianza, es otro elemento de las operaciones de crédito, ya que se requiere normalmente que el acreedor tenga confianza en la

²⁵ - HERNANDEZ, OCTAVIO A. "Derecho Mercantil", Editorial Haría, México 1989, pag. 22

²⁶ - KENT, RAYMOND P. "Money and Banking", Editorial U.N.D., U.S.A. 1986, pag. 91.

capacidad y en la voluntad del cumplimiento de su deudor. Pero, este elemento de confianza también existe en operaciones que no son de crédito, como ocurre en el mandato, con la prenda, con la comisión, con el arrendamiento, con el comodato, o con otra serie de operaciones jurídicas en las que la confianza es un elemento calificador. Incluso podría decirse que, no siempre la operación de crédito implica confianza, ya que aquella puede resultar impuesta por otra operación previa o principal, sin que el acreedor merezca confianza alguna al deudor o incluso, en una operación directa de crédito, puede faltar toda confianza y sólo realizarse en atención a las garantías de cumplimiento, ajeno por completo a la confianza que el deudor puede inspirar. Así pues, Rodríguez, concluye que la nota típica de la operación de crédito, que se encuentra en todas y cada una de las que considera como tales la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y en todas las demás leyes que regulan operaciones de crédito, y que deben considerarse de la misma naturaleza, consiste en la transmisión actual de la propiedad por el acreedor en favor del deudor para que la contrapartida del deudor al acreedor, se efectúe posteriormente".²⁷

Rodríguez agrega que el maestro Moreno Castañeda, "al circunscribir más la connotación de la palabra crédito dentro de la esfera de las relaciones bancarias nos lo define como: Institución social por la cual los promotores de empresas tienen acceso, en forma temporal y mediante una retribución que se llama interés, a la riqueza capitalizada por el conglomerado social. Debemos entender, que el fundamento del pago de un interés o beneficio para el prestamista radica en el aliciente como retribución implícita a los factores de la producción; de esta suerte un tercero puede usar de un capital (en sentido económico) que le permitirá crear riqueza que de otro modo no tendría, a cambio de que quien le concede los bienes, por abstenerse de ellos durante un tiempo, obtenga un beneficio".²⁸

El maestro Garrigues, dice que "ciertas definiciones atienden a la etimología credere, que significa creer, tener confianza, como se ha visto con los demás autores, . Desde el punto del dador del crédito, éste consiste en la confianza que una persona tiene en el cumplimiento de la promesa dada por otro, es decir, en que ese otro (tomador del crédito) pueda y quiera realizar una prestación. Indica, que desde el punto de vista jurídico, la voluntad consiste en devenir acreedor de una obligación aplazada; es decir, la voluntad de realizar anticipadamente una prestación y ser acreedor del equivalente económico. El elemento característico reside en la transmisión actual de la propiedad de una cosa del acreedor, quedando diferida la contrapartida económica. Se produce, por tanto, una pausa entre el ejercicio del derecho por parte del acreedor y el cumplimiento de la obligación por parte del deudor. En el patrimonio

²⁷ .- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN, "Operaciones Bancarias", Editorial Porrúa, S.A., México 1991, pág. 14 a 16.

²⁸ .- Ibidem, pág. 16.

capacidad y en la voluntad del cumplimiento de su deudor. Pero, este elemento de confianza también existe en operaciones que no son de crédito, como ocurre en el mandato, con la prenda, con la comisión, con el arrendamiento, con el comodato, o con otra serie de operaciones jurídicas en las que la confianza es un elemento calificador. Incluso podría decirse que, no siempre la operación de crédito implica confianza, ya que aquella puede resultar impuesta por otra operación previa o principal, sin que el acreedor merezca confianza alguna al deudor o incluso, en una operación directa de crédito, puede faltar toda confianza y sólo realizarse en atención a las garantías de cumplimiento, ajeno por completo a la confianza que el deudor puede inspirar. Así pues, Rodríguez, concluye que la nota típica de la operación de crédito, que se encuentra en todas y cada una de las que considera como tales la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y en todas las demás leyes que regulan operaciones de crédito, y que deben considerarse de la misma naturaleza, consiste en la transmisión actual de la propiedad por el acreedor en favor del deudor para que la contrapartida del deudor al acreedor, se efectúe posteriormente”.²⁷

Rodríguez agrega que el maestro Moreno Castañeda, “al circunscribir más la connotación de la palabra crédito dentro de la esfera de las relaciones bancarias nos lo define como: Institución social por la cual los promotores de empresas tienen acceso, en forma temporal y mediante una retribución que se llama interés, a la riqueza capitalizada por el conglomerado social. Debemos entender, que el fundamento del pago de un interés o beneficio para el prestamista radica en el aliciente como retribución implícita a los factores de la producción; de esta suerte un tercero puede usar de un capital (en sentido económico) que le permitirá crear riqueza que de otro modo no tendría, a cambio de que quien le concede los bienes, por abstenerse de ellos durante un tiempo, obtenga un beneficio”.²⁸

El maestro Garrigues, dice que “ciertas definiciones atienden a la etimología credere, que significa creer, tener confianza, como se ha visto con los demás autores, . Desde el punto del dador del crédito, éste consiste en la confianza que una persona tiene en el cumplimiento de la promesa dada por otro, es decir, en que ese otro (tomador del crédito) pueda y quiera realizar una prestación. Indica, que desde el punto de vista jurídico, la voluntad consiste en devenir acreedor de una obligación aplazada; es decir, la voluntad de realizar anticipadamente una prestación y ser acreedor del equivalente económico. El elemento característico reside en la transmisión actual de la propiedad de una cosa del acreedor, quedando diferida la contrapartida económica. Se produce, por tanto, una pausa entre el ejercicio del derecho por parte del acreedor y el cumplimiento de la obligación por parte del deudor. En el patrimonio

27.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN, “Operaciones Bancarias”, Editorial Porrúa, S.A., México 1991, pág. 14 a 16.

28.- *Ibidem*, pág. 16.

del acreduado entra una cosa con carácter definitivo, y al propio tiempo nace una obligación de cumplimiento diferido. El interés aparece entonces como precio del tiempo".²⁹

Ahora bien, la función del crédito juega un papel muy importante en la actualidad, porque si bien es cierto, que la función del dinero es agilizar el cambio, y acelerar el proceso económico, de manera que éste en el mundo moderno no es sólo de productos acabados, pues cómo podría pagar el patrón el sueldo a sus obreros? Estos últimos, tal vez estén dispuestos a recibir algunos de los artículos que produce la fábrica, pues de otra manera invertirían una gran cantidad de tiempo buscando quien tuviese necesidades opuestas para efectuar un trueque. Sin embargo, el dinero supera las dificultades del trueque por que sirve como un medio general de cambio o como instrumento de pago. Y para obtener una rápida liquidez, es necesario que las pequeñas y medianas empresas, y tal vez las grandes empresas, así como las personas físicas, recurran a la operación del crédito, mediante las diversas modalidades de éste, como lo es mediante tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente, créditos de habilitación y avío, créditos documentarios, créditos hipotecarios, arrendamientos financieros, préstamos quirografarios, créditos agropecuarios, y por supuesto las operaciones de factoraje financiero, etc

Quien recibe dinero a cambio de algo, debe quedar conforme, o mejor dicho, satisfecho con ello, bajo la base que otro, a su vez, aceptará ese dinero en cambio de otra cosa. Por lo común el dinero que tiene aceptación general, es el de curso legal, o sea, es reconocido, emitido y garantizado por el Estado, pero ello no es necesariamente forzoso. Cuando algo llega a servir como un medio de cambio de aceptación general, lo natural es que exprese valores, que se hagan contratos con ello y que se emplee para llevar cuentas en términos de compra. Esto representa la ventaja de poder fijar un precio a todas las cosas, es decir, un valor en términos de dinero, y no tener un valor por separado de cada cosa que pudiese cambiarse; lo que permite al dinero que, como medida de valor, facilite enormemente el cálculo económico. Para finalidades de cálculo, se denomina unidad de cuenta a la unidad monetaria.

Históricamente se puede distinguir al dinero en tres momentos:

1.- El dinero-mercancía: en el que el medio de cambio es un producto específico (como lo fue el cacao entre los aztecas).

²⁹ .- GARRIGUES, JOAQUÍN, "Contratos Bancarios", Editorial Porrúa, S.A., México 1989, pág. 35.

2.- El dinero-papel: en el cual la medida de cambio y de valor se presenta con un billete. El dinero, como tal, se puede adquirir.

3.- El dinero bancario: que son todos esos documentos que, a su vez, representan al dinero y que la gente los acepta generalmente en sus transacciones. Tal es el caso de los cheques. También se puede incluir a las tarjetas de crédito. Podemos incluir dentro de esta clase a los títulos de crédito, que si bien no es un dinero bancario participan de las características de representación del dinero propiamente dicho.

Los contratos en los que se incluyen préstamos, generalmente se hacen en términos de dinero, y esto es así porque la gente cree que el valor del dinero no tiene grandes posibilidades de cambiar mucho durante el plazo del contrato, pues si tal es su temor, entonces los contratos se formulan en base a otra cosa, o se abstiene de efectuarlos a largo plazo. Si la esperanza de que el valor del dinero permanezca estable, los préstamos y otros contratos a largo plazo se harán en mayor escala.

Reitero que el dinero es la corriente vital del sistema económico del país, y que gracias a éste sistema se ha alcanzado el desarrollo de la sociedad a base de la increíble especialización del trabajo, que permite a la gente cambiar dinero por satisfactores. Pero esto no es lo único que facilita el dinero, también permite el ahorro y la inversión. Como medio de cambio y a través del crédito, éste acerca el dinero a los capitales de las empresas, para una mejor competitividad.

El crédito favorece la producción, ya que aumenta los factores de la misma, allegando los medios a quien no los tiene; también favorece la venta de los productos, permitiendo su consumo a quien le falta capacidad real y momentánea de riqueza. El crédito actúa en los precios, aumentándolos en forma directa por incidir en los costos de producción al cubrir el beneficio que estima el acreditante; e indirectamente los aumenta, también, al disminuir el valor adquisitivo de la moneda durante el plazo que tarda en concluirse la operación de crédito, toda vez que acrece el conjunto de signos monetarios existentes en el mercado.

El crédito se divide, para tener una mejor visión de como se puede clasificar de acuerdo a las personas y garantías, en los siguientes cuatro puntos de vista:

1.- Según el sujeto que lo otorga:

a) Crédito Privado.

b) Crédito Público.

2.- El crédito según el plazo que debe pagarse:

a) A corto plazo.

b) A mediano plazo.

c) A largo plazo.

3.- Según la garantía que asegura el crédito:

a) Personal o quirografario: unilateral o bilateral

b) Crédito real: Pignoraticio, hipotecario, fiduciario.

4.- Según su destino:

a) Productivo: De explotación o circulante, de renta, de posesión o fijo.

b) De consumo o doméstico.

Los créditos que nos interesan en el desarrollo de este trabajo son créditos para la producción y que pueden ser garantizados con mercancías, o bien con bienes del deudor, es decir, la empresa usuaria de garantías para la operación del contrato de factoraje financiero, y además que también quede obligado el cliente junto con el deudor, como quedará explicado en líneas más adelante

Casi cualquier negocio de venta de bienes o prestación de servicios al sector empresarial, más que a individuos, necesitará ofrecer créditos a sus clientes. El crédito comercial es otorgado en reconocimiento al hecho de que la empresa compradora requerirá de tiempo para convertirlo o incorporar el producto en otro producto terminado que venderá a sus clientes. Alternativamente, el crédito comercial es una parte esencial del financiamiento para hacer posible la elaboración de productos y su venta al público.

Lo normal es que, si el pago se hace con anterioridad a la fecha de vencimiento acordada, el deudor recibe un descuento y por lo tanto paga menos del total señalado. Sin embargo, si paga tarde, no paga más. Este es el incentivo financiero para pagar antes. Como resultado de lo anterior surgieron dos anomalías que perjudicaban a quienes otorgaban crédito en operaciones comerciales. La primera fue que aquellos negocios que no tenían efectivo y requerían de préstamos de algún tipo, preferían no pagar en tiempo, y ganar los intereses que no pagaban por el crédito otorgado. La segunda es que el crédito comercial es difícil de administrar y de contabilizar, sobre todo por la incertidumbre de cuándo se cobra.

Así pues el simple otorgamiento del crédito implica un riesgo, aun cuando exista un contrato válido bajo el cual el deudor se obligue a pagar por los bienes o servicios recibidos en plazo no mayor al señalado. En resumen, el crédito se convierte en una amenaza para un negocio por su riesgo, por su control, y por la complicación que genera para poder llevar la contabilidad del negocio.

Aun cuando, en principio no existe una limitación cuantitativa de los créditos susceptibles de factoraje, si pueden establecerse los perfiles y características que se adaptan mejor a esta actividad. Los créditos que en su momento pueden ser objeto de la operación del factoraje son los que se refieren a que no se encuentren vencidos y que estén documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento y que estén constituidos a favor del cliente de sus proveedores de bienes o servicios o de ambos, y además que sean:

- Créditos a corto plazo.
- Créditos que tengan su causa en la venta y suministro de mercancías.
- Las mercancías vendidas no deben ser productos perecederos.
- Las ventas deben tener un carácter de frecuente repetición.
- Créditos de pequeña y mediana empresa, que cuentan con capacidad de mercado, pero que su solvencia les impide autofinanciarse u obtener los recursos financieros necesarios por los canales tradicionales.

2.5 MODALIDADES

Las modalidades del factoraje no han sido creadas en forma arbitraria, a través de disposiciones, sino en reconocimiento a las necesidades tanto de la empresa de factoraje, como del cliente. Existen múltiples clasificaciones acerca de las modalidades del factoraje. Las principales son las siguientes:

A) Por la obligatoriedad para las partes de transmitir y adquirir las cuentas por cobrar

Forzoso.- Esta modalidad se presenta en aquellos contratos en los que la empresa de factoraje financiero se obliga a adquirir todas las cuentas que su cliente le presente y cuando el cliente debe ceder al factor todos sus créditos derivados de su operación cotidiana. Sin embargo, puede limitarse a ciertos clientes, líneas de producción, áreas geográficas, etc.

Voluntario.- Cuando la empresa de factoraje financiero se reserva la facultad de adquirir el crédito y el cliente, la facultad de transmitirlo.

B) Por la responsabilidad en la asunción del riesgo.

Con recurso.- En este supuesto, la empresa de factoraje financiero no asume el riesgo de insolvencia de los deudores del cliente. En caso de impago por los deudores, el cliente reintegrará a la empresa de factoraje financiero el importe de los créditos cedidos, tal y como lo dispone el artículo 45-B fracción I y II y como ya se ha hecho mención anteriormente, de que el cliente puede o no quedar obligado con el deudor al pago puntual de los derechos de créditos transmitidos.

Así pues, en esta modalidad el cliente se responsabiliza y se obliga a garantizar tanto la existencia y legitimidad de los derechos de créditos transmitidos al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, como del pago de los compradores, substituyéndose en caso de que éstos no puedan pagar. Debe tenerse presente, que si el impago se produce como consecuencia de una incidencia en la mercancía, la empresa de factoraje financiero queda al margen; es decir, la cobertura del riesgo se refiere a insolvencia y morosidad. El factoraje con recurso es similar al descuento comercial, dado que la empresa de factoraje financiero revertirá sobre el cliente las deudas impagadas.

Sin recurso.- Esta modalidad, el factorante asume el riesgo de la insolvencia de los deudores del cliente. Ello quiere decir que llegado el vencimiento de los créditos transmitidos, la empresa de factoraje

obligada a satisfacer al cliente el importe de tales créditos, con independencia de que sus deudores hayan o no pagado. Como puede observarse, el término recurso se utiliza para hacer referencia a la posibilidad o imposibilidad de repercutir al cliente el eventual impago del deudor, como consecuencia de la operación de factoraje, lo cual implica la asunción del riesgo por parte de la sociedad de factoraje financiero.

C) Por la notificación, en : Con notificación y Sin notificación.

Con Notificación.- Este supuesto significa que, una vez llevada a cabo la transmisión de derechos, si los documentos no constituyen título de crédito, ésta será notificada al deudor en los términos del artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, para que le surta efectos y el pago lo haga a la empresa de factoraje financiero. La notificación de la transmisión de los derechos de crédito será por cuenta de la empresa de factoraje financiero.

Sin Notificación.- En ocasiones, la transmisión de los derechos de crédito no se notifica al deudor, surtiendo efectos únicamente entre las partes, es decir, entre el cliente y la empresa de factoraje financiero. Este supuesto, se encuentra muy relacionado con el factoraje de cobro delegado que analizaremos posteriormente.

La notificación de la transmisión de derechos es fundamental para la eficacia de la transmisión de tales derechos frente a terceros. Su omisión no nulifica la operación del factoraje, pero la hace ineficaz frente a los deudores de las cuentas transmitidas. En este caso, el deudor se liberará pagando al acreedor original; por su parte el cliente entregará a la empresa de factoraje financiero las cantidades cobradas, una vez que las haya recibido.

Analizaremos este supuesto más detalladamente, ya que diversas personas consideran que, a través de éste, el factoraje está otorgando crédito a sus clientes, quienes obtienen recursos sin entregar los documentos; sin embargo, debe tenerse presente que la compraventa se ha perfeccionado, y únicamente se ha designado al cliente como depositario, otorgándole una comisión mercantil para el cobro de las cantidades adeudadas. Considero que no existe impedimento legal para que la empresa de factoraje financiero, designe a los clientes depositarios de las cuentas por cobrar adquiridas; pero al hacerlo asume, desde luego, un riesgo adicional puesto que pierde el control material de dichas cuentas por cobrar.

En estos casos es conveniente anotar en los documentos en los que constan los créditos transmitidos (sean títulos de crédito, facturas, contrarrecibos) las transmisiones respectivas (endosos). El no hacerlo podría llegar a complicar, en diversos supuestos, por ejemplo una quiebra de los clientes, la identificación de los créditos transmitidos y la posibilidad de hacer valer la operación de factoraje frente a terceros u otros acreedores, por ejemplo.

Legalmente es posible que la empresa de factoraje financiero dé a terceros los tramites y gestiones de cobranza, mediante reglas de carácter general que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La posible insolvencia del cliente, en esta modalidad, puede representar un alto riesgo, ya que el cliente al tener materialmente las mercancías, la posición de la empresa de factoraje financiero sería muy difícil para poder reclamar frente a los demás acreedores sus derechos sobre su cliente. Como lo anterior implica un riesgo adicional al natural, en estos supuestos el cliente puede otorgar una garantía especial.

Cabe mencionar que, a la luz de la Legislación Bancaria, en aquellos casos en los que la empresa de factoraje financiero adquiere los recursos para el desarrollo de sus actividades, a través de operaciones pasivas con Instituciones de Crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública, entre otras, algunos estiman que estamos frente a una simulación de actos, ya que obtiene préstamos de otras personas, en la cual el factorante actúa como un intermediario. Sin embargo, no es así, porque quienes compren esos títulos de crédito emitidos por la empresa de factoraje, en un momento dado pueden llegar a ser accionistas de dicha factorante, o tener una inversión la cual reditúe ganancias por las emisiones compradas, y por ende el factorante pueda realizar su objeto social.

Aún cuando no es el objetivo del presente trabajo profundizar sobre la captación de recursos por parte de la empresa de factoraje, considero importante señalar, que si bien, algunas personas creen que en caso de que la empresa de factoraje llegase a captar recursos del público mediante los diversos instrumentos financieros, se podría considerar que la actividad se ubica en el supuesto de ser un intermediario financiero de los recursos que obtiene; existen medios técnicos y legales suficientes para evitar el encuadramiento. Sin embargo, la propia ley en el renglón dentro de las operaciones que puede realizar la empresa de factoraje financiero es obtener préstamos y créditos, ya sea, de Instituciones de crédito o suscribiendo títulos de crédito para su colocación pública, de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 45-A Fracciones II y III.

Si ha surgido esta modalidad, se debe a que las sociedades de crédito no están agotando la demanda crediticia del país, y a que las pequeñas y medianas industrias no están teniendo acceso al crédito bancario. Si esta modalidad del factoraje permite la rápida circulación de recursos de unidades con excedentes a otras con déficit, satisfaciendo las necesidades de crédito y permitiendo la producción de bienes y servicios, pues esta promoviendo los fines del sistema financiero nacional y, por ende, conyuvando al logro de beneficios sociales.

D) En cuanto al plazo para pagar el precio de los documentos, el factoraje se clasifica en:

Factoraje con vencimiento fijo, factoraje con vencimiento no fijo, al contado y al vencimiento.

Factoraje con vencimiento fijo.- Se puede establecer que un día al mes se pagarán todas las cuentas adquiridas por la empresa de factoraje financiero durante ese mes, independientemente de que hayan o no vencido.

Factoraje con vencimiento no fijo.- Es la transmisión de cuentas por cobrar, documentadas, que genera un negocio o industria en el curso normal de sus operaciones, con el compromiso de la empresa de factoraje financiero de liquidar el precio pactado una vez que haya recibido el importe de cada una.

Al contado.- Cuando la empresa de factoraje financiero paga el precio de las facturas y documentos por cobrar, al momento de celebrarse la transmisión de los derechos de crédito.

Al vencimiento.- En esta modalidad, la empresa de factoraje financiero paga cada crédito transmitido conforme recibe su pago, siendo útil en la medida en la que la empresa de factoraje financiero se ahorra los gastos derivados de la cobranza

E) Según quien realice el cobro de las cuentas por cobrar se divide en: Factoraje con cobranza delegada y sin cobranza delegada.

Factoraje con cobranza delegada.- En este supuesto, íntimamente relacionado con el factoraje sin notificación, era el cliente quien se encargaba de llevar a cabo el cobro de aquellos créditos que había transmitido a la empresa de factoraje financiero.

Factoraje sin cobranza delegada - En esta modalidad es la empresa de factoraje quien lleva a cabo el cobro de los créditos que le han sido transmitidos o vendidos, y esto es con reglas que fije la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante terceros ajenos a la empresa y al cliente; es decir en la práctica los asuntos de cobranza o cartera vencida se turnan a despachos de abogados externos para su recuperación, ya sea por la vía extrajudicial o judicialmente; en este último caso demandando en juicio ejecutivo mercantil.

F) Con aforo o sin aforo.

Esta modalidad hace referencia a la posibilidad que tiene el cliente, cuyo factoraje se celebró con pago al vencimiento, de recibir prepagos; es decir, de disponer de ciertas cantidades a cuenta del precio que debe pagar la empresa de factoraje financiero.

En realidad todas las modalidades pueden combinarse en un contrato de factoraje financiero, mientras no sean incompatibles, a excepción de del factoraje con cobranza delegada, ya que no está autorizada por la ley. Tal sería el caso de un factoraje con pago al contado y aforo o un factoraje sin cobranza delegada y sin notificación.

El maestro Montilla Martínez, clasifica al factoraje para efectos financieros en dos modalidades:

- "El llamado factoraje de crédito y/o servicios, con riesgo en las cuentas por cobrar para el usuario.
- El factoraje de cesión de crédito y/o servicios, donde la empresa de factoraje financiero corre con el riesgo si las cuentas no son cubiertas".³⁰

Desde un punto de vista administrativo y contable, los clasifica en:

- "Factoraje standard que, además de financiamiento, otorga servicios varios, tales como auxilio contable, cobranzas, análisis de créditos y protección de los mismos, modalidad que se puede combinar con cualquiera de las de alcance financiero señaladas. Esta modalidad implica adelantos sobre cobros.
- El factoraje de crédito garantizado, figura parecida a un seguro, que cobra el riesgo de la no cobranza y que, por supuesto, se complementa con servicios adicionales.

³⁰ - MONTILLA MARTINEZ, JESUS. Op. Cit., pág. 689.

- Vendría siendo un amalgama de los dos anteriores, con la participación de una institución de crédito que sería la que facilitara los recursos.
- Derivada del factoraje standard, es decir, adelantos sobre cuentas por cobrar y también, en casos específicos, un exceso de anticipo garantizado por inventarios, con o sin servicios contables y/o administrativos adicionales”.³¹

Como se puede observar, hay diferentes tipos de modalidades, mediante los cuales las empresas usuarias pueden pactar con la empresa de factoraje financiero los contratos que mejor les convengan, sobre todo, la empresa de factoraje financiero trata de cuidar mucho su imagen y por ende vigila que sus clientes sean solventes y además los créditos factorados deben ser existentes. Esto es, la empresa de factoraje financiero se compromete a estudiar y analizar detalladamente la cartera de ventas a crédito de la empresa usuaria o cliente, así como los documentos comerciales y los derechos que sean consecuencia o se deriven de dichas ventas a crédito.

Dentro de estas modalidades, la empresa de factoraje financiero entre otras puede estipularse que al momento de formalizarse los contratos definitivos de factoraje ésta se obliga a pagar a la empresa usuaria el importe total de los documentos y los derechos que decida adquirir menos el 30%, importe que quedará como concepto de garantía o aforo, el cual será devuelto al porcentaje de garantía de recuperación que se establezca en el contrato de factoraje una vez en que todos los documentos y/o derechos que integren cada operación hayan sido pagados totalmente por el deudor. Estos tipos de modalidades, los encontraremos y se estudiarán más adelante en el próximo capítulo dentro de la forma de cómo opera el factoraje.

2.6. USUARIOS.

Dentro de la operación del factoraje financiero las personas, quienes pueden ser clientes de la Empresa de Factoraje Financiero, y que en este capítulo vamos a estudiar, que se trata de los USUARIOS del factoraje financiero, siendo que en esta época en la que estamos viviendo se procura darle financiamiento a las personas, tanto físicas como morales, ésta operación de crédito sólo toma en

³¹ - Ibidem, pág. 689.

- Vendría siendo un amalgama de los dos anteriores, con la participación de una institución de crédito que sería la que facilitara los recursos.
- Derivada del factoraje standard, es decir, adelantos sobre cuentas por cobrar y también, en casos específicos, un exceso de anticipo garantizado por inventarios, con o sin servicios contables y/o administrativos adicionales".³¹

Como se puede observar, hay diferentes tipos de modalidades, mediante los cuales las empresas usuarias pueden pactar con la empresa de factoraje financiero los contratos que mejor les convengan, sobre todo, la empresa de factoraje financiero trata de cuidar mucho su imagen y por ende vigila que sus clientes sean solventes y además los créditos factorados deben ser existentes. Esto es, la empresa de factoraje financiero se compromete a estudiar y analizar detalladamente la cartera de ventas a crédito de la empresa usuaria o cliente, así como los documentos comerciales y los derechos que sean consecuencia o se deriven de dichas ventas a crédito.

Dentro de estas modalidades, la empresa de factoraje financiero entre otras puede estipularse que al momento de formalizarse los contratos definitivos de factoraje ésta se obliga a pagar a la empresa usuaria el importe total de los documentos y los derechos que decida adquirir menos el 30%, importe que quedará como concepto de garantía o aforo, el cual será devuelto al porcentaje de garantía de recuperación que se establezca en el contrato de factoraje una vez en que todos los documentos y/o derechos que integren cada operación hayan sido pagados totalmente por el deudor. Estos tipos de modalidades, los encontraremos y se estudiarán más adelante en el próximo capítulo dentro de la forma de cómo opera el factoraje.

2.6. USUARIOS.

Dentro de la operación del factoraje financiero las personas, quienes pueden ser clientes de la Empresa de Factoraje Financiero, y que en este capítulo vamos a estudiar, que se trata de los USUARIOS del factoraje financiero, siendo que en esta época en la que estamos viviendo se procura darle financiamiento a las personas, tanto físicas como morales, ésta operación de crédito sólo toma en

³¹ - *Ibidem*, pág. 689.

cuenta a un segmento de los industriales y comerciantes del país: éstos son parte, únicamente, de los dedicados a la industria de la transformación y al comercio de mayoreo.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en su artículo 45-A nos apunta que los usuarios del factoraje o clientes serán **personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales**. Las personas morales, claro está, son las empresas o fábricas constituidas como Sociedades Mercantiles, pero que se dediquen a actividades empresariales.

Para entender un poco mejor que se concibe por empresa, hablaremos que, la teoría de la empresa es una de las cuestiones fundamentales del derecho mercantil contemporáneo y que éste nace debido a los comerciantes, en el medioevo, que en la Revolución Francesa pretenden se estructure el derecho comercial. Con esto no se quiere decir que el derecho mercantil no es, exclusivamente, el derecho de las empresas, sino que es también el derecho de otras instituciones como las Sociedades Mercantiles, los actos de comercio, entre otras tantas distintas de la empresa.

En el derecho Alemán la empresa es concebida *"como actividad del empresario, como conjunto de bienes patrimoniales al servicio de la actividad empresarial, o como comunidad de trabajo que se realiza en el seno de la empresa, entre el empresario y sus auxiliares"*.³²

Como se puede observar, esta definición que menciona Broseta Pont, no contiene clara descripción de que se entiende por empresa, por lo que existe una confusión conceptual de este tratadista y de otros tantos que mencionaremos como son: Para Mossa, *la empresa es "un organismo de capital, trabajo y fuentes naturales"*. Para Ferrara, es *"organización de personas y bienes para el ejercicio de una actividad productiva cuyo riesgo soporta el empresario"*. Para Ghiron, es *"el conjunto de los que trabajan, de los cuales, como jefe, forma parte"*. Para Garrigues, es *"un conjunto organizado de actividades industriales, de bienes patrimoniales y de relaciones materiales de valor económico"*. Para Uria, es *"el ejercicio profesional de una actividad económica organizada con la finalidad de actuar en el mercado de bienes o servicios"*. Para Escarra, *"la noción de empresa se liga fundamentalmente a la noción de profesión comercial"*. Para Ripert *la confunde con la explotación comercial*. Para Barrera Graf, es *"la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o el intercambio de bienes o de servicios para el mercado"*. Para Vivante, *"es un organismo económico que bajo su propio riesgo, recoge y pone en actuación sistemáticamente los elementos necesarios para obtener un*

³² - BROSETA PONT, MANUEL. *La Empresa y el Derecho Mercantil*, Editorial Porrúa, S. A., México 1970, pág. 73

*producto destinado al cambio". Para Lordi, "es toda actividad económica coordinada, con capitales fijos y circulantes, como mano de obra y con trabajo intelectual, para el logro del fin de lucro que ella se propone".*³³

De las anteriores definiciones que nos proporcionan algunos tratadistas, nos enseña que la empresa se concibe por los mercantilistas, sea como actividad, sea como organización de diversos elementos destinados al tráfico comercial, sea como negociación mercantil; la misma legislación mercantil, concretamente en el Código de Comercio nos señala de empresas, en su artículo 75, y que son actos, de modo general, realizados por empresas, ya en su constitución, ya en su funcionamiento o explotación.

Desde un punto de vista económico, *la empresa es la organización que tiene como función coordinar los factores económicos de la producción: la naturaleza, el capital y el trabajo; con miras a satisfacer las necesidades del consumo, es decir para llenar una función de interposición en la circulación de las riquezas.* Esta definición desde el punto de vista económico es bastante aceptable porque en ella intervienen los elementos importantes de la economía y que son capital, trabajo y materia prima, sin las cuales sería imposible que existiese las empresas que intervienen en la vida diaria del sistema económico del país.

Desde el punto de vista jurídico, la definición más aceptable por los tratadistas y a la cual me apego, la empresa, en general, *es una universalidad de hecho, constituida por un conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, coordinado para la producción o intercambio de bienes y servicios destinados al mercado general*".³⁴ No se creó necesario que el fin de lucro sea un elemento integrante de la empresa comercial ya que tendrán este carácter aún aquellas organizaciones no lucrativas, como lo son CONASUPO, FERROCARRILES NACIONALES, etc.

Por otra parte, como los usuarios deben ser personas morales que se dediquen a actividades empresariales de proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, existen empresas de abastecimiento y suministros y que no es más que la provisión generalmente periódica, de víveres, forrajes, municiones, material sanitario, servicios, aguas, etc., por lo que toca al suministro su esencia es el servicio prestado por la empresa de un modo seguro y cierto y en las condiciones estipuladas, de cosas y efectos que se tienen ya o que se van a adquirir posteriormente por ella a fin de cumplir con sus compromisos. Las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados, son las que tienen por objeto la construcción

³³ - CERVANTES AHUMADA RAUL, "Derecho Mercantil", Editorial Herrero, S.A., México 1982, pág. 493.

³⁴ - *Ibidem*, pág. 495.

de determinadas obras, la demolición y transformación de inmuebles, la construcción de edificios, carreteras, etc. éstas empresas tienen el carácter de mercantiles aun cuando el organizador de los factores económicos de la producción, no ministre los materiales propios para la obra, pues bastará el lucro que obtiene con su interposición, mediante el uso de su maquinaria y útiles, para darle aspecto mercantil a su actividad.

Las empresas de fábricas y de manufacturas, tienen por objeto una labor de transformación de materias primas, ya en estado natural o trabajadas, para ponerlas en condición de ser aprovechadas en el consumo y en esto consiste la labor de interposición del empresario, que no realizan, por ejemplo, el obrero que vende su trabajo, ni el artesano que compra artículos para enajenarlos después de la ejecución del trabajo que los transforma. Las empresas de transporte de personas o cosas por tierra o agua, son las que se organizan con el fin de transportar personas o mercaderías de un lugar a otro, ya sea por tierra, mar o aire y por cualquier procedimiento de locomoción. Las empresas de espectáculos públicos, son las que tienen por objeto divertir al público con representaciones teatrales, corridas de toros, cines, circos, casinos, conciertos, recitales, etc., a cambio de una remuneración y organizan así el trabajo ajeno y a veces también el capital ajeno.

Las empresas de librería tienen por objeto la divulgación y suscripción de obras y publicaciones periódicas, así como ser comisionistas de casa editoras o depositarias de obras para su venta al público y para ser devueltas a su propietario, al cabo de un cierto tiempo, cuando no se realiza esa venta. Las empresas editoriales tienen por objeto publicar y difundir producciones del espíritu, adquirir los derechos exclusivos del autor, mediante un contrato llamado de edición, que es un contrato sui géneris o especial, que no es, ni una venta de obras, ni un arrendamiento del derecho exclusivo a publicar dichas obras. Por medio de ese contrato de edición un autor de una obra científica o literaria o simplemente artística, se obliga con su editor y éste se compromete a publicarla y propagarla entre el público por medio de la escritura, dibujo, imprenta, pintura, grabado o litografía.

Todas y cada una de estos tipos de empresas que enumera nuestro Código de Comercio en su artículo 75, están dedicadas a la realización de bienes y servicios y proveería de éstos y por lo tanto pueden llevar a cabo una operación de factoraje financiero, para poder tener una mejor liquidez y productividad en su trabajo y por ende poder competir con diversas industrias y empresa comerciales, para una mejor economía del país.

Por lo que ve a las personas físicas que se dediquen a actividades empresariales, también pueden llevar a cabo la operación del factoraje financiero, y que serían los comerciantes y que para adquirir tal calidad, las personas físicas deben llenar ciertos requisitos de capacidad y de ejercicio de cierta actividad, unida al cumplimiento de determinadas obligaciones profesionales y que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria, y a lo cual quiere decir que la actividad del comerciante es por su esencia una actividad de intercambio con propósito de especulación o de lucro, que es lo que constituye el comercio y esta actividad debe ser sistematizada, permanente o durable, para adquirir su carácter típico mercantil.

Los usuarios ideales del factoraje serán:

- Negocios dedicados a la actividad detallista.
- Todos aquéllos que no vendan sus mercancías en efectivo.
- Los que no tengan a su favor un seguro al crédito por ellos otorgado.
- Preferencialmente, aquéllos que vendiendo a crédito, no den plazos largos.
- Los que no dependan de clientes únicos.
- Pequeñas y medianas empresas

Hay empresas de factoraje financiero que, dentro de sus estrictas políticas de riesgo mínimo, están asegurando el crédito que otorgan, contratando costosos seguros de crédito, mismo que sólo podrían justificarse con ventas muy altas, no necesariamente de volumen.

Por supuesto, que la figura del factoraje financiero es tan versátil que si bien en este apartado se ha hablado, en forma enunciativa, de los usuarios que podrían ser ideales para el factoraje financiero, existe la posibilidad de que incluso las empresas dedicadas a otorgar prestación de servicios, también pueden ser sujetos en un contrato de esta naturaleza tal y como lo señala la propia ley, y por lo tanto abre las puertas a las empresas fabriles, de bienes y servicios, para aquéllas que necesiten de esta operación acudir a una Empresa de Factoraje Financiero.

Los servicios del factoraje financiero constituyen una alternativa muy útil para que las empresas usuarias, en base a las cuentas por cobrar que generan, puedan obtener rápidamente los financiamientos que requieran para el desarrollo de sus operaciones. En algunos casos puede ser el único medio viable para que ciertas empresas usuarias tengan acceso a recursos a corto plazo para la adquisición de inventarios y el financiamiento de su capital de trabajo. El factoraje financiero, representa, para muchos, una gran gama de negocios, incluso, puede suponer la protección del negocio contra importantes pérdidas, pero principalmente representa el medio de financiamiento de un negocio en crecimiento, mediante la determinación de un precio cierto de las cuentas por ventas y los créditos otorgados.

Aun cuando su principal ventaja es la financiera, ella no es la única razón por la cual un comerciante deba contratar con una empresa de factoraje financiero; el usuario del factoraje financiero puede redondear positivamente su operación de captación de recursos para su capital de trabajo, con ventajas que propician minimización de gastos y ahorro considerable.

Los servicios de la empresa de factoraje financiero tienen por objeto, además del financiamiento, liberar a las empresas productoras y a los suministradores de los problemas que plantea el cobro de las facturas, de los riesgos de la insolvencia y los problemas administrativos derivados de la necesidad de investigar la solvencia de la clientela y de llevar una contabilidad especializada, problemática aun más compleja en el caso de ventas internacionales; de esta manera se propicia una alta movilización de la cartera de las empresas, se simplifica su contabilidad y se le permite dedicarse a actividades de producción y comercialización llegándose a sustituir, en algunos casos a los departamentos de crédito y cobranzas de algunas de ellas, y las cuales estudiaremos en los próximos capítulos su forma de operar del factoraje financiero y el riesgo que puede existir para ésta.

CAPITULO III

EL CONTRATO DE FACTORAJE

3.1. EL CONTRATO DE FACTORAJE

- a) Clasificación del contrato
- b) Contenido obligacional
- c) Modalidades del contrato

3.2. MECANICA OPERATIVA DEL FACTORAJE

- a) Inicio y conclusión
- b) Riesgo para la sociedad de factoraje

CAPITULO III

EL CONTRATO DE FACTORAJE

3.1. EL CONTRATO DE FACTORAJE.

La operación del factoraje financiero, como cualquier operación bancaria y financiera , requiere que sea materializada mediante un contrato, ya que es una actividad de naturaleza mercantil y debe encuadrarse dentro de los contratos mercantiles. En el contrato de factoraje financiero intervienen tres personas: el cliente o empresa usuaria fabricante, el deudor que es el comprador del cliente y la empresa de factoraje financiero. Firmando este contrato, el cliente transmite todos o algunos de los créditos sobre sus compradores, a la empresa de factoraje financiero, quien deberá cubrir o no el posible riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

Por su parte el maestro Etcheverry, nos dice que "tres son lo sujetos intervinientes en la operación comercial del factoraje. El Factoreado, cliente o proveedor, es la persona física o jurídica que cede la cartera de créditos de su cliente a la empresa de factoraje financiero, asumiendo en su caso, según la modalidad que adopte la operación, obteniendo por su parte la liquidación de esos créditos generalmente al contado. El Factor, sociedad financiera-banco, adquirente o cesionario de los créditos de su cliente, que ofrece un servicio de financiamiento, al adelantar el monto de las facturas antes del vencimiento, o bien en el momento en que éste se cumple, asumiendo en ambos casos el riesgo de la cobranza. El Deudor del empresario-factorado, que es quien compra los productos o servicios a éste plazo; tiene primordial relevancia su solvencia económica para que el crédito sea aprobado por el factor".³⁵

³⁵ ., ETCHEVERRY. ANUAL. Op. Cit., pág. 182

Del anterior comentario de Etcheverry, podemos decir que es acertado, en cierta forma, su concepto de los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje financiero, ya que no estoy de acuerdo al utilizar la palabra de "Factor" para determinar a la Sociedad de Factoraje Financiero quien presta sus servicios de financiamiento, porque el factor es un dependiente del comerciante que tiene la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos, por lo que se tiene un marcado concepto de lo que es el factor en nuestra legislación y que quedó tratado en el capítulo primero del presente trabajo.

Lo correcto sería que a la Empresa de Factoraje Financiero la determinara como tal o como "Factorante", como lo hacen otros autores y que veremos en los próximos párrafos.

El maestro Bauche, nos dice que "en el factoraje aparecen diversos elementos personales, el Factorado normalmente el vendedor de mercancías o prestador de servicios, quien establece condiciones de crédito con sus compradores o adquirentes y al realizarse esta operación es acreedor de sus compradores, y desde luego emite facturas de venta que documentan a la misma a crédito y a plazos. La otra figura es el Factorante, quien : Otorga crédito contra la entrega de las facturas, existen también ocasiones en que un factorante requiere a otro factorante para realizar una segunda cesión, convirtiéndose entonces en factorado, en ese caso se habla de refactoraje".³⁶

Creo que estos elementos que usa el maestro Bauche, son elementos personales, acertados del contrato de factoraje y que además agregaremos al deudor. El concepto del contrato de factoraje financiero debe determinarse en función del contenido obligacional a establecerse entre las partes contratantes, y no en función del origen de los créditos obtenidos por el cliente. Además desde el punto de vista legal, y dentro de una sana técnica jurídica, considero necesario distinguir entre el factoraje financiero como contrato y el factoraje financiero como actividad.

En el contrato de factoraje financiero se deben establecer los derechos y obligaciones que surgen entre las partes. En la operación deben señalarse las obligaciones de las personas que se dedican profesionalmente a prestar estos servicios.

³⁶ - BAUCHE GARCIA DIEGO, MARIO. *Op. Cit.*, pág. 737.

La relación jurídica del factoraje deriva, en principio, de un acuerdo de voluntades, por lo cual es contractual, implicando por ende elementos de existencia y requisitos de validez, así como formalidades y posibles modalidades.

Cuando se habla de un acuerdo de voluntades, se debe señalar los elementos personales, o lo que sería lo mismo, los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje financiero

En el contrato de factoraje financiero, los sujetos son:

- **FACTORANTE O EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO:** Persona moral que presta los servicios de factoraje y que serán organizaciones auxiliares del crédito con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para poder operar como tales, tal y como ha sido definido.

- **FACTORADO, CLIENTE O USUARIO:** Persona física o moral que se dedique a actividades empresariales relacionados con proveeduría de bienes y servicios o de ambos que contrata los servicios del factorante.

Sin ser parte del contrato, pero como sujeto sobre el cual se generan efectos derivados del mismo, está el **DEUDOR**, persona física o moral a quien se le otorgó un crédito para adquirir mercancías o servicios del factorado, y quien se encuentra obligado a pagarlas.

En cuanto al objeto, debemos distinguir entre el objeto directo y el indirecto del contrato de factoraje. El objeto directo del contrato de factoraje es crear o transmitir derechos y obligaciones. El objeto indirecto es dar, hacer o no hacer.

“No es unánime la doctrina en conceptualizar el objeto de los contratos; parte de ella identifica el objeto con el contenido del negocio o del contrato, distinguiéndolo del objeto de la obligación. Para algunos autores, como Pacchioni, las cosas no constituyen jamás el objeto directo de un contrato, sino solamente de una prestación que, a su vez, es ella misma objeto de una obligación creada por el contrato”.³⁷

Al principio de este capítulo, se definió a la operación de factoraje financiero, como la venta de cuentas documentadas de un comerciante a un factorante a un precio a descuento, en virtud de la cual el

³⁷ - ETCHIEVERRY, ANIBAL. *Op. Cit.*, pág. 183.

comprador puede o no asumir el riesgo del incumplimiento por parte del deudor de la obligación contenida en el documento.

Así mismo, al analizar su naturaleza jurídica, se vio que en todas las modalidades del factoraje financiero, el factorado se obliga a transferir la propiedad de sus derechos derivados de créditos otorgados a otros comerciantes. Por su parte, el factorante se obliga a pagar un precio cierto y en dinero, correspondiendo a una compraventa, claro está que esto se da previamente después de un análisis del factorante para determinar si lleva a cabo la operación del factoraje financiero con el factorado o cliente.

El maestro Etcheverry, nos dice que, según en el derecho Argentino, "el objeto en el contrato de factoraje financiero es un doble dar y hacer de ambas partes. El factoreado debe ceder los créditos seleccionados y pagar una comisión y/o interés pactados. La empresa de factoraje financiero, su objeto es, financiar las facturas cedidas, abonando el monto convenido, y a prestar los servicios de asesoramiento, estudio de mercado, selección de clientela, servicios que también asumirá el factorado en algunos casos, por el deber de colaboración que le compete".³⁸

Siguiendo los principios generales, "el objeto debe ser idóneo, es decir, posible, lícito, determinable, con valor patrimonial; puede ser existente o prever su existencia en el futuro; así suele mencionarse en el contrato de factoraje financiero que su objeto, dice Etcheverry, es el pago anticipado y cobro de las deudas del proveedor sobre sus compradores, que existan a la fecha, y hasta el plazo de duración del contrato".³⁹

Como se puede observar, el objeto del contrato de factoraje, en términos del artículo 45-A fracción I y 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, es un dar; a saber, la traslación de dominio de cosa cierta, tanto de los derechos de crédito transmitidos, como el precio cierto y en dinero.

Sin embargo, conjuntamente, existe la posibilidad de que el factorante se obligue a prestar servicios de administración de cartera, en cuyo caso se está frente a una obligación de hacer, esto, claro está de que no se trata que sea el objeto principal del contrato de factoraje. El hecho de que el factorante lleve a cabo el cobro de la cartera, no constituye la prestación de un servicio, debido a que una vez enajenadas las cuentas por cobrar, el factorante no actúa como un agente del factorado, sino como el acreedor principal.

³⁸ - *Ibidem*, pág. 183.

³⁹ - *Ibidem*, pág. 183.

La venta de los recibos del factorado provee al factorante, de una manera clara e inequívoca, de un título completo para reclamar las cantidades adeudadas al factorado y al cliente de este.

Por otra parte y continuando dentro de la teoría general de las obligaciones, cabe señalar que la obligación a su vez tiene un objeto directo e indirecto. El objeto directo de la obligación coincide con el objeto indirecto del contrato de factoraje financiero, es decir, con el dar, hacer o no hacer. El objeto indirecto de la obligación, son, en los términos del artículo 1824 del Código Civil, las cosas que el obligado debe dar y el hecho que el obligado debe hacer o no hacer. En este caso, el objeto indirecto de la obligación derivada del contrato del factoraje financiero, es la cuenta por cobrar documentada, sea en títulos de crédito, facturas, contrarecibos, etc., y las sumas de dinero.

En razón de lo anterior, y toda vez que se ha mencionado quiénes son los sujetos y cuál es el objeto del contrato de factoraje financiero, podemos decir que en el contrato de factoraje financiero, un sujeto denominado FACTORANTE, se obliga a adquirir derechos de crédito, pagar un precio determinable a descuento y comisiones pactadas, a otra parte denominada FACTORADO, quien a su vez transmite la propiedad de esos derechos de crédito que tiene en contra de terceros o clientes del factorado, que han sido estudiados previamente y posteriormente aceptados por el factorante.

A esto se puede agregar, en ocasiones, las obligaciones adicionales que se pacten en los contratos de promesa de factoraje financiero y después ratificadas en el contrato definitivo de contrato de factoraje financiero, que pueda asumir el factorante o factorado en relación a la prestación de servicios, tales como asesoría, administración, etc.

a) CLASIFICACION DEL CONTRATO.- Como toda figura jurídica, los contratos deben ser clasificados de acuerdo a la naturaleza que guarden. El contrato jurídico del factoraje financiero es un contrato de naturaleza mercantil y por lo tanto debe encuadrarse dentro de los contratos financieros.

Las características principales del contrato de factoraje financiero son las siguientes:

Consensual Porque es un contrato que se perfecciona con el consentimiento del factorado y factorante, para llevar a cabo la operación del factoraje se requiere la voluntad de las partes que en él intervienen dando una su consentimiento, en adquirir los derechos de crédito que previamente haya seleccionado el factorante, y por otra parte se requiere la voluntad del factorado para querer transmitir los derechos de crédito que tenga a su favor.

Bilateral. Porque cada una de las partes se hacen prometer una contra-prestación, es decir, el factorante se compromete a adquirir y pagar un precio por los derechos de crédito que el factorado se obliga a transmitir y a garantizar que sean créditos legítimos y existentes.

Oneroso. Porque hay provechos y gravámenes recíprocos.

No formal. Pues la ley no le pone una forma determinada mediante la cual deba celebrarse el contrato. Sin embargo, la práctica, por ser un contrato financiero, lo hace por escrito encuadrándolo dentro de las hipótesis que marca la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Nominado. Pues existe un capítulo específico donde se regula la operación del factoraje y que corresponde al capítulo III BIS de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

De tracto sucesivo. El financiamiento y el resto del servicio que se presta como consecuencia de este contrato, hacen que esté destinado a producir efectos durante un lapso más o menos prolongado. Las partes, que tienen intereses convergentes, deben prestarse la mayor colaboración, en especial en cuanto hace a facilitar el asesoramiento técnico, jurídico y contable, que determinará en gran medida el éxito de esta práctica comercial.

Comutativo. Las ventajas que surgen para ambas partes son ciertas desde el momento en que se formaliza el contrato; no certeza numérica en las ventajas ni en las obligaciones asumidas, pero sí conocimiento de la importancia económica que el negocio representa para ellas.

Por su parte el maestro Etcheverry, nos habla de otras clasificaciones del contrato de factoraje como lo son:

“Contrato de Empresa. Celebrados en masa por sociedades dedicadas a la actividad financiera, en el que se determinan las condiciones generales a las que se someterán las operaciones individuales.

Contrato de Exclusividad. Donde el empresario se obliga a transmitir a un mismo factorante la masa de créditos que tiene con su clientela sin perjuicio del derecho que asiste a éste de seleccionarlos. Se incluye generalmente la cláusula de globalidad, que beneficia a ambas partes, hace más flexible y

eficiente el manejo de todas las cuentas comerciales del cliente y contribuyente a la dispersión del riesgo asumido por el factorante"⁴⁰

Estas formas de clasificación que nos presenta el maestro Etcheverry, no las encontramos reguladas dentro de nuestro sistema jurídico, debido a que forman parte de la legislación extranjera; no obstante esas variantes que nos presenta se pueden dar dentro de las diversas modalidades que se presentan en los contratos de factoraje financiero y de acuerdo a las prácticas financieras.

b) CONTENIDO OBLIGACIONAL.- El contrato de factoraje financiero contiene una serie de derechos y obligaciones, que es necesario analizar, como todo contrato, debiéndose distinguir las de cada parte, es decir, las del factorante y factorado.

PARA EL FACTORANTE:

- La primera, fundamental y única que se presenta en todas las modalidades, es el pago del precio por los créditos que le hayan sido transmitidos, en la forma y plazos en la que se hubiere pactado, entregándole en el momento del abono una relación por duplicado de los créditos objeto del factoraje. El cliente le devolverá debidamente firmado un duplicado donde expresa su conformidad.
- Poner en conocimiento del cliente, con antelación suficiente la viabilidad de los derechos de crédito que pueden ser adquiridos, previa autorización del comité de crédito, hecho sobre un estudio de análisis y manifestándole el monto de cuentas por cobrar operadas y aprobadas.
- Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores cuando los créditos hayan sido aprobados previamente por él; no hay en estos casos recurso contra el factorado; la insolvencia debe ser imputable al deudor.
- Anticipar el pago de cantidades al cliente, en los términos y cuantías acordadas, lo cual se realiza generalmente a través de un convenio previo de cuenta bancaria, en el que se registran todas las deudas y créditos que se produzcan.
- Efectuar el cobro de las deudas con corrección comercial; es importante el trato personal que le otorgue al deudor, recomendación que hace el proveedor con especial énfasis, para conservar las buenas relaciones con sus compradores.

⁴⁰ - *Ibidem*, pág. 181, 182.

Pues de otra manera no podría exigir el pago al cliente por incumplimiento del deudor. Esta obligación no se presentará si se trata de factoraje con cobranza delegada.

- En ocasiones, notificar al deudor la transmisión de los créditos al factorante.
- Cuando así se pacte, llevar la contabilidad de todos los créditos que le hayan sido transmitidos, y remitir al factorado la información y extractos acordados, en los plazos establecidos.
- Remitir periódicamente al factorado el estado de su cuenta corriente con el detalle de los movimientos del período.

Los Derechos del Factorante son:

- Investigar, comprobar y, en su caso, aprobar los créditos del factorado con sus compradores, que desee adquirir.
- "Retirar en cualquier momento su aprobación a una operación previamente aceptada, respetando las operaciones en curso con ese comprador, hasta el importe de las mercaderías llegadas a destino y recibidas por éste.
- Cobrar la retribución que hubiere pactado, integrada por la comisión y los intereses.
- Retener, cuando efectúa el pago al factorado de los créditos transmitidos, un porcentaje que servirá como garantía frente a reclamaciones por cantidad, calidad, tipo o clase de mercaderías entregadas, que pudiera hacer el comprador. Ello sin perjuicio de poder pactar la no asunción de este riesgo. Luego practicará periódicamente liquidación de esta cuenta de reserva.
- Pedir al cliente que llene una solicitud de línea de crédito donde se acreditarán y debitarán los importes que resulten del negocio del factoraje financiero.
- Requerir información contable de los deudores al proveedor; como también la facultad de revisar los estados contables del factorado".⁴¹

⁴¹ - *Ibidem*, pág. 188.

PARA EL FACTORADO

- La primera y fundamental es la de transmitir la propiedad de los derechos de créditos objeto del contrato de factoraje y que sean aprobados por el factorante, con los derechos accesorios que los acompañan. Existe la posibilidad de que sean todos los derivados de sus actividades o que se establezca la cláusula denominada de exclusividad, y no se afecte a todos los créditos, sino únicamente a los procedentes de un determinado cliente, rama de producción, etc. Si las deudas se representan en facturas, éstas deberán ser transmitidas dentro de un plazo, que generalmente es de treinta días, como máximo, desde la fecha de su creación. En la mayoría de los contratos se incluye otra cláusula que es importante y que es la de globalidad por la que el factorado se obliga a transmitir al factorante la totalidad de las facturas de sus operaciones comerciales con sus compradores. De esta manera el factorante tiene un mayor control del estado financiero y económico de su cliente, y asegura la dispersión del riesgo asumido en el contrato de factoraje financiero.
- Someter, el factorado, a estudio y consideración la cartera de ventas a crédito así como los documentos comerciales que sean consecuencia o se deriven de dichas ventas a crédito, (los derechos) pagando, en ciertas ocasiones, al factorante una comisión por gestión y administración, que será del 1.5% mensual; calculada por el tiempo a transcurrir desde la fecha en que el factorante formalice el pago hasta la fecha pactada para el cobro de los derechos transmitidos.
- Obligarse de la existencia y legitimidad de los documentos y créditos que el factorante decida adquirir.
- De acuerdo a las circunstancias del caso, en algunas ocasiones, obligarse de la solvencia de los deudores tanto en el momento de celebrarse el contrato definitivo de factoraje como en la fecha en que deba hacerse el pago.
- Entregar al factorante cualquier cantidad que los deudores le entreguen, y que corresponda a los créditos transmitidos. Si por cualquier causa el factorado recibiera un pago de los emisores con posterioridad a la transmisión de los documentos y derechos, éste se obliga a devolver o reintegrar al factorante dicho pago o abono en un plazo no mayor de 24 horas contadas a partir del momento en que haya recibido el pago o abono, pero entre tanto será considerado como depositario judicial de la suma correspondiente, por lo que de ningún modo podrá disponer de la misma so pena de incurrir en las sanciones legales respectivas.

- Que la transmisión de los documentos y los derechos se hará sin reservas, limitaciones o gravámenes y comprenderá todos los derechos accesorios, derivados, relacionados o inherentes sin exclusión ninguna.
- Que los documentos o derechos transmitidos no hayan sido previamente embargados, gravados, pignorados o de cualquier otra forma afectados o limitados.
- Que los documentos y los derechos transmitidos se relacionen única y exclusivamente con las operaciones y actividades propias y naturales del factorado.
- Que los documentos y los derechos transmitidos se encuentren plenamente aceptados por los deudores a su entera conformidad y que dichos deudores no tienen reclamaciones, aclaraciones o ajustes de ninguna índole respecto de los referidos documentos y los derechos.
- Que los documentos, objeto del contrato de factoraje financiero, no estén sujetos a compensación, caducidad o prescripción, ni puedan alegarse pagos anticipados o abonos a cuenta que de cualquier manera pudieren significar reducciones o disminuciones en su importe.
- Pagar al factorante, por lo servicios de administración y cobranza, una comisión, que suele oscilar entre el 1 y 2.5% del valor nominal de las facturas transmitidas. Si se pacta un servicio financiero, deberá también el pago de los intereses que se aplicarán, como anteriormente se ha quedado dicho, de acuerdo con el vencimiento de las facturas, y su porcentaje será superior.
- A constituirse en deudor solidario de los documentos vendidos y de los créditos transmitidos, por lo que en caso de que los deudores no paguen oportunamente al factorante, el factorado pagará las sumas adeudadas precisamente al día siguiente al que haya sido previsto para su pago y en caso de no hacerlo en tal fecha, pagará también un interés moratorio equivalente a dos veces el porcentaje establecido en el contrato de factoraje, a cuyo efecto quedará el factorante facultado para cargar dicho porcentaje a la suma retenida con garantía de recuperación, hasta el monto total de la misma; en caso de que ésta no sea suficiente deberá pagar al factorante la suma que adeude hasta el momento de la total liquidación de la operación.
- A destinar los recursos, obtenidos como consecuencia de las operaciones de factoraje, exclusivamente a las operaciones propias del giro de la empresa usuaria.

- A otorgar cualquier otro tipo de garantía que pudiera solicitarle el factorante por así convenir sus intereses.

- A permitir al factorante o a las personas físicas o morales que ésta determine, el libre acceso a su propia documentación financiera, contable y administrativa a fin de que el factorante se cerciore, a su satisfacción, de todos los detalles y extremos que a su juicio sean necesarios o convenientes en relación con los documentos y los derechos transmitidos.

- A proporcionar al factorante todos los antecedentes o informes que ésta pueda requerirle en relación con los emisores, y en su caso, a recabar de los propios emisores la información correspondiente para proporcionársela al factorante. En caso de que el emisor, una vez notificado se rehusa a reconocer el adeudo o a aceptar o recibir la notificación se tendrá por cancelada la operación y se retendrá la comisión, debiendo en ese caso el factorado reembolsar dentro de las 24 horas siguientes a la notificación la suma recibida en concepto de pago de la operación y a partir de ese momento se considerará como depositario judicial de la suma correspondiente, por lo que de ningún modo podrá disponer la misma, so pena de las sanciones legales respectivas.

- A entregar al factorante un ejemplar de sus estados financieros con la periodicidad que el factorante le señale y a practicar una balanza de comprobación con la misma periodicidad entregando al factorante el ejemplar correspondiente.

- A reembolsar al factorante el importe de los títulos de crédito que los emisores expidan al factorante en forma equivocada o errónea a nombre o favor del factorado tan pronto como le sean notificados por el factorante para dicho efecto; debiendo pagar los intereses que correspondan hasta el momento del reembolso.

- A pagar los impuestos y derechos, tanto federales como locales que se causen con motivo de la celebración del contrato de factoraje financiero, pudiendo, autorizar al factorante, para que éste retenga cualquier cantidad que por ese concepto sea necesario pagar de las operaciones pendientes de pagar, márgenes de garantía o de operaciones futuras que el factorado le presente.

- En ocasiones, notificar al deudor la transmisión de los créditos celebrado con el factorante.

- En ocasiones, notificar al deudor la transmisión del los créditos celebrado con el factorante.
- Conservar, en depósito, todas las mercancía que no hayan sido aceptadas por los adquirentes de los bienes y servicios del cliente.

Dentro de los derechos del factorado, encontramos, en algunos casos:

- Recibir los pagos que le haga el factorante como contrapartida a una de las obligaciones más importantes, cual es el transmitir los créditos en la forma convenida.
- Gestionar personalmente el cobro de las deudas de aquellos compradores cuya ejecución no haya autorizado al factorante.

Cabe hacer notar, que todas y cada una de las obligaciones y derechos señalados anteriormente, se pueden ir aplicando al contrato de factoraje financiero, como mejor le convenga pactar a las partes, es decir, no son cláusulas que forzosamente se tengan que incluir en cada operación.

Por su parte, el maestro Etcheverry, nos dice que, entre otras de las obligaciones que se pueden pactar dentro del los contratos de factoraje financiero, son las siguientes:

- "Si el contrato es con notificación se establece la obligación de incluir en las facturas un sello indicativo de que ellas han sido transmitidas al factorante y son pagaderas exclusivamente a éste o a la persona que designe. Se adjunta asimismo copia de la factura de venta, en su caso, y remito firmado por el comprador por la recepción de la mercadería. Asumir toda la responsabilidad por el incumplimiento de las obligaciones contraídas con los compradores relacionadas con esos créditos transferidos.
- Entregar al factorante los poderes y documentos que fueran necesarios para la gestión de cobro de los créditos, sin transferir en ella".⁴²

De todo lo anterior tanto los derechos y obligaciones de las partes, en las operaciones de referencia, estarán determinadas en los contratos de factoraje financiero que al efecto suscriban las partes factorante y factorado.

⁴² .- *Ibidem*, pág. 187.

Dentro del contrato de factoraje financiero, debe haber una serie de garantías incorporadas al contrato, a fin de proteger al factorado; sin embargo, también tenderán a proteger al factorante frente a una fuerte disminución del valor de los recibos adquiridos.

El factorado deberá garantizar al factorante que el recibo es de su propiedad, legitimidad y validez del mismo, así como que los bienes o servicios fueron entregados o realizados de conformidad con el contrato celebrado entre el factorado y el deudor. Así mismo, garantizará que el valor del documento es el correcto y que no ha pactado la prohibición de su venta con el deudor o su venta u otorgamiento en garantía a un tercero. El factorado garantiza que los recibos no tiene condiciones más onerosas que las aceptadas previamente por el factorante, y que serán cubiertas en moneda aprobada.

La emisión de letras de cambio por parte del factorado, a favor del deudor, como consecuencia de defectos en la prestación del servicio o entrega de los bienes, es normal en la práctica comercial; sin embargo, disminuye el valor de las facturas enajenadas. Normalmente el factorante busca protegerse de esta situación y pacta que el factorado no podrá emitir letras de cambio sin que éstas sean previamente aprobadas por él.

El factorante tiene derecho a exigir el pago de las sumas adeudadas por el deudor; esto, como consecuencia de la adquisición de las cuentas por cobrar propiedad del factorado. Este derecho sólo es válido en la medida en que la relación entre el factorado y el deudor lo permita. Consecuentemente, antes de ofrecer al factorado la adquisición de sus cuentas por cobrar, el factorante deberá asegurarse que el contrato celebrado entre el factorado y el deudor permita la enajenación y no establezca condiciones especiales, así como de la inexistencia de acuerdos que extingan o afecten su derecho a cobrar las cuentas.

Por su parte, el deudor tiene el derecho a reducir o rehusar el reclamo del pago por parte del factorante, en los mismos términos en que lo podría hacer frente al cliente. Así pues, el deudor deducirá del pago al factorante algunas o todas las deudas vencidas y exigibles que tenga el factorado frente a él y los reclamos por incumplimientos por parte del cliente a sus obligaciones, por ello el factorante debe protegerse.

La relación entre el factorante y terceros surge cuando el factorado, con anterioridad, ha garantizado o enajenado las cuentas que aparentemente son propiedad del factorante, y en los casos de insolvencia del cliente. Pero en la actualidad estas situaciones son predecibles, y por eso la empresa de factoraje

financiero primero somete a estudio y consideración la cartera de ventas a crédito, así como los documentos comerciales que sean consecuencia o deriven de dichas ventas a crédito.

Por otra parte el contrato de factoraje puede tener o no un monto límite, hasta cuyo importe llegará la adquisición que haga el factorante de los créditos que se produzcan en el normal desarrollo de la actividad del factorado. Sin embargo, en la práctica se fija expresamente este monto, sobre el cual va a ser la operación del factoraje. Es habitual que este límite sea mensual; si es superado, es facultad del factorante decidir si adquiere o no dichos créditos. El plazo de duración varía conforme la práctica comercial de cada país.

El contrato de factoraje financiero se extingue por cumplimiento del plazo convenido; por haber llegado al monto tope pactado, límite de la obligación asumida por el factor por la rescisión unilateral de las partes. También por las causales que lleven a la resolución del contrato por incumplimiento de la prestación a cargo de las partes y de las cláusulas pactadas en cada contrato de factoraje.

En algunas empresas de factoraje financiero se acostumbra, que cualquiera de las partes podrá dar por terminado anticipadamente el contrato de factoraje financiero, previo aviso por escrito a la otra parte con sesenta días naturales de anticipación. No obstante dicho aviso, las obligaciones y derechos que sean consecuencia de su vigencia o que se deriven de los contratos definitivos de factoraje celebrados en el curso de la misma, serán cumplidos por las partes hasta su conclusión final, los contratos de factoraje financiero vencidos, podrán ser renovados por acuerdos de las partes.

c) MODALIDADES DEL CONTRATO.- En íntima relación con las modalidades del factoraje financiero que se estudiaron anteriormente, surgen las modalidades del contrato de factoraje financiero, siendo que en la práctica del factoraje no es idéntica en todos los mercados en que se ejercita; debe adaptarse a las normas legales y costumbres comerciales vigentes en cada país. Por lo que nos encontramos con las siguientes modalidades:

- **CONTRATO FACULTATIVO:**

Este contrato obliga al cliente a ofrecer al factorante cualquier recibo comercial. Por su parte el factorante no está obligado a aceptar todas las ofertas y podrá, mediante aviso por escrito, rechazar recibos, sin dar ninguna razón. Normalmente, si durante un plazo preestablecido el factorante no rechaza el recibo, se entiende que lo acepta y por lo tanto, que lo adquiere.

Este tipo de acuerdo beneficia al factorante, quien tendrá el absoluto derecho de declinar la compra de la cuenta por cobrar sin explicaciones. En la práctica, el factorante se rehúsa a adquirir una cuenta por cobrar cuando el recibo no reúne las características adecuadas, cuando no resulta buen negocio, cuando el deudor no es bueno o cuando el nivel de prepagos es muy alto en comparación con el monto del recibo.

- CONTRATO DE ADQUISICIÓN TOTAL.

En virtud de este contrato de factoraje el factorante se obliga a adquirir, sin mayores requerimientos, la totalidad de los recibos producto del desempeño de las actividades del cliente, o de alguno de sus negocios, o de algún mercado en especial. Para el cliente es benéfico ya que asegura la venta de todas las cuentas por cobrar que se ubiquen dentro del acuerdo.

Este contrato también beneficiará al factorante en caso de que el cliente entre en quiebra o suspensión de pagos, ya que todas las cuentas por cobrar generadas a partir de la celebración del contrato de factoraje financiero serán de la propiedad del factorante. Sin embargo, lo anterior presenta, por razones obvias, un grave problema para los acreedores.

Por otra parte, normalmente en este tipo de contratos de factoraje se establece la obligación del factor de llevar a cabo prepagos sobre recibos aprobados. De esta manera evita la obligación de hacer el prepago de un recibo que se ve obligado a adquirir, pero que no reúne las características adecuadas. La naturaleza del negocio del factoraje y las responsabilidades que implica, unido al hecho de que no se trata siempre de un crédito actual, o de un conjunto de créditos originados con anterioridad a la celebración del contrato, justifica el que en ocasiones se incluya la llamada "facultad de aprobación".

Esta aprobación previa puede ser: limitada a un máximo para cada deudor de la empresa factorada; limitada por el factorante en cuanto a que la empresa contratante tenga cubierta su línea de crédito, o bien aceptada sin limitación.

Por otra parte, el maestro Etcheverry, clasifica a las modalidades del contrato de factoraje, conforme a los siguientes criterios:

"1.- La financiación.

2.- La forma de ejecución, y

3.- El tipo de servicios".⁴³

a) "Según la financiación: El contrato de factoraje puede ser con financiamiento (credit-cash factoring) o sin financiamiento (maturity factoring).

El primer caso, *credit-cash factoring*, el factorante ofrece una financiación inmediata al proveedor, quien obtiene el pago de las facturas oportunamente cedidas cualquiera sea su fecha de vencimiento. El factorado abona al factorante un interés cuyo monto está en relación directa con el plazo que restare cumplir en las obligaciones cedidas; cuanto mayor sea ese plazo mayor será también el interés que se pague. La tasa pedida por el factorante es la del mercado del dinero a corto plazo.

La fecha que se toma para cálculo de los intereses es aquella en que el deudor pagará la factura. Es el método más utilizado. Pero existen otras formas de financiación y de cálculo de intereses. En ciertos casos, el factorante paga la factura al cliente en forma inmediata, y los intereses se calculan tomando como base el *Maturity date*, fecha de vencimiento medio fijada de antemano, conforme a un método que toma en cuenta varios factores, como el volumen de negocios anual, mensual, el vencimiento de las facturas y el saldo deudor en curso del cliente. En otros el financiamiento no es automático, sino que se otorga al cliente conforme a sus necesidades, pero la forma de calcular los intereses es igual al caso anterior.

En estos contratos es frecuente, como condición previa, la aceptación de los futuros créditos del proveedor por parte del factorante. No teniendo éste posibilidad de recurso contra su cliente en caso de impago, el control de la documentación de la futura transacción, como de la solvencia económica de los deudores es fundamental.

Si el crédito ha sido aprobado, el factorante acredita en la cuenta corriente del proveedor los importes correspondientes, deducida la comisión y los intereses pactados. Tanto la acreditación, como la toma a cargo de los créditos por el factorante, tiene generalmente un tope. Extraído ese tope por el proveedor, y como una variedad *factoring*, del crédito automático, la entidad financiera suele abrir al cliente un *revolving credit* o crédito girado. Este es definido por Cogorno como aquel modo de utilización de un crédito que permite al beneficiario hacer uso de la totalidad del mismo en forma reiterada una vez.

⁴³ - *Ibidem*, pág. 183.

abonada cierta proporción del crédito. El beneficiario se compromete a no rebasarlo, si lo hace, será por su cuenta y riesgo.

Distinta es la situación en que no hay aprobación previa de los créditos, el factorante tiene la posibilidad de aceptarlos o no dentro del plazo fijado en el contrato. Si los acepta, los financiará en forma inmediata o no, según le convenga. La labor y el riesgo del factorante es, en este caso, mayor y por lo tanto superior será su remuneración. En los contratos sin financiamiento o *maturity factoring*, el cliente que cede las facturas pretende del factorante el pago de éstas a su vencimiento o maduración. No hay adelanto de efectivo, el factorante presta a su cliente un servicio de cobro de facturas afrontando el riesgo de su pago juntamente con la asistencia técnica, administrativa y contable que constituye el elemento principal del contrato, percibiendo una comisión".⁴⁴

b) "*Según la forma de ejecución.*- en el factoraje puede convenirse con notificación al deudor de la cesión de facturas o sin notificación. El primer caso que es el más frecuente, el cliente incluye en la factura que entrega a su deudor la notificación de su cesión al factorante, y la advertencia que el pago sólo será válido, y con efecto liberatorio, si lo realiza al factorante, único legitimado para recibir el pago. El factoraje sin notificación, el pago de la factura se hace al proveedor, ya que el deudor ignora la relación existente entre su acreedor y el factorante.

Varias son las razones que lo llevan al factorado a ocultar el contrato; algunas de orden psicológico, miedo a perder independencia y autonomía en la gestión con su deudor, temor a que se produzca la despersonalización de esta relación, que pueda alejar al comprador. Lo concreto es que el cliente cobra la factura a su vencimiento y remite el importe al factorante, quien afrontará el impago en caso del incumplimiento del deudor. El factorante tiene una menor intervención, no realiza la gestión de cobranza y por ello el costo es menor. Esta práctica surgió en los Estados Unidos, en los últimos años y llegó a alcanzar considerable difusión".⁴⁵

c) "*Según el tipo de servicios.*- Tenemos el factoraje clásico, llamado *old line factor*, que es aquel que el factorante se limita a adquirir la cartera crediticia de su cliente, renunciando a todo recurso contra él, en caso de impago. Ejerce su papel de financiero, sin prestar otro tipo de servicios. Hay otro tipo de contrato el *new style factoring* o moderno, en que el énfasis está puesto tanto en la función financiera como en el resto de los servicios prestados a la clientela, como el asesoramiento administrativo, contable

⁴⁴ .- *Ibidem*, pág. 183, 184.

⁴⁵ .- *Ibidem*, pág. 184, 185.

y jurídico, estudio de mercados, entre otros. Es practicado por la mayoría de las sociedades de factoraje en los Estados Unidos".⁴⁶

Como ha quedado dicho anteriormente, estas modalidades del contrato de factoraje pueden ir conjugadas, de acuerdo a los intereses de cada una de las partes que en él intervienen, y viendo las posibilidades económicas de cada sistema del país en que se esté operando y viendo la posibilidad de pactar de que el deudor y el factorado sean deudores solidarios al momento del requerimiento de pago.

Sin embargo, en México existen actualmente dos sistemas básicos, en la legislación, dentro del artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y que se refieren a las modalidades de los contratos de factoraje financiero y que son:

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

Ahora bien, en el primer caso es considerado el factoraje puro o sin recurso y por medio de este plan, la empresa de factoraje financiero o factorante adquiere las cuentas por cobrar no documentadas en firme, esto es, fijándose el monto y el plazo de la liquidación en una fecha contractual predeterminada, absorbiendo el factorante el riesgo crediticio de las cuentas, o en otras palabras, asumiendo la posibilidad latente del no pago por parte de los clientes del factorado. Como se ha dicho anteriormente, también el factoraje, puede ser objeto de títulos de crédito expedidos por los clientes del factorado como garantía de pago a ésta última, advirtiendo que en este caso, la transmisión se llevará además por un endoso.

Se dice que es factoraje sin recurso o puro, por que en caso de insolvencia o morosidad de los compradores, el factorado no se substituye en el pago, únicamente lo haría en caso de mercancía en malas condiciones, fallas en la calidad de los productos vendidos, retraso o faltantes en la entrega, etc.

Con este sistema, el factoraje incrementa la liquidez del cliente, ya que, éste recibirá el importe de las ventas realizadas menos una tasa de descuento, en una fecha predeterminada contractualmente, y sin el riesgo del no pago. El procedimiento es el siguiente: Cuando el factorado entrega un pedido hecho por

⁴⁶ - *Ibidem*, pág. 186.

alguno de sus clientes le expide una factura, la cual le será entregada a éste último hasta que termine de liquidar su adeudo. La factura y los documentos comprobatorios de la entrega (carta de porte, recibo de entrega, etc.) se presentan a la Sociedad de factoraje financiero para su aprobación.

La capacidad crediticia o línea de crédito no se fija a la factorada, se le asigna a cada uno de sus clientes, esto es obvio, ya que al no existir responsabilidad para el factorado, la Sociedad de factoraje financiero, deberá limitar o medir la capacidad de pago de su deudor directo. Por lo tanto, la capacidad crediticia de todos los clientes a quienes se hicieron ventas, son checadas por el personal del departamento de crédito del factorante.

Una vez aprobada la operación por el factorante, se lleva a cabo la operación del factoraje financiero, obligándose el factorante a pagar la cantidad que resulte de aplicar la tasa de descuento, prevista contractualmente y en función al vencimiento mismo de la factura, al monto original del crédito transmitido. Este pago lo deberá realizar el factorante en un plazo fijado en el contrato de factoraje. En la práctica este pago se realiza 20 días después de la aprobación del crédito. Por otra parte, si el factorado requiere de un adelanto en contra de estas cuentas por cobrar, en cualquier momento posterior al embarque de mercancías, pero anterior a la fecha de su vencimiento, la Sociedad de factoraje podrá otorgarlos hasta por un porcentaje, predeterminado en el contrato de factoraje, del valor nominal de los créditos transmitidos (en la práctica factorial este porcentaje es del 70% sobre el valor del crédito transmitido). Estos anticipos causarán un interés por el transcurso del tiempo que exista entre la entrega del anticipo y la fecha de pago por parte del factorante al factorado del importe de los créditos transmitidos. La Sociedad de factoraje por concepto de honorarios, en el factoraje sin recurso, recibe una cantidad que oscila entre el 0.5% al 1.3% dependiendo del vencimiento de las cuentas por cobrar. Este costo se calcula sobre el 100% de la cartera transmitida.

Existe dentro del sistema de factoraje puro o sin recurso, una variante que es denominada factoraje sin vencimiento fijo, esta modalidad consiste en la adquisición de cuentas por cobrar sin definir un plazo contractual determinado, esto es, la obligación del factorante para pagar el importe de los créditos es exigible en una fecha previamente establecida en el contrato de factoraje, que forzosamente es posterior a la fecha de vencimiento promedio de las facturas transmitidas y por la totalidad de su importe. En esta modalidad también el factorante asume el riesgo crediticio al adquirir las cuentas y además se proporcionan servicios de investigación comercial sobre los compradores, cobranzas, contabilización y registro.

El factorante adquiere la cuenta y realiza las gestiones de cobranza necesarias para su recuperación; y aún en el caso de que la cuenta no sea liquidada por el cliente, el factorante deberá pagar al factorado el importe en la fecha exacta del vencimiento de la factura. En este caso, el factorado sólo cubre un honorario por los servicios que recibe, pues el cliente es acreditado posteriormente a la fecha de vencimiento de la factura, por lo que no existe un financiamiento, sino tan sólo, la asunción del riesgo del no pago por parte del factorante. Asimismo, el factorado tiene derecho a solicitar del factorante los anticipos sobre las cuentas por cobrar transmitidas, bajo los mismos lineamientos del factoraje sin recurso.

En el segundo caso, es decir factoraje con recurso, cuando el cliente queda obligado con el deudor a responder por el pago puntual de los derechos de crédito transmitidos, es por que el factorado es responsable directo tanto de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar transmitidas como del pago de los compradores, estos es, se substituye en el pago en caso de que éstos no puedan pagar; lo cual es conocido como factoraje con recurso.

Para el caso de pago, las cuentas por cobrar al momento de operar el factoraje con recurso, documentadas que genera un negocio o empresa en el curso normal de sus operaciones con el compromiso por parte del factorante de liquidarlas al factorado inmediatamente después de haber recibido su importe para que el factorante haga el pago de las cuentas será considerado con pago al vencimiento. Cuando el factorado necesita anticipos, los puede solicitar hasta por el límite máximo de la cuenta autorizada por el factorante, dichos anticipos serán compensados con lo que reciba el factorante como pago de las facturas por parte de los clientes. Sobre el saldo de los anticipos se cobrarán intereses mensuales, y se considerará ésta operación con pago anticipado.

En este tipo de factoraje con recurso, el factorante se obliga a pagar al factorado el precio íntegro de la factura, cuando ésta sea pagada por el cliente o deudor del factorado. Ahora bien, el factorado tiene derecho a solicitar anticipos sobre el importe de las facturas transmitidas; estos anticipos se harán hasta una cantidad límite que fija el factorante y como garantía del pago de ellos, el factorado suscribe un pagaré por una cantidad equivalente al límite autorizado por el factorante. El factorante determina el porcentaje máximo del valor nominal de los créditos, que se otorgarán por concepto de anticipos al factorado. Si el factorado solicita anticipos, éstos se otorgarán en base al valor nominal de los créditos transmitidos menos un porcentaje de descuento, en proporción al número de días transcurridos entre la fecha en que se reciba el pago anticipado y la fecha de vencimiento de la factura.

En caso de que el deudor o cliente del factorado incurra en mora en el pago de los créditos al factorante y éste haya anticipado parte o la totalidad del precio antes de la fecha de vencimiento, el factorado pagará un interés moratorio diario, desde la fecha de vencimiento hasta que los créditos sean efectivamente pagados, ya que el factorante en ningún momento asume el riesgo del no pago, y tan sólo otorga un financiamiento a la empresa factorada.

3.2. MECANICA OPERATIVA DEL FACTORAJE.

Una vez que se ha estudiado el contrato de factoraje financiero, tanto su contenido obligacional como su modalidades y las formas que pueden existir del factoraje, trataremos de explicar su funcionamiento en la práctica .

Para que se lleve a cabo la relación factorial, se requiere, como ya se ha dicho anteriormente, la previa celebración de un contrato de factoraje financiero. Este acuerdo de voluntades, ya ha sido tema de análisis en el punto número 3.1. del presente capítulo. Por lo que suponiendo que dicho contrato de factoraje ya fué celebrado entre la empresa de factoraje financiero (FACTORANTE) y la empresa usuaria (FACTORADO), procederé a explicar su funcionamiento.

a) INICIO Y CONCLUSION.- La fase inicial, anterior a la celebración del contrato de factoraje, consiste en una etapa de aprobación previa la cual podemos dividir en las siguientes etapas:

- Una de ellas es en que el factorado informa al factorante acerca de los contratos, convenios, negocios y pedidos de operaciones concertados con los clientes del factorado.
- Posteriormente la empresa factorada al hacer su solicitud de crédito propondrá a la Sociedad de factoraje financiero la transferencia de los créditos resultantes de dichas operaciones, las propuestas deberán ser acompañadas de su información completa relativa a nombres y direcciones de los clientes; importe y número de las facturas, fechas de entrega, importe y fechas de vencimiento de los créditos y en su caso, de los documentos librados o suscritos en beneficio de la empresa acreedora.
- Una vez hecho lo anterior, el factorante examinará la propuesta y comunicará a la empresa factorada su aceptación o su rechazo, en un plazo aproximado de quince días, contados a partir de que se le entregue toda la documentación al factorante.

FALTA PAGINA

No. ~~73~~ la. ~~73~~
74

Entre el factorante y el factorado se establecerá una cuenta bancaria, ya sea en cuenta de cheques, depósitos a cuentas, en forma de préstamos quirográficos, con los requisitos que previenen los artículos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. En esta cuenta el factorante acreditará al factorado, el monto de los créditos transferidos o financiados o, en su caso, el importe de las cobranzas de los créditos del factoraje con recurso. Debitará en la misma cuenta:

- Todos los pagos y anticipos efectuados al factorado.
- El importe de su remuneración, y
- Toda otra indemnización o recurso a cargo del factorado.

La cuenta bancaria sólo quedará cancelada una vez finalizado el contrato. Los créditos y deudas son conexos e indivisibles, de modo que se servirán mutuamente de garantía y se compensarán entre sí. Por cada retiro de fondos que haga el factorado, el crédito disponible es reducido, y dicha disponibilidad es restablecida por los pagos que realicen los deudores cuyos créditos han sido dados en factoraje, es decir, por la recuperación de los créditos transmitidos al factorante. Recuperación que tiene importancia, si en el contrato se ha fijado un tope al factorado o a los clientes de ésta, ya que, en este caso, el crédito funciona con el mecanismo conocido como revolving.

Si bien es cierto, que en el factoraje sin recurso la empresa factorada no responde por la solvencia del deudor, ésta sí responde de la existencia y de la legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero conforme a lo que dispone el artículo 45-G de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

La ganancia del factorante se encuentra en el descuento y en los intereses que causen los anticipos, o de los servicios que presta, le son retribuidos, a través de una tarifa o comisión que se establece en función del volumen total de ventas, número de deudores, distribución geográfica de los deudores, importe de las facturas y número de éstas.

Los gastos varían de factorante a factorante, y los cuales podrían ser:

- Comisión de apertura y aceptación.
- Comisión por volumen de papel factorado y/o servicios adicionales prestados por el factorante.

Las variantes de ésta segunda opción son:

- A volúmenes mayores de papel factoreado que impliquen ventas importantes, la comisión será menor.
- A volúmenes menores de papel factoreado que impliquen ventas regulares, la comisión será mayor.
- Si durante el tiempo que dure el contrato de factoraje financiero es constante, es decir, provocado por un movimiento de cartera significativo, la comisión podrá ser menor.
- Si hay riesgos de alta insolvencia, la comisión será mayor. Una buena cartera probada podrá significar una negociación entre el factorante y el factorado respecto a una disminución en la comisión.
- Si el tiempo que transcurre entre el momento en que se factorea el papel en cuestión y el pago del mismo es mayor, la comisión para el factorado será menor. Si el tiempo de recuperación es menor, la comisión será más baja.
- Si el factorado ofrece descuento por pronto pago, al factorear dicho papel, la comisión será mayor, ya que implica obligar al factorante a respetar tal descuento.
- Si el factorado consiente un interés o pena convencional por incumplimiento, la comisión será menor.
- Si el papel factoreado debe cobrarse fuera de la plaza, el costo será mayor.

De todo lo anterior, cabe señalar que, por lo tanto, el factorante tiene recursos contra el factorado que le haya transmitido los derechos de crédito, ya que si el deudor le opone defensas fundadas en el incumplimiento contractual de la empresa factorada o en causas de extinción o reducción de deuda; o bien, la irregularidad administrativa de la empresa factorada o del deudor, o la inobservancia de normas fiscales aduaneras, cambiarias, etc.; o si el deudor opone excepciones fundadas en la mala calidad del producto o faltantes de la mercancía que originó el crédito, la empresa de factoraje procederá en contra del factorado, siempre y cuando el deudor acredite las defensas que alega tener contra el factorado.

Por lo que toca a la conclusión del factoraje, bueno pues, como se vio en líneas anteriores el factoraje llega a su última etapa, ya sea que se haya cumplido el objeto del contrato de factoraje, es decir, se hayan

liquidado satisfactoriamente los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje por parte del deudor; o con la terminación del contrato de factoraje financiero al tiempo pactado ya que sean pagados esos créditos o demande judicialmente el pago de las prestaciones dadas por el factorante, o bien por alguna de las causas que la empresa de factoraje financiero pueda determinar para dar por terminado anticipadamente el contrato de factoraje.

De esta manera, en términos generales, es como opera el factoraje financiero en la práctica, junto con los tipos de modalidades que pueden existir en los diversos contratos de factoraje financiero, adecuándose a las necesidades de cada una de las partes intervinientes.

b) RIESGO PARA LA SOCIEDAD DE FACTORAJE.- Habiendo explicado a la forma de operar del factoraje financiero, y los servicios que presta, considero adecuado hablar de los riesgos que implica esta operación del factoraje. Así de esta manera, se estará en posibilidad de entender el por qué de cada uno de sus pasos.

Como toda operación mercantil, bancaria y financiera, el factoraje financiero lleva asociado el riesgo. En este caso, existe un riesgo para la sociedad que realiza la actividad del factoraje financiero, cuando se llega a celebrar el contrato de factoraje sin recurso y para el factorado o cliente, cuando el contrato de factoraje es con recurso.

La empresa de factoraje financiero debe revisar cuidadosamente el pasado, el presente y el futuro de su cliente o del factorado; las operaciones previas y el desarrollo financiero de éste son elementos importantes a considerar para la empresa de factoraje financiero, para así poder tener una mayor seguridad en los créditos que vaya a otorgar, y no caiga tanto en el juego de las carteras vencidas, que hoy en día son demasiadas.

Por otra parte, al comprar el factorante los recibos, y si pretende realizar prepagos, estos recibos se convertirán en la documentación fundamental, ya que son uno de los elementos básicos del contrato de factoraje, en el que existan las facturas, contrarrecibos, títulos de crédito, etc., para que haya la transmisión de éstas y se pueda realizar la operación del factoraje; por lo tanto deberá cerciorarse, el factorante, de la validez de los mismos. Asimismo debe determinar el riesgo por incumplimiento del deudor.

Esta determinación del riesgo por incumplimiento del deudor es importante tanto para las operaciones con recurso, como para aquellas sin recurso cuando existan prepagos, ya que el factorante espera recibir las cantidades pre-pagadas. El factoraje sin recurso tiene una consideración extra, ante la necesidad de determinar cuál será el porcentaje que se descontará a la factura como consecuencia de asumir el riesgo de no pago. Si es buen deudor, habrá menos descuento al haber menor riesgo.

Ahora bien, por lo que respecta a este riesgo, cabe señalar que una vez que no se da el pago de los documentos transmitidos al factorante, éste con el contrato de factoraje financiero, el estado de cuenta certificado por el contador, donde contenga desglosadas toda la operación del factoraje y los pagos o abonos hechos a ésta, serán título ejecutivo, para así poder demandar ya sea al deudor, al factorado o a ambos, de acuerdo como hayan quedado obligados en el contrato de factoraje financiero; y así tratar de recuperar la empresa de factoraje financiero, los créditos otorgados y salvar su cartera vencida.

Sin embargo, con estos riesgos, la empresa de factoraje financiero debe ser dinámica y, por lo mismo, debe ofrecer nuevas soluciones y diversas posibilidades. Asimismo, debe de estar en condiciones de ofrecer un servicio rápido, sólido y fiable en la información manejada, a fin de poder calificar a ésta como profesional y completa. Las ventajas que puede tener una empresa de factoraje financiero es que: tenga un mercado que ya conoce y del que puede seleccionar cuentas importantes e interesantes para el factorante; pedir informes de créditos de los archivos de las Instituciones de Crédito; tener personal ya capacitado; tener un departamento de cobranzas; y además aprovechar los soportes técnicos que el departamento jurídico y el departamento de análisis de crédito ofrecen.

Bien manejada la relación factorial, el financiamiento que de ella se derive dará como consecuencia una sana contratación crediticia, ya que, es importante seleccionar cuidadosamente la cartera de clientes de la empresa de factoraje financiero, por las razones expuestas en líneas atrás. Cabe mencionar que la modificación en la contabilidad del factorado a través de la sustitución de sus cuentas por cobrar, simplifica el cálculo de los costos y de los precios. Esto ayuda a la administración de la empresa, permitiendo mejorar el control presupuestario de la tesorería y de los activos, así como la planeación de las entradas y salidas de caja.

Es importante comentar que, en la actualidad, otro de los importantes papeles que desempeña la empresa de factoraje financiero, con alcances superiores a la relación contractual con su cliente, se lleva a cabo a través de su participación en el mercado de dinero. Esta función complementaria la ha convertido además de un analista e investigadora del crédito comercial y de una empresa de cobro bien

organizada y efectiva, en excelente mercader de papel comercial, ya no sólo a niveles nacionales, sino internacionales. Esto redunda en beneficio del público inversionista, quien ve en esto un incremento del número de instrumentos en el mercado, y la posibilidad de obtener mejores rendimientos.

Dentro del marco internacional del factoraje, que éste es sin duda un servicio muy útil para fomentar las exportaciones, dado que la red del factorante puede valuar mejor los riesgos y gestionar el cobro con mayor eficiencia. Además, el factoraje financiero como fuente de financiamiento se da también en monedas extranjeras, con recursos que provienen del extranjero. Para los usuarios importadores la ventaja es directa, ya que no tendrán que comprarse divisas. Para los usuarios exportadores la ventaja es mayor, ya que por atraer divisas por ventas hechas, el financiamiento no se incrementa y no presenta riesgo por posible devaluación.

La razón de que un factorante utilice alguna divisa extranjera en sus transacciones, radica en la facilidad que tiene de obtener fondos, que por monto y plazo, son atractivos el financiamiento que a su vez obtiene el factorante, trabajando en su actividad le propicia un diferencial y además un rendimiento; por otro lado, el costo del dinero para el factorante será variable.

Las ventajas que nos da la operación del factoraje financiero son las siguientes:

- Financiamiento flexible, para cada usuario, de acuerdo a sus necesidades, puede haber varios planes específicos.
- No es necesariamente un crédito, por que en algunos casos el factorante está comprando parte de la cartera de crédito y de futuras cuentas por cobrar del factorado, en cuyo caso no habrá financiamiento.
- Financiamiento de capital de trabajo o incremento al mismo.
- Financiamiento continuo, ya que la certidumbre de que las cuentas por cobrar, no documentadas, constituyen efectivamente un activo supercirculante con el que se puede contar.
- Certidumbre en el pago, el factorado, y principalmente el factorante estará asegurándose contra el incumplimiento de sus clientes o deudores, por medio de las vías anteriormente señaladas. Distinto será en el caso que el factoraje sea sin recurso, ya que en este segundo supuesto, habrá liquidez inmediata, pero no necesariamente una certidumbre en el pago.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- Menos gastos de investigación y selección de clientes, a través de una buena selección que haga el factorante de los deudores cuyos papeles tome, el cliente sabrá a quien vender.
- Menos gastos por crédito y cobranza, que es completamente lo anterior, ya que, como consecuencia de una mala selección de clientes, muchas empresas dejan ver, en sus estados de pérdidas y ganancias, partidas considerables en gastos de administración, y específicamente, en el área de cobranzas.

Otros ahorros que pueden sucitarse, para el factorado, como consecuencia del factoraje financiero serán:

- Menos gastos por contabilidad detallada en cuentas por cobrar.
- Ahorro considerable en el pago de salarios y beneficios marginales de empleos especializados en el área de crédito y cobranzas.

En este momento, en nuestro país, es una época propicia para fomentar la inclusión, en el mercado de dinero, de las empresas de factoraje financiero que vienen a aliviar las ya agotadas fuentes tradicionales de financiamiento al corto plazo; y así nuestro sistema financiero ha abierto al mercado, las Organizaciones Auxiliares del Crédito, quienes propician las empresas dedicadas a la actividad del factoraje financiero, para así poder ofrecer un apoyo económico a las empresas usuarias del factoraje. Quien contrata con las empresas de factoraje financiero, obtiene un considerable ahorro derivado del costo-oportunidad, por la liquidez inmediata y los servicios adicionales de naturaleza contable y administrativa.

CAPITULO IV

ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

4.1.- EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A LA LEGISLACION MEXICANA.

4.2.- ARTICULOS 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION, SU NORMATIVIDAD.

a) Notificación

4.3.- ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION.

CAPITULO IV

ANALISIS DEL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION, EN RELACION A LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

4.1.- EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A LA LEGISLACION MEXICANA.

En este apartado, estudiaremos el factoraje financiero, como fuente de financiamiento, ya que en esta época con tantos desequilibrios económicos, que afectan el desarrollo de actividades productivas y el crecimiento del país, al detener la circulación de los recursos económicos, es difícil que las empresas fabriles o industriales puedan salir adelante con sus deudas. Sin embargo tener deuda es sano y conveniente, siempre y cuando con los recursos derivados de ella, se generen ingresos suficientes para pagarlas y además se obtengan utilidades.

El factoraje financiero como técnica financiera puede ser definido como la cesión onerosa de derechos de crédito que hace el cliente (cedente o factorado), a la Sociedad de factoraje financiero (cesionaria o factorante), por el cual el cliente tiene derecho a recibir el precio de los documentos transmitidos en un plazo contractualmente determinado y menor al vencimiento natural de las cuentas o anticipos sobre el precio de dicha operación, menos una comisión previamente estipulada, asumiendo o no la empresa de factoraje financiero el riesgo del no pago; pudiendo complementar dicha cesión con servicios auxiliares administrativos y contables.

Como se puede observar del anterior concepto, el factoraje financiero tiene un claro y marcado contenido económico y financiero. Lo anterior se manifiesta, en el financiamiento de las ventas, en cuanto que la empresa factorada tiene la posibilidad de que sus ventas a crédito se conviertan en pago inmediato mediante el precio que les paga el factorante al adquirir los créditos provenientes de aquéllas.

El factoraje financiero ofrece un financiamiento ágil, inmediato y oportuno, directamente relacionado con el volumen de ventas de la empresa factorada. Las empresas de factoraje financiero, en sus proporciones de capital o cantidad de activos fijos, que son limitantes comunes a otros financiamientos, son de importancia relativa para la utilización del factoraje. Acudir a un Banco implica demostrar que no sólo se es sujeto de crédito, sino también es necesario justificar o cumplir con ciertos requisitos estrictos a juicio de los banqueros, quienes siguen criterios establecidos en la legislación mexicana, o en usos y prácticas bancarias.

En el factoraje financiero, "los criterios para el financiamiento son mucho más flexibles, ya que siempre, será preferida una empresa con grandes ventas y una cartera vencida, a una con gran estabilidad financiera aun que con pocas ventas y una cartera vencida proporcionalmente cuantiosa. Por otra parte, el elemento tiempo-oportunidad es lo que hoy en día preocupa más a los ejecutivos de finanzas de las empresas. En efecto, si antes era el costo lo que determinaba la estrategia del financiamiento adecuado, ahora, ante la escasez de recursos y el alto precio del dinero, es el tiempo lo que más importa".⁴⁷

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

Esta situación tiene un alto costo financiero para las empresas, lo cual encuentra solución a través del factoraje financiero, ya que, ésta operación favorece la liquidez de aquéllas, porque sus carteras son transformadas en un activo líquido, que les permite cumplir con sus obligaciones, pagando a sus proveedores al contado y efectuando la reposición inmediata de sus inventarios de mercancías. Además de ello, la empresa o comerciante se estará valiendo de sus propios recursos, financiándose con su propia cartera.

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

⁴⁷ - MONTILLA MARTINEZ, JESUS, Op. Cit., pág. 23.

Lo versátil de la figura del factoraje financiero no implica necesariamente que esta sea solo una técnica financiera, sino que, además, el factoraje tiene también alcances administrativos y contables, para poder colaborar con el buen funcionamiento de las empresas factoradas.

Cabe aclarar, que en los países europeos, en los que se practica el factoraje de manera profesional, tiene una mayor relevancia el aspecto administrativo y contable del contrato, que el contenido financiero del mismo. Siendo que, en nuestro sistema financiero mexicano, lo importante es el contenido financiero de esta figura jurídica, porque le da impulso a las empresas factoradas, para que tengan una mejor liquidez y así poder competir con otras empresas fabriles, sobre todo, ahora con la intervención de mercados internacionales, como lo son el de Estados Unidos de América y Canadá.

En los Estados Unidos de América, el aspecto financiero del contrato de factoraje financiero tiene una mayor importancia, si se le compara con la práctica europea, pero sin restar importancia al apartado de los servicios.

Ahora bien, tomando en cuenta lo anteriormente dicho, acerca de la situación crediticia de las empresas mexicanas, en nuestro país, el contenido económico y las bondades financieras del contrato de factoraje financiero, hacen predominar el aspecto económico y financiero del mismo, sin detrimento de los servicios de asesoría, administrativos y contables.

El factorante, a través de su actividad, realiza dos tipos de funciones:

- Función Financiera - Compra papel comercial, lo descuenta o simplemente hace adelantos sobre ventas futuras, previa garantía, y
- Función de Servicios Especializados: Consultoría (análisis de crédito, investigaciones crediticias, implantación de métodos, etc.). Servicios administrativos en todas sus ramas, y servicios contables.

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

Para una empresa que fabrique productos altamente competitivos, la única manera de lograr precios bajos, es el ajustar costos o renunciar a parte de la utilidad esperada. Esta segunda solución, va en contra del objetivo de cualquier empresa en sí, que es la obtención de utilidades; por lo que lo más viable, es la primera de dichas propuestas. Las sociedades de factoraje financiero, mediante el cobro de una comisión sobre el total de cuentas transmitidas, ofrecen a las empresas factoradas la opción de contar con personal capacitado profesionalmente, para desarrollar las funciones que hasta ese momento viene desempeñando el personal de la empresa factorada, con lo cual ésta última, obtiene las siguientes ventajas:

- Contar con personal especializado para la selección y análisis del crédito de los clientes, documentación de créditos otorgados para la empresa, y recuperación de cartera, que de otra manera si la empresa factorada pretendiera contratar a los mismos profesionales, le resultaría demasiado costoso y desaprovechado, ya que, probablemente la empresa factorada podría sólo requerir de un 20 o 30% del tiempo de su especialista.
- La empresa factorada pagará por estos servicios una comisión sobre el total de las ventas realizadas, lo que lleva aparejada la ventaja de que si estas ventas decrecen, los honorarios de la sociedad de factoraje financiero disminuirán en ese mismo porcentaje y no serán un gasto fijo, que hay que cubrir mensualmente haya o no ventas.
- Además, los especialistas de la sociedad de factoraje financiero, en las áreas de crédito y cobranzas, con la experiencia de manejar los asuntos relacionados con estas áreas de varias empresas factoradas, no sólo darán solución al problema que se les presente, sino que en la mayoría de los casos, tomarán buenas decisiones para la empresa factorada.

En consecuencia, el financiamiento que el factorante da a los factorados, consiste en :

- Un anticipo del precio, o
- El pago por los derechos que se deriven de las facturas aún no cubiertas por terceros.

Si bien, tal y como se estableció en el capítulo primero del presente trabajo, en un inicio el factoraje financiero estuvo ligado al desarrollo de la industria textil y de confección en los Estados Unidos, actualmente su campo de acción se ha ampliado enormemente, ajustándose a cualquier industria que se dedique a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

Hoy por hoy, el factoraje financiero desempeña una función financiera muy importante dentro de la estructura de economía de mercado, al transformar las ventas a crédito en operaciones al contado. De esta manera, el flujo de caja de la empresa atorada se ve incrementado; así las cuentas por cobrar se convierten en recursos de trabajo con los cuales se producirán bienes y servicios que den utilidades.

Se toman en cuenta los beneficios fiscales y contables, el costo del factoraje financiero es bajo para la mayoría de las empresas usuarias. Quizá sea caro para las empresas que tiene difícil acceso al descuento total de cuentas por cobrar, en cuyo caso tendrán que elegir entre el factoraje financiero y el crédito bancario en función de su costo, siendo en general, en este supuesto, más cara la primera opción, pero por lo menos cabe la elección.

Asimismo permite a las empresas usuarias, en especial las pequeñas y medianas, desvincularse de problemas administrativos derivados de su cartera comercial, y obtener una mayor actividad en las operaciones, principalmente de exportación.

Cabe mencionar que, según sea el origen de los recursos que el factorante utiliza para desarrollar sus actividades, de acuerdo a los medios que la ley le autoriza en su artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el financiamiento que pueda proporcionarle a sus usuarios, podrá ser en moneda nacional o divisas extranjeras, promoviéndose a través de este mecanismo, las exportaciones.

Como el financiamiento que se ofrece a través del factoraje financiero es esencialmente para cubrir necesidades de capital de trabajo, la única posible pérdida para el usuario estará en el diferencia que se pacte en el cambio, cuando la operación de factores se convenga en moneda extranjera.

Por otra parte, el factoraje financiero, puede ser considerado igualmente una técnica contable, ya que, el factorante se encargará a un costo muy reducido, de coadyuvar a la buena marcha del negocio del usuario, haciendo los registros pertinentes de facturas, de pagos, de gastos especiales, de impuestos, y de preparar la información financiera; de este modo, la contabilidad será manejada por el factorante en beneficio del factorado, quien contará con toda la información contable puntualmente.

Bajo estos lineamientos, el marco jurídico regula la operación del factoraje financiero, para propiciar la permanencia y crecimiento de las empresas factoradas, mediante los intermediarios financieros, que

proporciona el sistema financiero mexicano, para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de los servicios que prestan.

4.2. ARTICULOS 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION, SU NORMATIVIDAD.

La regulación del Factoraje Financiero, como se ha venido observando, se encuentra reglamentada en el capítulo III Bis de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito; dicha reglamentación fué creada en el año de 1992 con objeto de dar impulso al sistema financiero mexicano y acelerar la compraventa de divisas, estimular la productividad y capitalización de las empresas usuarias, mediante la participación de las Empresa de Factoraje Financiero.

Básicamente, el estudio de este trabajo es referente a la notificación que realiza la empresa de factoraje financiero a los deudores respecto de la operación del factoraje celebrado con la empresa factorada; así, tenemos que los artículos que se ocupan de esta notificación son los siguientes:

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

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

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

III. Notificación realizada por fedatario público.

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

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

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

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

Ahora bien, debe tomarse en cuenta lo establecido en el artículo tercero transitorio del decreto que reformó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicado con fecha 15 de julio de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, y que establece que las empresas de factoraje financiero tendrán un plazo de treinta días hábiles para dar cumplimiento a lo dispuesto por el primer párrafo del artículo 45-K, es decir, cuentan con treinta días hábiles para notificar la operación del factoraje financiero al deudor, a partir de que ha sido aprobada la operación.

Por su parte el artículo 14 fracción VIII del Código Fiscal de la Federación nos dice lo siguiente:

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

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

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

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

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

Como es de observarse, la notificación de la transmisión de los derechos de crédito al estar regulada en el Código Fiscal de la Federación y en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, es una parte importante de la operación del factoraje financiero, ya que dicha notificación al deudor será para poder hacerle saber su situación jurídica frente a la empresa de factoraje financiero, frente a la empresa factorada y los efectos que puede producir frente a terceros; y que será estudiada en los próximos comentarios del presente capítulo.

Como en el desarrollo de este capítulo, se hablará de la notificación hecha al deudor por la empresa de factoraje financiero, respecto a la celebración de la operación de transmisión de los derechos de crédito, para que el cliente factorado tenga una mejor manejabilidad en sus cuentas por cobrar y así no pueda caer el factorado en riesgo de quebrar por no poder tener una pronta liquidez de sus cuentas por cobrar, trataremos someramente lo que se entiende por notificación.

En términos muy generales, todo medio de comunicación es la vía o instrumento que une, relaciona o conecta a dos o más inteligencias. Esta vinculación de inteligencias en la comunicación implica la transmisión de ideas, conceptos, mensajes, etc. Toda idea o concepto, para transmitirse, requiere ser expresada, y la expresión no es sino la representación material de los conceptos e ideas. De lo anterior se puede afirmar que en este sentido, todo medio de comunicación es una representación significativa de una idea o de un concepto. En tal virtud, la expresión significativa es una exteriorización de ideas o conceptos. La exteriorización tiene múltiples formas de manifestarse. Ellos son, pues, las diversas formas del lenguaje, entendido éste en su acepción más amplia. La expresión significativa puede ser un gesto, un color, un sonido, un signo escrito, una señal o una mueca, todo esto forma el ingente campo del lenguaje, medio esencial de comunicación entre inteligencias humanas.

En la historia de la humanidad, las formas o maneras de expresión significativa han sido de rica variedad, desde la comunicación por señas hasta la televisión mediante satélites, hay una enorme variedad de formas, métodos y maneras de vinculación de ideas y de conceptos entre dos o más personas. En este sentido, puede hablarse de lenguaje hablado, de lenguaje escrito, éste con base en el anterior, de lenguaje gráfico, etc. La telegrafía a base de puntos y rayas, no es sino otra forma de expresión

significativa. de lenguaje especial. otro tanto podríamos decir de la taquigrafía o de las luces verde, amarilla y roja que regulan en todo nuestro planeta la circulación de vehículos. Así se podría presentar una lista interminable de diversos modos o formas de comunicación humana.

En este tema debemos limitarnos a hablar de los medios de comunicación entre personas dándose a conocer alguna operación y la comunicación procesal y que se reducen a utilizar, en sus aspectos formales, el lenguaje hablado y el lenguaje escrito para transmitir ideas y nociones de unas inteligencias a otras, en un fenómeno que es eminentemente comunicativo, como lo es el proceso. Y es que efectivamente desde que el proceso surge hasta que muere, no es sino una serie de actos proyectivos de comunicación, de los particulares incitando la función jurisdiccional y del órgano jurisdiccional conduciendo ésta, encauzándola, hasta llegar a su destino normal, que es la sentencia, así como de parte de los terceros que auxilian y colaboran en el mismo. Por ello, desde que el sujeto de derecho acude al tribunal y excita la actividad de éste, se desenvuelven una serie de fenómenos comunicativos, de las partes al tribunal, y del tribunal a las partes, así como de las partes entre sí, y de los terceros también entre sí, con las partes y el tribunal.

El medio de comunicación procesal, por tanto, es el vínculo, forma o procedimiento por el cual se transmiten ideas y conceptos (peticiones, informaciones, órdenes de acatamiento obligatorio, etc.) dentro de la dinámica del proceso y para la consecución de los fines de éste.

Existen medios de comunicación formales y materiales; los medios de comunicación formales son aquellos reglamentados y establecidos por la ley, los cuales, con independencia de que la comunicación se realice o no materialmente; en realidad, se da ésta por hecha y surte sus consecuencias jurídico-procesales, como cuando se publica por Boletín Judicial en el Distrito Federal, algún acuerdo. Por el contrario, el medio de comunicación material es aquel que independientemente de que esté o no reglamentado por la ley, sirve de hecho para comunicar efectivamente una resolución a una parte, o es instrumento para vincular a las partes entre sí o una de las partes con algún tercero o con algún auxiliar de la función jurisdiccional, por ejemplo, los peritos, el Ministerio Público, etc.

La notificación se distingue de la comunicación (simple), pues mientras ésta es susceptible de emplearse en las conexiones personales entre las partes en la confesión o con terceros en las preguntas, la notificación, para efectos del tribunal, es un medio de comunicación formal, en cuanto que transmiten una declaración u orden del tribunal, para que se tenga por transmitida mediante los instrumentos previstos por la ley.

También se puede hablar de los medios objetivos y subjetivos; entrarían en la primera categoría, es decir, en los objetivos todos aquellos que utilizan instrumentos materiales o cosas para hacer llegar la noticia procesal de algo a su destinatario o para que, tal noticia se tenga por recibida o conocida para los efectos legales. Por el contrario, los medios de comunicación subjetiva es cuando el instrumento de comunicación es precisamente una persona.

a) Notificación.- La notificación, es la comunicación que se hace por el medio idóneo a la persona que se pretende hacerle saber una determinación producida por el órgano jurisdiccional.

Para el maestro, Gómez Lara "la notificación son todos aquellos procedimientos, formas o maneras, mediante las cuales el tribunal hace llegar a los particulares, las partes, los testigos, los peritos, etc. noticia o conocimiento de los actos procesales, o bien presume que tales noticias les han llegado a dichos destinatarios o los tiene por enterados formalmente".⁴⁸

Dentro de las notificaciones existen tres clases de éstas, por la forma en que se realizan, como lo son: personales, que son las que se efectúan de manera directa, es decir, se entienden con quien es parte en el proceso; las virtuales, a las que corresponden las que se verifican con los apoderados de las partes, y las ficticias, en las que se da por notificado presuntivamente al interesado, sin tener la certeza de que esto haya ocurrido, y son las que se realizan por edictos.

Como se puede observar, la notificación es la parte importante de los medios de comunicación, ya que la notificación constituye el género y los otros son la especie. Todos estos medios de comunicación se refieren a los actos que se realizan en el tribunal, más sin embargo, creo que las notificaciones también se dan fuera de los actos del Tribunal y que se puedan realizar entre los particulares, empresas, industrias, etc., quienes también requieren de medios de comunicación, para poder expresar situaciones o actividades en que se encuentren los particulares; en el caso concreto que nos concierne, al efectuarse la solicitud por parte del cliente factorado de dar en factoraje ciertos documentos, la empresa de factoraje financiero al decidir adquirir esos documentos, debe notificar al deudor dicha operación para que tenga conocimiento de la operación del factoraje financiero.

⁴⁸ - GÓMEZ LARA, CIPRIANO. "Teoría General del Proceso" Editorial Harla, S.A., México 1990. Pág. 320

4.3- ANALISIS DE LA NOTIFICACION DE LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO HECHA AL DEUDOR POR LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO EN RELACION CON EL ARTICULO 45-K DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, ARTICULO 14 FRACCION VIII Y 32-C DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION.

Una vez que se ha analizado la operación del factoraje financiero, así como los diversos modos de comunicación que existen entre las personas respecto a la notificación, por medio de las cuales se comunican determinados actos y situaciones; ahora pasaremos a hablar de la notificación de la transmisión de los derechos de crédito, hecha por la empresa de factoraje financiero al deudor, en los términos que dispone la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, relacionados con el Código Fiscal de la Federación, para que esa notificación pueda surtir sus efectos correspondientes.

Dentro de las modalidades, que se estudiaron en el presente trabajo, del contrato de factoraje financiero, encontramos que existe contrato de factoraje financiero con notificación y sin notificación. Dentro del primer supuesto, con notificación, es para que surta efectos frente a terceros (deudores y personas diversas de él) y el pago lo haga el deudor a la empresa de factoraje financiero. El segundo supuesto, sin notificación, la empresa de factoraje financiero no notifica al deudor la transmisión de los derechos de crédito y por lo tanto sólo surte efectos entre las partes, es decir, entre el factorante y el factorado, en esa operación de factoraje sólo el factorado queda obligado con la empresa de factoraje financiero.

El artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito nos señala el deber que tiene la empresa de factoraje financiero de notificar la transmisión de los derechos de crédito al deudor, mediante entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarrecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción; comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, o bien, realizada la notificación por fedatario público.

Cuando el cliente (factorado) acude ante la empresa de factoraje financiero (factorante) para realizar la operación del factoraje y transmitirle los derechos de sus cuentas por cobrar, porque el factorado requiere de liquidez para tener un mejor nivel de competitividad; el factorante estudia los documentos que le van a ser transmitidos y los analiza, haciendo un estudio de los proveedores del cliente factorado, para factoraje y decide cuales son los que va a adquirir, entonces, se celebra un contrato de promesa de factoraje en el que se estipulen la prestaciones que se van a dar entre las partes, así como los documentos que la empresa de factoraje financiero desee adquirir, y también se establece la notificación de la transmisión de los derechos de crédito, que tiene que hacer la empresa de factoraje financiero al deudor, para que el deudor manifieste lo que a su interés convenga.

Los efectos de dicha notificación, son para que el deudor pague a la empresa de factoraje financiero los créditos que le han sido transmitidos por el factorado, siempre y cuando se le haya notificado dicha operación el los términos que establece la ley en su artículo 45-K.

Otros de los efectos de la notificación de la transmisión de los derechos de crédito hecha al deudor para que surta efectos frente a terceros, es para que los acreedores del factorado (cliente) no embarguen esas cuentas por cobrar, porque si las llegasen a embargar después de efectuada la notificación, carecería de efecto respecto del factorante. Por ende, si los acreedores del factorado embargan dentro del periodo intermedio de la operación del factoraje, es decir en el periodo del contrato de promesa de factoraje, ya será optativo para la empresa de factoraje si adquiere esos derechos de crédito o no.

Por lo regular, en la práctica, al acudir la empresa usuaria o factorado con el factorante, celebran un contrato de promesa de factoraje y la empresa de factoraje financiero y el cliente convienen en que se perfeccionarán los contratos de factoraje, que en el acto celebran, y que se elevará a contrato definitivo, una vez que los emisores (deudores) hayan sido notificados y no hayan expresado inconformidad, oposición o aclaraciones.

Por su parte, cuando se celebra la operación del factoraje financiero, puede ésta operación celebrarse con recurso o sin recurso; si el factorante decide llevar a cabo la operación del factoraje con recurso, puede optar por celebrarlo con mandato de cobranza o cobranza delegada; que es aquél en que dá a terceros o al propio factorado la facultad para que pueda realizar el cobro de los créditos transmitidos al deudor en representación de la empresa de factoraje financiero.

Ahora bien, una vez celebrado el contrato de factoraje financiero, de acuerdo al artículo 14 fracción VIII del Código Fiscal de la Federación existe enajenación de bienes por parte del factorante al momento de celebrarse el contrato de factoraje respectivo, por lo que al adquirir los documentos que son objeto del factoraje, el factorante enajena esos derechos de crédito, y el mismo artículo antes citado, exceptúa a aquellas empresas de factoraje que celebren el contrato a que se ha hecho alusión, si lo llegasen a celebrar con mandato de cobranza delegada, así como a las que lo realicen en operaciones de derechos de crédito a cargo de personas físicas, ya que, en esos casos se considerará que existe la enajenación hasta el momento en que se cobren los créditos correspondientes.

En realidad, lo que acontece con este artículo 14 fracción VIII del Código Fiscal de la Federación, es que para efectos del Código Fiscal, considera que existe enajenación al momento de celebrarse el contrato de factoraje o bien, cuando se cobren los créditos es decir, la ley Fiscal establece que para el caso de que se celebre contrato de factoraje con mandato de cobranza delegada o a cargo de personas físicas, existirá enajenación de esos derechos de crédito al momento en que sean cobrados y por ende no es necesario llevar a cabo la notificación de la transmisión de los derechos de crédito. No obstante para los efectos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la enajenación se da en el momento de celebrar el contrato de factoraje financiero, ya sea con recurso o sin recurso, con mandato de cobranza delegada o sin mandato de cobranza, en virtud de que los documentos transmitidos se entregan real o jurídicamente a la empresa de factoraje; por virtud de la entrega real se entiende que el factorado entrega físicamente al factorante los documentos que fueron objeto del contrato de factoraje, lo cual conlleva a la modalidad del factoraje sin mandato de cobranza delegada; por lo que toca a la entrega jurídica o virtual de los documentos transmitidos, aun sin estar entregados materialmente a la empresa de factoraje, simplemente celebran el contrato de factoraje, estudia los documentos el factorante y posteriormente los documentos se quedan con el cliente factorado para que él mismo se encargue de la cobranza de los créditos transmitidos, además de que el factorado queda obligado solidariamente junto con el deudor a responder por el pago oportuno de los créditos correspondientes.

Esta modalidad de darle al propio factorado la facultad de que se encargue de la cobranza de los derechos de crédito transmitidos, es debido a que él mejor que nadie y que la misma empresa de factoraje, conoce mucho mejor al propio deudor.

Por su parte, continuando con el artículo 45-K de la citada ley, ese mismo artículo establece que la notificación debe hacerse en términos de las disposiciones fiscales, sin embargo, si nos remitimos a ellas establecen, por ejemplo en el artículo 32-C del Código Fiscal que es una obligación de las empresas de

factoraje financiero notificar la operación del factoraje celebrada sin mandato de cobranza delegada y que se hará en los términos del artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, es decir, la ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito obliga a las empresas de factoraje financiero a notificar la transmisión de los derechos de crédito de manera general, pero al momento de remitirnos al Código Fiscal en su artículo 32-C, señala que si se llegase a realizar la operación con mandato de cobranza delegada no se realizará la notificación.

No obstante, estando a lo dispuesto por el Código Fiscal, considero que es importante que se realice la notificación de la transmisión de los derechos de crédito en todos los casos aún con mandato de cobranza delegada, ya que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establece que para que surta efectos frente a terceros la operación de factoraje debe realizarse la notificación de la transmisión de los derechos de crédito. Otra de las razones por la cual el factorante debe hacer la notificación al deudor es que, si bien es cierto, que al celebrar el contrato de factoraje decide dar facultad al factorado para que se encargue de cobrar esos créditos, él mismo va a ir con el deudor y le cobrará, pero también, considero que ya no va por su propio derecho, sino que va en representación de la empresa de factoraje financiero y tiene que manifestarle que los créditos que tenía a favor el factorado ya han sido dados en factoraje para que tenga conocimiento de ello.

Por eso, cuando se realiza el factoraje con mandato de cobranza delegada, el Código Fiscal de la Federación, en su artículo 32-C, establece que no se debe hacer la notificación al deudor, porque el mismo factorado es quien se encarga de cobrar los documentos transmitidos, al deudor. Sin embargo, considero que esa determinación se encuentra mal regulada, en virtud de que es necesario que la notificación se haga al deudor, aún en el caso del factoraje con mandato de cobranza delegada, por que independientemente de la modalidad que se escoja, es decir con mandato de cobranza delegada o se celebre con personas físicas, jurídicamente se le están transmitiendo la propiedad de los documentos que son operados en factoraje financiero, ya que al cliente factorado se le está pagando un precio por esos documentos y además, esa notificación, surta efectos frente a terceros, y no nada más entre las propias partes que son el factorante y el factorado.

Asimismo al hacérselo al deudor, la notificación que ordena el artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación, el deudor a su vez, al realizar sus declaraciones fiscales expresa los pasivos que obtuvo y cuales de éstos fueron operados en factoraje, para que, así pueda determinar la pérdida inflacionaria acumulable o deducible que obtuvo durante cada mes.

Ahora bien, fiscalmente no existe algún efecto que pudiera tener la notificación de la transmisión de los derechos de crédito obligada por el Código Fiscal, para su tratamiento contable, sino que simplemente es dar aviso al deudor de que sus deudas han sido operadas en factoraje financiero y por ende tendrá que pagar las deudas que tenga y los documentos transmitidos a la empresa de factoraje.

Si bien es cierto, que el Código Fiscal de la Federación es una legislación que se refiere a las obligaciones de hacer que tienen las personas físicas y morales para contribuir a los gastos públicos, o contribuciones de la Federación por encontrarse dentro de las situaciones de hecho previstas por el Código, independientemente de sus obligaciones de contribuir por cada una de las partes de la operación del factoraje, creo conveniente que simplemente la regulación de una notificación de transmisión de derechos de créditos dados al factorante debe estar regulado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el capítulo respectivo del factoraje, es decir, como fiscalmente no existe algún tratamiento contable especial para el factoraje por algunas de las partes intervinientes en el contrato respectivo, porque el deudor simplemente declara sus pasivos que obtuvo en el ejercicio fiscal correspondiente, el factorado declara su ganancia o pérdida de capital que obtuvo por el factoraje y la empresa de factoraje financiero, por su propia actividad de operar con derechos de crédito y por su propia naturaleza como auxiliar de las operaciones de crédito determinan de igual manera sus activos y pasivos acumulables o deducibles, y además de la ganancia que obtienen derivada de las operaciones de factoraje realizadas no pagarán impuesto al valor agregado y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobros dados en factoraje.

Lo importante de la notificación es que debe hacerse en todos los casos en que se celebre la operación del factoraje financiero, en cada una de sus modalidades y no solamente en el supuesto de factoraje sin mandato de cobranza delegada, ya que es fundamental que el deudor tenga conocimiento de sus deudas, por quién son compradas y pueda dictaminar sus estados financieros tanto el deudor, como el factorado, ya que al momento de celebrar el contrato de factoraje, en ese momento se está dando la enajenación por parte de la empresa de factoraje. Por lo que debería regularse sólo en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito la notificación de la transmisión de los derechos de crédito hecha por la empresa de factoraje financiero en todas sus modalidades, en virtud de que sólo es darle a conocer al deudor que sus deudas han sido dadas en factoraje, que es el mismo efecto que existe en la ley antes citada y no contiene algún tratamiento contable especial.

Es importante que esa notificación se realice de acuerdo a lo establecido por el artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por escrito para que así haya una

constancia, independientemente de las obligaciones fiscales que tenga cada parte interviniente en el contrato de factoraje y sólo ante el fisco se acredite que han sido enajenados unos derechos de crédito por parte del factorante, y en caso de que se llegara a demandar al deudor de los derechos de crédito, esa notificación sea acompañada a la demanda para constancia ante el Juez y surta sus respectivos efectos frente a terceros.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

PRIMERA.- El factoraje financiero, es una figura jurídica, respecto de la cual los tratadistas aún no han incursionado mucho. Algunos autores, creen que se inició con la era de las empresas industriales, con los inicios del factor, el cual, al expandirse las industrias hacia otros países, tuvieron que encomendar a personas que fueran a esos países y a su vez éstas personas (factores), al encontrarse realizando las funciones encomendadas a ellos, daban créditos a empresas que lo necesitaban, adquiriendo las cuentas por cobrar que esas empresas tenían con terceros.

SEGUNDA.- En nuestro país, la institución jurídica del factor, es una institución que está totalmente definida, porque el factor es un dependiente del comerciante, al cual se le encomiendan ciertos actos respecto del negocio que le concierne. En cambio, el factoraje financiero es otra institución jurídica financiera, por medio de la cual se trata de dar a las empresas usuarias, una mejor y rápida liquidez, mediante la compra de facturas, contrarrecibos, títulos de crédito, etc., que se encuentran documentados a favor de las empresas usuarias. Por ende, no debe confundirse la institución jurídica del factor con la del FACTORANTE, porque éste último es la empresa financiera que se dedica a realizar la operación del factoraje financiero.

TERCERA.- El factoraje financiero, como toda operación de crédito, se celebra por medio de contrato escrito, en el cual, la empresa de factoraje financiero (factorante) conviene con la empresa usuaria (factorado) en adquirir ciertos derechos de documentos comerciales que sean consecuencia o se deriven de ventas a crédito de bienes o servicios, que el factorado da a sus proveedores mediante un precio cierto y determinable, ya sea en moneda nacional o extranjera.

CUARTA.- Los créditos que pueden ser objeto del factoraje financiero, son todos aquellos documentos comerciales (facturas, contrarrecibos, títulos de crédito, etc.), en las que consten créditos que da el factorado a sus proveedores, que no se encuentren vencidos, que garanticen su existencia, legitimidad de éstos y que se trate de créditos para la producción de bienes o servicios.

QUINTA.- Los principios que rigen a la operación del factoraje financiero son los de globabilidad, exclusividad y buena fe.

SEXTA.- Dentro de las modalidades del factoraje financiero, nos encontramos, que por lo general en la práctica, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente (factorado), a que el factorado se constituya, junto con el deudor, en obligado solidario de los documentos vendidos y de los créditos transmitidos. Las modalidades se ajustan de acuerdo a los intereses de las partes contratantes.

SEPTIMA.- En caso de que la empresa de factoraje financiero, decida celebrar su contrato, con el factorado, sin recurso, el factorante asumirá el posible riesgo de no poder cobrar los documentos transmitidos.

OCTAVA.- La mecánica del factoraje financiero, es una técnica financiera, que permite a las empresas factoradas tener una rápida liquidez y un mayor circulante. Una vez que el factorante decide adquirir los derechos de crédito, que se encuentran documentados a favor del factorado, se celebrará el contrato respectivo y se abre una cuenta bancaria al factorado por el precio de los documentos transmitidos, para que así pueda disponer del crédito otorgado, ya sea en cuenta de cheques, depósito de cuentas, en forma de préstamo quirográfico, etc.

NOVENA.- Un financiamiento flexible, para cada usuario, de acuerdo a sus necesidades y a los planes específicos; un financiamiento de capital, de trabajo e incremento al mismo, son algunas de las ventajas que nos ofrece la operación del factoraje financiero. El factoraje, como función financiera, desempeña un papel muy importante dentro de la estructura económica de mercado, al transformar las ventas a crédito en operaciones al contado, para que así, las cuentas por cobrar se conviertan en recursos de trabajo con los cuales se producirán bienes y servicios que den utilidades.

DECIMA.- El artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, señala la obligación que tiene la empresa de factoraje financiero de notificar la transmisión de los derechos de crédito, al deudor, por los medios que ese mismo artículo establece, de manera general, es decir, se debe realizar la notificación de la operación del factoraje en todas las modalidades de éste, ya sea con recurso o sin recurso, con mandato de cobranza delegada o sin mandato.

El artículo 14 fracción VIII del Código Fiscal de la Federación, considera que para efectos de este Código, existe enajenación al momento de celebrarse el contrato de factoraje financiero, o bien, cuando se celebre el contrato con mandato de cobranza delegada o a cargo de personas físicas, existirá enajenación de esos derechos de crédito al momento en que sean cobrados y por consiguiente no es necesario llevar a cabo la notificación de la operación del factoraje.

Sin embargo, para los efectos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la enajenación se da en el momento de celebrar el contrato de factoraje en cualquiera de sus modalidades, en virtud de que los documentos transmitidos se entregan real o jurídicamente a la empresa de factoraje, que está adquiriendo esos derechos de crédito.

DECIMO PRIMERA.- Fiscalmente no existe ningún efecto que pudiera tener la notificación de la transmisión de los derechos de crédito, obligada por el Código Fiscal de la Federación en su artículo 32-C, para su tratamiento contable, ya que al momento de declarar su estados financieros, el factorado y deudor, lo harán como cualquier otra declaración fiscal de sus pasivos y activos que obtuvieron en el ejercicio fiscal correspondiente; sino que simplemente se da aviso al deudor de que sus deudas están operadas en factoraje y, por consiguiente, tendrá que pagar a la empresa de factoraje.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

ARRABAL, PABLO.
COMERCIO INTERNO Y PARAISOS FISCALES. TERCERA EDICION.
EDICIONES PIRAMIDE, S.A., MEXICO 1992.

ARGERI, SAUL A.
CONTRATO DE FACTORING. CUARTA EDICION.
COMISION, L.L., BUENOS AIRES, ARGENTINA. 1978.

BAUCHE GARCADIAGO, MARIO.
OPERACIONES BANCARIAS, TERCERA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A., MEXICO 1990.

BARRERA GRAF, JORGE.
INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL. SEGUNDA EDICION
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1990.

BECERRA BAUTISTA, JOSE.
INTRODUCCION AL ESTUDIO DEL DERECHO PROCESAL CIVIL. DECIMO PRIMERA
EDICION.
EDITORIAL CARDENAS, EDITOR Y DISTRIBUIDOR, S.A. MEXICO 1985.

CERVANTES AHUMADA, RAUL.
TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. DECIMO TERCERA EDICION.
EDITORIAL HERRERO. MEXICO 1984.

DAVALOS MEJIA, CARLOS.
TITULOS Y CONTRATOS DE CREDITO, QUIEBRAS. SEXTA EDICION.
EDITORIAL HARLA. MEXICO 1989.

DE LA GARZA, SERGIO FRANCISCO.
DERECHO FINANCIERO MEXICANO. DECIMO SEPTIMA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1992.

FTCHEVERRY, ANIBAL.
DERECHO COMERCIAL Y ECONOMICO. CONTRATOS PARTE ESPECIAL.
EDITORIAL ASTREA. BUENOS AIRES, ARGENTINA 1991.

FONTANARROSA, RODOLFO O.
DERECHO COMERCIAL ARGENTINO. PARTE GENERAL, SEXTA EDICION.
EDITORIAL ZAVALIA. BUENOS AIRES, ARGENTINA 1991.

GARRIGUES, JOAQUIN.
CURSO DE DERECHO MERCANTIL.. SEXTA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1989.

GIORGIANA FRUTOS, VICTOR MANUEL.
CURSO DE DERECHO BANCARIO Y FINANCIERO. PRIMERA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1984.

GOMEZ LARA, CIPRIANO
TEORIA GENERAL DEL PROCESO. OCTAVA EDICION.
EDITORIAL HARLA. MEXICO 1990.

HERNANDEZ OCTAVIO A.
DERECHO MEXICANO BANCARIO. PRIMERA EDICION. TOMO I.
EDITORIAL HARLA. MEXICO 1990.

MANTILLA MOLINA, ROBERTO L.
DERECHO MERCANTIL. CUARTA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1987.

MONTILLA MARTINEZ, JESUS.
EL FACTORING DENTRO DEL MARCO TRADICIONAL DEL CREDITO MEXICANO.
REVISTA JURIDICA. No. 13. UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA.
MEXICO 1981.

MUÑOZ, LUIS.
DERECHO BANCARIO MEXICANO. PRIMERA EDICION.
EDITORIAL CARDENAS EDITOR Y DISTRIBUIDOR, S.A. MEXICO 1984.

PUBLIESE, MARIO.
INSTITUCIONES DE DERECHO FINANCIERO. SEGUNDA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1989.

PUENTE Y FLORES, ARTURO
DERECHO MERCANTIL. VIGESIMA SEXTA EDICION.
EDITORIAL BANCA Y COMERCIO. MEXICO 1991.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN.
OPERACIONES BANCARIAS. NOVENA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1991.

SALVATORE, SATTA.
MANUAL DE DERECHO PROCESAL CIVIL. VOLUMEN I.
EDICIONES JURIDICAS EUROPA-AMERICA. BUENOS AIRES, ARGENTINA 1972.

TENA, FELIPE.
DERECHO MERCANTIL MEXICANO. QUINTA EDICION. TOMO I.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1988.

VAZQUEZ DEL MERCADO, OSCAR.
CONTRATOS MERCANTILES. CUARTA EDICION.
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1992.

LEGISLACION CONSULTADA

CODIGO CIVIL,
VIGESIMA OCTAVA EDICION,
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1992.

CODIGO DE COMERCIO,
DECIMO SEPTIMA EDICION,
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1991.

CODIGO DE PROCEDIMIENTOS CIVILES PARA EL DISTRITO FEDERAL,
VIGESIMA EDICION,
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1990.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION,
DECIMO CUARTA EDICION,
EDITORIAL THEMIS, S.A DE C.V., MEXICO 1994

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO,
DECIMO CUARTA EDICION
EDITORIAL THEMIS, S.A DE C.V., MEXICO 1994

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA,
DECIMO CUARTA EDICION
EDITORIAL THEMIS, S.A DE C.V., MEXICO 1994

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO,
TRIGESIMA SEXTA EDICION,
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1993.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO,
DECIMO SEPTIMA EDICION,
EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO 1991.