

## CONTRATO DE FACTORING. NOTIFICACIÓN AL DEUDOR CEDIDO. ALCANCE. CESIÓN DE CRÉDITOS\*

### HECHOS:

*La actora promueve acción por cobro de diversas facturas en carácter de cesionaria, sobre la base de una cesión efectuada en forma global. Admitida la pretensión en primera instancia, el demandado cuestiona el alcance otorgado a la cesión. La Cámara confirmó el fallo apelado.*

*cedido hizo referencia a un contrato de factoring global celebrado entre aquella y la cedente –cuya copia recibió el demandado– por el cual todas las facturas emitidas a cargo de la accionada le debían ser abonadas a la actora, aunque en la comunicación se haya hecho mención de algunas facturas en particular.*

### DOCTRINA:

*Procede el cobro de las diversas facturas reclamadas por la cesionaria, si la notificación al deudor*

Cámara Nacional Comercial, Sala C, abril 23 de 2002. Autos: “Heller Sud Servicios Financieros S. A. c. Polisur S. A.”

2ª Instancia. — Buenos Aires, abril 23 de 2002.

¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada?

El doctor *Monti* dijo:

I. Viene apelada la sentencia de fs. 227/233, por la cual el primer sentenciante hizo lugar a la acción promovida por Heller Sud Servicios Financieros S. A. contra Polisur Sociedad Anónima por cobro de diversas facturas.

II. La actora invocó su carácter de cesionaria de todas las facturas que emi-

\*Publicado en *La Ley* del 13/09/2002, fallo 104.403.

tierra Compañía de Transportes Héctor M. Falbo S. A. a cargo de Polisur S. A. durante el período comprendido entre el 05/09/97 y el 05/09/98. La cesión fue notificada al deudor cedido, es decir Polisur S. A., mediante carta documento fechada el 05/09/97 (ver copia en fs. 126, donde consta su recepción el día 12/09) por la que también se puso en su conocimiento que ya habían sido emitidas las facturas 2625 y 2626 (v. demanda, fs. 10/15).

III. La demandada pidió el rechazo de la demanda. Alegó que en el acto de cesión se había omitido consignar que los pagos al cesionario debían realizarse “hasta nueva orden” y que la comunicación de la cesión, al aludir a dos facturas en particular, la indujo a creer que la cesión no era “global”, parecer que debiera haber compartido la actora al remitirle en enero de 1998 una carta ratificando el contrato de cesión. Sostuvo también que una de las facturas reclamadas había sido cedida a un tercero en octubre de 1997, lo cual demostraría que la cesión no fue global. Por último, adujo que las facturas carecían de la indicación de haber sido cedidas a Heller, como disponía el contrato de cesión, y que ya se encontraban pagas (v. contestación de demanda, fs. 195/199).

IV. El primer sentenciante consideró acreditada la cesión de las facturas, así como también la notificación al deudor cedido y la legitimidad del crédito reclamado con base en ellas. Destacó que había sido irrelevante la omisión de consignar en la notificación que los pagos al cesionario eran “hasta nueva orden”, por cuanto la demandada también había recibido una copia del contrato de cesión, en el que constaba el agregado de aquella expresión. Señaló que era igualmente irrelevante la ausencia de constancias de la cesión en las facturas, ya que ella había sido global y la demandada no había invocado ninguna orden que hubiese excluido facturas determinadas. Finalmente, consideró no probado el pago aducido y observó que la demandada podría oponer su condición de deudor cedido a un tercero nuevo cesionario.

V. Apeló la demandada. Sostiene que el *a quo* no habría interpretado correctamente el alcance de la cesión de las facturas, omitiendo valorar planteos sustanciales, serios y conducentes contenidos en la contestación de la demanda, parte de los cuales transcribe en su memorial. Describe cuál habría sido su postura ante la relación entre Heller y Falbo. Insiste en que la notificación de la cesión debía contener la expresión “hasta nueva orden” y que al indicarse en particular dos facturas, se propició un error que no debía llevarle a cargar con un incumplimiento que no habría sido suyo (memorial de fs. 280/282, contestada a fs. 285/291).

VI. Considero que el recurso no puede prosperar. A mi juicio el *a quo* apreció correctamente los alcances del contrato de cesión de créditos emergentes de las facturas, sin que la recurrente alcance a rebatir los fundamentos de la decisión; antes bien no se hace cargo concretamente de los argumentos desarrollados por el primer sentenciante.

La principal observación recursiva pareciera estar vinculada con el aducido error al que la demandada habría sido inducida a partir del tenor de la notificación por carta del 05/09/97. Sin embargo, no se advierte que los términos de dicha misiva hayan podido confundir a la deudora cedida en cuanto a los

alcances de la cesión, ni menos aún llevarla a pensar que aquélla estaba referida tan sólo a facturas determinadas.

Claramente, la notificación hizo referencia a una cesión “global” en los siguientes términos: “Por la presente [...] notifico a Uds. que por contrato privado de fecha 05/09/97 Cía. de Transporte Héctor M. Falbo S. A [...] firmó con Hellersud Servicios Financieros S. A. un contrato de ‘factoring’ global por el cual todas las facturas que Cía. de Transporte Héctor M. Falbo S. A. emita a cargo de su empresa a partir del día 05/09/97 inclusive y hasta el 05/09/98 inclusive deberán ser abonados a Hellersud S. A. Que en virtud del referido contrato han sido emitidas las siguientes facturas ya emitidas a saber [...] Todos los importes deberán hacerse efectivos en oportunidad de sus vencimientos a Hellersud [...]” (v. copia de fs. 126).

Estimo que los términos del aviso referido hablan por sí solos y que no hay dudas en cuanto a que la referencia a dos facturas sólo significó la comunicación de los documentos que hasta ese momento se habían emitido y que quedaban, ciertamente, ya comprendidos dentro del sistema de cobro previsto en el contrato de cesión. Ello, claro está, sin perjuicio de otras facturas que fueran incluidas con el tiempo en la obligación de pago a la cesionaria en el contexto del sistema de *factoring* que fue instrumentado mediante la cesión de créditos. En todo caso, se advierte una incoherencia en la postura de la recurrente, pues no dice por qué no fueron pagadas las dos facturas indicadas en el aviso, omisión que destacó el *a quo* sin que la apelante explique nada al respecto.

Por otra parte, la ausencia de la expresión “hasta nueva orden” en aquella notificación, aunque sí constaba en la copia del contrato que le fue entregada a la cedida, no alteró en lo sustancial su obligación, ya que más allá de esa mención, debía igualmente pagar las facturas a la cesionaria. En realidad, dicha “nueva orden” nunca le fue efectivamente cursada por lo que quedó intacto su deber de pago a la aquí demandante.

Por último, es ocioso advertir que la transcripción de párrafos de la contestación de demanda, la síntesis de la sentencia apelada o la breve descripción sobre su situación ante la cedente y la cesionaria, que la recurrente introduce en el memorial a estudio, no se muestran como agravios concretos y razonados que merezcan ser tratados en esta instancia (art. 265, Cód. Procesal).

En suma, estimo que corresponde mantener la solución de la instancia anterior.

VII. Por los motivos expuestos, si mi criterio fuera compartido, deberá confirmarse la sentencia, con costas (conf. art. 68, *in limine*, Cód. Procesal). Así lo voto.

Por análogas razones, los doctores *Di Tella* y *Caviglione Fraga* adhieren al voto anterior.

Por los fundamentos del acuerdo que antecede, se confirma la sentencia apelada, con costas a la demandada vencida. Respecto del recurso interpuesto en materia arancelaria, notificada que sea la doctora K. de la resolución de fs. 227/233, se resolverá. — *Héctor M. Di Tella*. — *Bindo B. Caviglione Fraga*. — *José L. Monti*.

# NOTA A FALLO

## RECONOCIMIENTO JUDICIAL DE LA CESIÓN GLOBAL ANTICIPADA DE CRÉDITOS FUTUROS (FACTORING GLOBAL)\*

Por **Gustavo J. Schötz\*\***

### SUMARIO:

I. Los hechos del caso. – II. El decisorio de primera y segunda instancia. – III. Importancia del fallo y la modalidad de *factoring* bajo análisis. – IV. Dificultades operativas de la cesión de créditos futuros en el régimen actual. – V. Presupuestos de la cesión global y de créditos futuros. – VI. La necesidad de establecer que un crédito individual está incluido en la cesión global. – VII. Funciones de la factura como determinante del *quantum* y otros aspectos del crédito. – VIII. Conclusiones

### I. Los hechos del caso

El fallo de la Sala C de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, en los autos “Heller Sud Servicios Financieros S. A. c. Polisur S. A.,” del 23 de abril de 2002, creemos que es el primero que se publica en el cual se reconoce abiertamente la posibilidad de la cesión global anticipada de créditos futuros, efectuada bajo la modalidad de *factoring* global. Comentaremos el mencionado fallo, teniendo a la vista el expediente 130.553/1999, tramitado inicialmente ante el Juzgado 11, Secretaría 22.

La demandante es una empresa de servicios financieros, que había contratado con una prestadora de servicios industriales (Compañía de Transportes Héctor M. Falbo S. A.) la cesión global de los créditos que ésta tuviera con algunos de sus clientes, individualizados previamente en el contrato. Uno de esos clientes de la cedente es la demandada, Polisur S. A., a quien la demandante le reclama el pago de determinadas facturas, en razón de haber sido constituida como cesionaria y, por lo tanto, titular de esos créditos. La demandada rechaza el pago a la cesionaria por cuanto no le fue comunicada la cesión de cada crédito en particular, tal como se había establecido en el procedimiento impuesto entre la cedente y la cesionaria, por el cual debía constar una leyenda en cada factura cedida, relativa a la obligación de pago en exclusividad a la cesionaria, y que sólo se le notificó de la cesión de dos facturas. Por lo demás, la demandada argumenta que ante la falta de adecuada notificación, había efectuado los pagos a la cedente, y en algún caso a otro cesionario que había individualizado adecuadamente el crédito cedido.

El principal argumento de la demandante es que ante la cesión global operada en el contrato celebrado con la cedente por escritura pública, y ante la no-

(\*) Publicado por *La Ley* del 13/09/2002.

(\*\*) Profesor de la Universidad Austral.

tificación también global a la deudora, por medio de una carta documento que manifestaba que en virtud del contrato de *factoring* global, “todas las facturas que Cía. de Transportes Héctor M. Falbo S. A. emita a cargo de su empresa a partir del día 05/09/97 inclusive y hasta el 05/09/98 inclusive deberán ser abonadas a Hellersud S. A.”, se había operado la cesión de todos los créditos hasta nuevo aviso, sin necesidad de notificar luego cada crédito individualmente. La cesión global es admitida por la doctrina, y desde el momento en que cada crédito nace queda incorporado al patrimonio de la cesionaria, implicando la ejecución de la cesión concluida al concertarse el contrato. Demanda a la deudora por negarse ésta al pago de los créditos cedidos, pese a los infructuosos reclamos. Alega que la cesión produjo en plenitud sus efectos *erga omnes* a partir de la notificación global, con lo cual la deudora cedida debía abstenerse de pagar o realizar cualquier acto que modifique o extinga el crédito, respecto al acreedor primitivo. En vista de esto, deberá volver a pagar, en este caso al nuevo acreedor, legitimado en virtud de la cesión.

La demandada reconoce la existencia del contrato entre cedente y cesionario, y también la notificación cursada. Pero rechaza que se le hubiera notificado que la cesión era de todos los créditos “hasta nueva orden”, como lo indicaba el contrato, y porque además en la notificación se mencionaban dos facturas concretas, lo que la llevó a la confusión respecto de si estaba ante la cesión de créditos particulares o la globalidad de los mismos. Atribuye esta confusión a los defectos de la notificación que se le cursara.

## II. El decisorio de primera y segunda instancia

El juez de primera instancia, luego de declarar la cuestión de puro derecho, estableció que la demandante debía probar la cesión, su notificación y la legitimidad del crédito reclamado. Consideró justificada la cesión mediante el contrato de *factoring* global acompañado al expediente. Asimismo no fueron cuestionadas las facturas reclamadas. Determina el juez que tratándose de un contrato “global” era innecesario notificar la cesión de cada factura, y que establecidas las fechas que comprendían la cesión, no era necesaria la mención “hasta nueva orden”. Por otra parte, de haberse excluido alguna de las facturas de la mencionada cesión global, debería haberse notificado expresamente esa exclusión, tal como se establecía en el contrato, lo que aquí no ocurrió. Agrega el sentenciante que no se probó el pago aducido, condenando así a la demandada.

La alzada ratifica el decisorio de la primera instancia, rechazando los argumentos de la demandada de que la notificación pudiera haber inducido a confusión “en cuanto a los alcances de la cesión, ni menos aún llevarla a pensar que aquélla estaba referida tan sólo a facturas determinadas”. Reconoce la existencia de una cesión global, y que la mención de dos facturas concretas en la notificación sólo hacía referencia a los créditos existentes a la fecha, sin que ello obstará que otros créditos nacerían en el futuro, los cuales estarían también incluidos en la cesión global y la correspondiente notificación global. Y queda así ratificado el fallo de primera instancia.

### III. Importancia del fallo y la modalidad de factoring bajo análisis

La importancia del fallo radica principalmente en el reconocimiento de la cesión global anticipada de créditos futuros, aun cuando no estemos totalmente de acuerdo con el fundamento del decisorio que impusieron ambas instancias, ya que consideramos no tuvieron en cuenta algunas particularidades del contrato.

Es interesante ver cómo funciona una modalidad de financiamiento, garantía y cobranza adecuada para las empresas, mediante el *factoring*, ya que les permite adelantar los plazos de recupero de las cobranzas provenientes de sus operaciones habituales y genuinas, particularmente cuando son proveedoras de una cantidad determinada y conocida de clientes, que constituyen el giro habitual de sus negocios. En los casos en que una empresa tiene enfocada su operatoria comercial hacia un número cierto de clientes, éstos elegirán a aquellos proveedores que les brinden mayores plazos y menores exigencias de garantías e inamovilidad de capital, por lo cual es de altísimo interés para esa empresa proveedora competir con plazos de financiamiento atractivos, al mismo tiempo que se asegura la certeza del cobro. Si esa empresa pudiera disminuir la incertidumbre de la cobranza y acortar los plazos del retorno de la facturación propia de su giro comercial, seguramente estaría en condiciones de ampliar sus mercados considerablemente.

Estas ventajas fueron ya largamente consideradas por empresas –entidades financieras o no– que tienen como clientes a empresas productoras de bienes y servicios, con las que colaboran tomando a su cargo la gestión de la cobranza, garantizando bajo algunas circunstancias el riesgo de insolvencia de los deudores, y adelantando los fondos con anticipación a la fecha de vencimiento de las distintas cuentas a cobrar. Éstas son las tareas principalmente consideradas en el objeto del contrato de *factoring*, además de otras de asesoramiento e información crediticia y de *marketing*. En el caso que nos ocupa, la demandante es una de esas empresas especializadas<sup>1</sup>.

El contrato de *factoring* tiene una causa compleja<sup>2</sup>. Para cumplir con su finalidad, es de vital importancia para la empresa que presta el servicio de *factoring* (que llamaremos factor) poder ser propietaria de la totalidad de los créditos que originariamente radican en cabeza de su cliente. Estos créditos provienen de operaciones de éste con terceros, que son los deudores de distintas sumas de dinero como contraprestación de esas operaciones originarias, no sólo compraventas sino todo tipo de figuras contractuales, por lo general

---

(1) En el *factoring* financiero, es determinante la solvencia de los deudores cedidos, ya que “lo que cuenta y se analiza es la capacidad de pago y la solvencia de los compradores/usuarios (deudores) del posible cliente, la circunstancia de que una empresa venda sus productos o preste sus servicios a firmas de sólida o gran solvencia económica amplía notoriamente su capacidad y expectativas de crédito”. Barreira Delfino, Eduardo, “Caracterología del ‘factoring’ financiero”, *ED*, 192-837.

(2) Ver por todos, Lorenzetti, Ricardo, *Tratado de los Contratos*, vol. II, pág. 136, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2000.

no únicas y aisladas sino con cierta continuidad y permanencia respecto de esos clientes. Esto aun cuando el factor se reserve el derecho –no absolutamente discrecional por cierto– de aceptar ser cesionario de cada crédito en particular. Una de las particularidades del *factoring* es que el factor se reserva el derecho de aceptar cada uno de los créditos que le cede su cliente, efectuando una selección fundamentada en criterios técnicos, relativos al análisis de riesgos, los plazos de cobranza, etcétera.

En el *factoring*, la cesión de créditos es instrumental, y es uno de los componentes de la función típica que las partes reglamentan, teniendo el *factoring* por objeto específico una actividad continua y duradera, por una parte el giro comercial habitual de una empresa comercial, y por la otra, una actividad empresarial y financiera específica desarrollada por el factor. Las partes adecuan o modalizan la cesión de créditos acorde el objeto complejo del *factoring*, ya sea considerando cada uno de los créditos individualmente o bien agrupados en cabeza de un mismo deudor o grupo de deudores. Dejando de lado la posibilidad de instrumentar el traspaso del crédito del cliente hacia el factor a través del endoso de títulos de crédito en los que conste la deuda, como el caso de facturas cambiarias<sup>3</sup>, lo normal será que las partes puedan transferir los créditos con cesiones posteriores o bien que cedan todos los créditos futuros en un solo acto al momento de la firma del contrato.

Entonces, la primera posibilidad consiste en que el factor y su cliente celebren un contrato preliminar, verdadero *pactum de contrahendo*, dejando para el futuro la concreción particularizada de la cesión del crédito que posteriormente sea debidamente individualizado, con la correspondiente notificación también individual al deudor cedido<sup>4</sup>.

La otra alternativa es la llamada “cesión global anticipada de créditos futuros”, modalidad no muy utilizada pero que ofrece importantes ventajas para los operadores, tanto factores como empresarios. Entre estas ventajas pueden mencionarse:

\* Al ser cesionario de los créditos *ab initio* se asegura que el cliente no seleccionará qué créditos le cederá, ya que podría darse el caso de que en el fu-

---

(3) El *factoring* con facturas cambiarias (en nuestro país las facturas de crédito, de tan poca utilización) lo hemos estudiado en nuestro trabajo “El ‘factoring’ internacional en el comercio exterior argentino-brasileño”, *Revista de Derecho del Mercosur*, año 3, núm. 4, agosto de 1999, pág. 11.

(4) Paolantonio, Martín Esteban, “Consideraciones sobre el contrato de ‘factoring’ en la Argentina”, *Jornadas sobre Contratos Modernos Unidroit*, UADE, Buenos Aires, noviembre de 1998, inédito, págs. 15 y sigte. Lorenzetti, Ricardo, “Reflexiones sobre el ‘factoring’ como contrato de garantía”, *Revista de Derecho Privado y Comunitario*, vol. 2, págs. 244 y sigte., Rubinzal Culzoni Editores, Santa Fe, 1993. En contra, cfr. Barreira Delfino, Eduardo A., “Soporte dinámico del ‘factoring’ financiero”, *ED*, 193-542 y sigte. Este último autor considera que la limitación de nuestra legislación respecto de la determinabilidad de los créditos “impide adoptar como estructura del negocio de ‘factoring’ financiero la cesión global y anticipada de los créditos a originarse en la actividad comercial del cliente que requiere ser asistido. Ergo, el esquema transmissivo que corresponde adoptar [...] es el de la pluralidad de cesiones de créditos futuros, que se materializan en el momento del efectivo nacimiento de cada crédito involucrado en el contrato”.

turo le oculte operaciones más atractivas de cobro rápido y seguro y le ceda solamente aquellas dudosas o dificultosas.

\* Por una razón de “grandes números”, un crédito riesgoso o incobrable se licua en una masa mayor de créditos, pudiendo compensarse una operación difícil con varias ventajosas.

\* Los menores costos que implica la notificación de una única cesión por cliente, en lugar de la notificación individualizada de cada crédito.

\* Reforzar la posición del factor ante situaciones concursales derivadas de la insolvencia del cliente cedente<sup>5</sup>.

Como la cesión de créditos es la transferencia de la posición activa de una relación obligacional, no se requiere el consentimiento del deudor para que opere esa transferencia, pero sí se exige su conocimiento, a fin de que pueda efectuar el pago válidamente a su nuevo acreedor, interesado en que al momento del pago sea preferido a otros terceros y al acreedor originario mismo (cedente)<sup>6</sup>. Si bien entre las partes de una cesión de créditos la transferencia se opera en el momento mismo del consentimiento al tratarse de un contrato consensual, para que sea oponible a terceros se requiere hacer pública esa cesión mediante la notificación. De lo contrario se podría causar un perjuicio a esos terceros, bien se trate de otros acreedores de ese deudor que no desean que salgan bienes del patrimonio del deudor cedido o bien acreedores del acreedor originario, que tienen interés en que esos fondos ingresen al patrimonio del cedente<sup>7</sup>.

#### IV. Dificultades operativas de la cesión de créditos futuros en el régimen actual

Paolantonio considera que en la práctica argentina no se utiliza la cesión global anticipada por diferentes motivos, que no se refieren a conclusiones teóricas elaboradas sino a razones menos convincentes que implicarían —a nuestro entender— un cierto atavismo jurídico. Este autor las enuncia así<sup>8</sup>:

(5) Eizaguirre, José María, “El ‘Factoring’: La transmisión de los créditos”, Jornadas sobre “Factoring”, pág. 142, Universidad Complutense, Madrid, 1992.

(6) Distinto es el caso de la cesión de la posición contractual, en la que sí se requiere el consentimiento del deudor. Cfr. CNCiv., Sala A, 7 de abril de 1989, “Alsina 396 c. Corina, Alfredo E.”, *La Ley*, 1990-D, 327, con nota de Compagnucci de Caso, Rubén, “Cesión de contrato. Cesión de créditos y cesión de deudas”. La “aceptación” mentada en el art. 1459 del Código Civil no implica consentimiento sino mero conocimiento, aunque no es suficiente el indirecto. Cfr. Álvarez Larrondo, Federico, “Disensos generados en virtud de una cláusula genéticamente no operativa”, *La Ley*, 2000-B, 492.

(7) La discusión doctrinaria, referida al carácter consensual o real del contrato, creemos se resuelve a favor de la interpretación que afirma que la entrega del título en que consta el crédito (“si existiese...”, art. 1457, Cód. Civil) es una consecuencia de la transmisión operada por el acuerdo de voluntades. Y en cuanto a la asimilación que se pretende hacer de la distinción entre título y modo que tenemos en la compraventa, en nuestro régimen de cesión de créditos esta distinción no existe, teniendo el contrato efectos obligatorios, ya que la notificación no representa el modo (como sí lo es la tradición para la compraventa). La notificación tiene el efecto propio de la oponibilidad frente a los terceros y no los efectos traslativos. Ver por todos, López de Zavalía, Fernando, *Teoría de los Contratos*, t. 2, págs. 566 y sigte., Zavalía, Buenos Aires, 1991.

(8) Paolantonio, Martín Esteban, *Consideraciones...*, op. cit., pág. 19.

\* Falta de recepción legislativa expresa del fenómeno de la cesión global de créditos futuros;

\* La preferencia de las sociedades de *factoring* de utilizar el mecanismo de cesiones múltiples en el curso de la ejecución del contrato de *factoring*, transfiriendo créditos ya existentes;

\* La ausencia de jurisprudencia consolidada que sustente la operatoria de cesiones globales anticipadas;

\* Falta de competencia en el mercado del *factoring*, lo que lleva a que las empresas operadoras no se esfuercen en la reducción de costos.

A nuestro juicio, es alentador el reconocimiento que hace el fallo que comentamos de la factibilidad técnica de este tipo de operaciones<sup>9</sup>. De todos modos, la principal dificultad de las cesiones globales de créditos futuros radica en la determinación del objeto del contrato. Como bien aclara Lorenzetti, “la cesión global no exime de cumplir con el requisito de la determinación del objeto. Es necesario que en el contrato se describa adecuadamente el servicio, el préstamo y los tipos de créditos que se ceden con la mayor precisión posible”<sup>10</sup>. En previsión de la coexistencia de distintos regímenes jurídicos, respecto a la determinabilidad de los créditos objeto de la cesión, cuando se trata de una masa de ellos, e incluso considerando su existencia futura, la Convención de Unidroit sobre *Factoring* Internacional, firmada en Ottawa en 1988, expresamente establece que la cesión no será inválida aun cuando no se individualizaran los créditos objeto de la cesión, siempre que al momento de la conclusión del contrato o al momento de la existencia de esos créditos, éstos puedan ser individualizados. Es más, la Convención establece que la transferencia de los créditos se operará de modo automático cuando los créditos vengan a la existencia, sin necesidad de que se requiera una nueva transferencia<sup>11</sup>. Si bien

---

(9) En el derecho español también se admite esta cesión global, con un régimen similar al nuestro. García-Cruces González, José Antonio, *El Contrato de “Factoring”*, pág. 130, Tecnos, Madrid, 1990: “Nuestro CC admite la validez de una cesión global de créditos futuros de carácter conmutativo bajo la figura de una cesión de créditos condicionada a la venida a la existencia de los créditos singulares”.

(10) Lorenzetti, Ricardo, *Tratado de los Contratos*, op. cit., vol. II, págs. 131 y sigte. Y agrega este autor: “Normalmente el factor se reserva una facultad de aceptación o rechazo, lo que no implica indeterminación del objeto o una disposición facultativa del mismo, sino una condición. La indeterminación del objeto conduciría a la nulidad por falta de un elemento esencial. El dejar la fijación del contenido a la voluntad de una de las partes es una cláusula abusiva”. En cuanto al objeto del contrato de cesión, *ibíd.*, págs. 33 y siguiente.

(11) “Unidroit Convention on international factoring”, Ottawa, 28 May 1988, *article* 5, par. (a) y (b). Cfr. Mestre, Frédérique, “La Convención de Unidroit sobre *factoring* internacional”, Coloquio Unidroit, UADE, Buenos Aires, 12 y 13 de noviembre de 1998, inédito. También, Sánchez Calero, Fernando, “El Contrato de *Factoring* en el Convenio Internacional de 1988”, Jornadas sobre *Factoring*, págs. 25 y 26, Universidad Complutense, Madrid, 1992. Si bien Argentina no firmó aún esta Convención, sería útil su adhesión, a fin de dar seguridad jurídica a las operaciones de *factoring*. La operatividad de esa adhesión respecto de contratos puramente internos y la virtual modificación (o complementariedad) del régimen del Código Civil, merece un estudio por separado. También, a efectos ilustrativos, cabe mencionar el art. 8° del Proyecto de Convención sobre la cesión de créditos en el comercio internacional, preparado por la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), que incluye

el fallo no lo dice expresamente, ésta es la consecuencia que se desprende del decisorio, lo cual es coincidente con la tendencia internacional en la materia.

## V. Presupuestos de la cesión global y de créditos futuros

La cesión global de créditos futuros requiere establecer los presupuestos necesarios para la cesión global, y por separado los presupuestos para la cesión de créditos futuros<sup>12</sup>. Recién después se puede determinar la posibilidad de la cesión global de créditos futuros, y si eso se condice con lo que las partes del contrato de *factoring* quisieron llevar a la práctica en el caso en cuestión, y cuáles fueron los efectos de su actuar jurídico frente a los terceros, en especial referencia al deudor.

En cuanto a la posibilidad de transferir créditos futuros, debido que a la cesión se le aplican los principios de la compraventa, en el caso que nos interesa será de aplicación el esquema de la compraventa de cosa futura. Ésta puede ser entendida como una compraventa condicionada. La condición de que llegue a existir no es un nuevo requisito de eficacia sino una alteración en el orden cronológico normal de los varios elementos constitutivos del contrato. La efectiva existencia de la cosa (aquí la aparición del crédito) condiciona el traslado de la propiedad. De ese modo lo condicionado es la traslación de la propiedad y no el objeto del contrato.

Los problemas pueden presentarse si la obligación de las partes está sujeta al riesgo de que la cosa (el crédito) no llegue nunca a existir, lo cual lo asimila a la *emptio spei*, transformando el contrato en aleatorio. Distinto es el caso de que el riesgo asumido sea la medida en que la cosa llegue a existir, posibilidad que determina la conmutatividad de las prestaciones (arts. 1172, 1173, 1404 y 1405, Cód. Civil). Los créditos futuros pueden ser objeto de cesión, posibilidad prevista en el art. 1448 del Cód. Civil<sup>13</sup>. Pero si el crédito no llegase a existir, la cesión es nula por falta de objeto. Los créditos eventuales también pueden cederse, pero no pueden adquirirse hasta tanto no se produzca el evento futuro e incierto al cual se sujeta su existencia. En cambio, el crédito condicional es un crédito actual, cierto, sometido a una condición suspensiva o resolutoria<sup>14</sup>.

---

como objeto de la cesión a los créditos futuros, con tal que sean identificables como créditos objeto de la cesión en el momento de la cesión o, en el caso de créditos futuros, en el momento de celebrarse el contrato originario. Y agrega que, salvo acuerdo en contrario, la cesión de uno o más créditos futuros surtirá efecto sin que se requiera un nuevo acto de transmisión para cada crédito. Puede consultarse el texto de este Proyecto en <http://www.uncitral.org/spanish/sessions/unc/unc-34/a-56-17s-withcorrections.pdf>, última visualización el 8 de julio de 2002.

(12) García-Cruces González, José Antonio, *El contrato de "factoring"*, op. cit., pág. 124.

(13) Art. 1448, Cód. Civil: "Pueden también cederse los créditos que podrían resultar de convenciones aún no concluidas, como también los que resultaren de convenciones ya concluidas".

(14) La distinción entre créditos condicionales y eventuales se discute en la doctrina. Éstos últimos dependerían de un hecho futuro incierto, que no necesariamente puede suceder. Mientras que los condicionales pueden depender de la voluntad de las partes. Éstos últimos están en expectativa e incorporados de ese modo al patrimonio del cesionario, creando un vínculo jurídico. De todos modos, cabe aclarar que si cierto derecho se cede como condicional, su efectividad queda subordinada al cumplimiento de la condición, y el cedente responderá de su existen-

Para sortear una de las principales dificultades respecto a la admisión de la cesión de créditos futuros, como es la determinabilidad que requiere el objeto de los contratos, bastaría establecer que sean determinables sin necesidad de una absoluta determinación actual. Deberá establecerse un criterio que delimite la existencia del crédito, fijado por las partes en el acuerdo de voluntades. Se aplica aquí el principio general de que los contratos deben tener un objeto determinado (art. 1170, Cód. Civil), y en este caso el objeto de la cesión es el crédito que se cede.

La determinación debe hacerse en cuanto a su género o especie, aunque no lo estén en la cantidad. Para que la cantidad o la individualidad sea determinable deben existir parámetros suficientes para la determinación. Los créditos futuros se determinan con su individualización dentro de un género o especie, por medio de frases equivalentes a: “los créditos provenientes de todas las compraventas celebradas con Zutano S. A.,” o bien “hasta un monto de [...]”, u “operaciones de un plazo de pago inferior a 90 días [...]”, o bien “operaciones con los clientes de la provincia de [...]”, o bien “clientes que se incluyen en el listado que se someterá previamente a aprobación [...]”, o bien “los créditos provenientes de operaciones con clientes que tengan cuenta corriente abierta en la sucursal NN del Banco XX [...]”, etc., etc., de tal modo que si bien se trate de un objeto eventual, sea fácilmente determinable por una de las partes, o por ambas, o por circunstancias objetivas del tráfico negocial.

Pero si el criterio –como en este caso–, además de parámetros objetivos, se integra con la potestad del factor, debe delimitarse ese criterio, y exteriorizarse el resultado de su aplicación respecto al deudor. Recién luego de la delimitación, con su individualización, el objeto cumple con uno de sus presupuestos, y ahí tenemos un crédito objeto de la cesión y un deudor cedido. Si la determinabilidad estuviera dada por la sola existencia, por cuanto al nacer cumple con un parámetro objetivo establecido contractualmente, sería suficiente con que el deudor sepa que nació la obligación a su cargo, ya cedida anteriormente, para que la notificación “reviviera” sus plenos efectos *erga omnes*<sup>15</sup>. En

---

cia al tiempo de la cesión, pero no de la suerte que corra por cumplirse o no la condición. Cfr. Belluscio, Augusto C. y Zannoni, Eduardo A., *Código Civil y leyes complementarias*, t. 7, págs. 53 y sigte., Astrea, Buenos Aires, 1998. López de Zavalía, Fernando, *Teoría de los Contratos*, op. cit., t. 2, pág. 636.

(15) Al decir de García-Cruces González, José Antonio, “Si es posible la determinabilidad del crédito futuro, respetando la exigencia de especie [...], será posible su cesión. La determinación general, de las cosas futuras es indirecta necesariamente. Basta con la indicación de criterios que determinan el objeto sin que supongan un nuevo contrato. Tales criterios podrán ser objetivos, mediante la referencia a datos indicativos del crédito que nacerá, pero también, subjetivos, mediante la determinación por el arbitrio de un tercero, o incluso, de una de las partes. Precisamente, el arbitrio de una de las partes en la fase de determinación plantea el problema de su admisibilidad. [...] la solución propugnada a esta aparente contradicción es la de entender la distinción entre arbitrio y arbitrariedad. Nada impide [...] que una de las partes determine con un arbitrio *bonum viri* el contenido de la prestación. [...] Esto se afianza, aún más, en aquellos supuestos en que tal arbitrio es reconducible al supuesto de discrecionalidad técnica. Una de las partes, por su mayor conocimiento técnico, puede intervenir con posterioridad a la perfección del contrato, en la determinación del objeto”. Op. cit., págs. 126 y 127.

el caso –que no escapa a la generalidad de la práctica negocial–, como la determinabilidad depende de otro hecho distinto, en este caso la voluntad potestativa de una de las partes, deberá el deudor conocer la manifestación de esa voluntad para que sea válida una notificación que hasta ese momento estaba vacía de contenido: lo determinable debe ser determinado.

En cuanto a la globalidad de la cesión, además de que nada lo prohíbe, la cesión de una masa de créditos está prevista –aunque para otros fines– en los arts. 70, 71 y 72 de la ley 24441 (*Adla*, LV-A, 296)<sup>x</sup>. La única dificultad podría plantearse respecto al saneamiento en caso de ejercerse la garantía por la existencia y legitimidad del crédito, cuando sólo uno de ellos está afectado, dentro de una cesión global. A este respecto, creemos que será válido el saneamiento o la garantía parcial, sin que quede invalidada la totalidad de la cesión. Respecto al precio debido por una cesión global, éste podrá consistir en la sumatoria de cada uno de los créditos o un precio único. En el caso que nos ocupa, las partes tenían previsto que el precio de la cesión global se configuraba por la acreditación del precio de cada factura cedida y cobrada, en una cuenta de gestión.

Es decir, que la validez de la transmisión de créditos futuros está supeditada a la condición de que lleguen a existir, momento a partir del cual quedan automáticamente cedidos, aun cuando la notificación al deudor cedido sea anterior a la individualización. Apenas esos créditos entran a la existencia, el deudor cedido ya sabe que su nuevo acreedor es la empresa de *factoring* que es cesionaria de la deuda. En tal supuesto, en el momento en que surja el crédito, el cesionario se convierte de modo automático en titular del mismo. Y esto por la eficacia traslativa –consensual– de la cesión, la que era perfecta desde la celebración. La traslación se hace efectiva inmediatamente en el momento que el crédito nace, ya sea que se cediere a título de compraventa, permuta o donación. Pero en este caso concreto –como veremos a continuación–, las partes del contrato de *factoring* habían establecido una condición adicional, cuyos efectos involucraban al deudor.

## VI. La necesidad de establecer que un crédito individual está incluido en la cesión global

En el caso que nos ocupa, creemos que ambas instancias no tuvieron en cuenta la operatividad propia del contrato de *factoring* bajo análisis, y que ese defecto de interpretación de algunos de los elementos del contrato llevó a una decisión parcialmente errónea, no en su resultado final, pero sí en cuanto a sus fundamentos.

El contrato de *factoring*, si bien implica por sí mismo la cesión (como ocurrió en este caso), generalmente en la práctica resulta que los efectos traslativos de la misma quedan supeditados a la aceptación de la oferta de cesión de cada crédito individual. En el contrato que nos ocupa, esto se establecía en el

(x) El texto de la ley y los antecedentes parlamentarios que le dieron origen han sido objeto de publicación en nuestra revista *Antecedentes Parlamentarios*, t. 1995, pág. 751.

procedimiento previsto en la cláusula 3.1<sup>16</sup>. Más aún cuando recién en el momento que el factor (cesionario) se manifestaba, expresa o tácitamente, respecto a cada crédito individual, se podía considerar que la cesión quedaba ejecutada. Las partes del contrato de *factoring*, si bien han pactado la cesión global de todos los créditos futuros que el cedente tenga contra determinado deudor, han supeditado los efectos traslativos a la aceptación de cada crédito individualmente, mediante el procedimiento establecido en 3.1. Este procedimiento de aceptación individual no es incompatible con la cesión global, sino que debe interpretarse que esa cesión global estaba sujeta a cierta condición<sup>17</sup>.

De acuerdo con la operatividad de esa cláusula, el deudor cedido está imposibilitado de analizar en cada caso concreto si la cesión fue efectiva, porque pese a la notificación global, aun estaba pendiente la efectiva transmisión del crédito, la que se operaba mediante el ejercicio de la facultad de aceptación a cargo del factor. Es entonces cuando toma pleno sentido la disposición 1.3.9 del contrato, por la cual se le ponía en conocimiento mediante la constancia que debía figurar en la factura, que bajo el título “Contenido mínimo de la Factura”, mencionaba que debía incluir una leyenda con la “indicación de que la factura ha sido cedida según contrato No. 30-5766912-3 a Heller-Sud Servicios Financieros S. A. y es pagadera en [...]”<sup>18</sup>.

---

(16) Esta cláusula que transcribiremos no se menciona en los decisorios, pero es parte del contrato entre el factor y el cedente, y que obra en el expediente; establecía en su punto 3.1: “Procedimiento: El cliente presentará a Heller-Sud una solicitud de compra de facturas en la que se detallen las facturas, montos y fechas de vencimiento, en la forma que figura como anexo 1 con relación a los clientes cedidos en el anexo 2 que conjuntamente con el anexo 1 se agregan a este contrato. La entrega del listado con la presentación de copia de las facturas y original de los remitos y demás documentación relativa a cada concepto facturado importará la oferta irrevocable de cesión de las facturas comprendidas. 3.2: Heller-Sud dispondrá de dos días hábiles para manifestar la aceptación o rechazo de todas o algunas de las facturas ofrecidas en cesión. El rechazo podrá fundarse en cualquier causa, a exclusivo juicio de Heller-Sud. Las facturas rechazadas serán informadas por fax al cliente, quien podrá optar entre dos posibilidades de tratamiento: (i) Si el cliente manifiesta que desea que Heller-Sud efectúe la gestión en cobranza aun cuando dichas facturas no lo habiliten para cobrar adelantos de fondos a cuenta de su precio, entonces quedarán en poder de Heller-Sud, quien efectuará dicha gestión a título de mandato, y se contabilizarán en la cuenta de facturas a cobrar no financiables. (ii) Si el cliente desea recuperar dichas facturas ellas serán puestas a su disposición y Heller-Sud las testará del formulario de solicitud de compra de facturas, y cuando el cliente las pase a retirar, Heller-Sud se las entregará bajo recibo. 3.3: “Transcurrido el plazo indicado sin que Heller-Sud se hubiese pronunciado, se considerará que la cesión ha quedado perfeccionada en los términos del artículo 1454 y siguientes del Código Civil.” Las comillas nos pertenecen.

(17) El ejercicio de esta facultad debe basarse en parámetros objetivos, para no quedar invalidada en los términos del art. 542 del Cód. Civil, que prohíbe las condiciones meramente potestativas.

(18) Este aviso no tiene efectos traslativos —que están dados por la aceptación de cada crédito—, sino que significa el conocimiento para el deudor de que ese crédito es parte de la globalidad ya cedida anteriormente. Ese conocimiento implica oponibilidad, no transferencia. De todos modos, cabe advertir que este aviso, colocado por el cedente al momento de entregar la factura al deudor, no le otorga oportunidad al cesionario de aceptar o rechazar cada crédito con anterioridad a ese aviso. En caso de que luego de entregada la factura con el aviso el factor decidiera no financiar o no aceptar ese crédito particular, debería avisar al deudor que se ha recedido el crédito al cedente y que no ha tenido efecto la cesión global respecto de ese crédito. Es-

En el esquema del contrato propuesto por las partes, tenemos créditos eventuales, pasibles de determinación genérica, pero aún inciertos en su existencia. En el momento que existen, pasan a ser condicionales, debido a que el cliente (cedente) tiene la obligación de presentar todos los créditos de ciertos deudores en la “solicitud de compra de facturas” indicada por la cláusula 3.1., pero aún no ejerció el factor su facultad de aceptación de cada solicitud. Esa oferta irrevocable, a la que está obligado el cedente, no se completa hasta tanto el factor la acepta, cumpliéndose así la condición suspensiva que tiene los efectos traslativos de la propiedad del crédito, ya cedidos anteriormente con la firma del contrato de *factoring* global.

Cabe entonces preguntarse qué efectos tiene la notificación global, anterior a la existencia del crédito, y anterior a los efectos traslativos de la cesión, tanto para este caso particular como para el funcionamiento del contrato en situaciones similares. Según nuestro modo de ver, es una notificación incompleta, porque no se cumplió el acto incluido en la notificación, que es la traslación de la propiedad del crédito. La notificación, para ser completa, debe dar aviso al deudor cedido de que ese crédito ha sido aceptado por el cesionario. Si la cesión no se completara, porque el factor no acepta la “oferta irrevocable de cesión” que le efectúa el cliente-cedente, el “deudor” no pasaría a ser “deudor cedido” y no se habría operado la sustitución del nuevo acreedor. En ese caso, no debería pagar al factor, porque no llegó a ser cesionario de ese crédito en concreto. La única posibilidad de que –en los términos en que está redactado el contrato de *factoring*– el deudor deba pagarle al factor es que le den aviso de que se ha cumplido con la condición suspensiva ínsita a la facultad de aceptación. Esto no está individualizado ni determinado en la notificación anticipada porque el crédito no había aún entrado en la existencia, ni sabe si se cumplió con la aceptación establecida en la cláusula 3.1. Para no pagar mal, la notificación “debe” completarse con el aviso, porque esa cláusula 3.1 del contrato también le fue notificada al deudor. Éste no interviene en las relaciones entre el factor y el cliente, no sabe ni se le participa del resultado de la solicitud de compra indicada en esa cláusula. A esta misma conclusión se llega aun cuando en la cláusula 4.7. se establecía que el “cliente optó por hacer la cesión global, comprensiva de créditos presentes y futuros y la correspondiente notificación en forma global” por la cual cuando el cliente presentaba cada deudor al factor, el deudor debía notificar que “desde ese día en adelante y hasta nueva orden” –que sólo podía ser dada por el factor– todas las facturas del cliente a ese deudor habían sido cedidas al factor, quien será el único habilitado para cobrarlas. Y aun cuando la notificación global se le hubiera cursado al deudor, esta cesión global funcionaba en el contrato junto con la aceptación individual de cada crédito por parte del factor.

---

tá claro que la operatividad es bastante disfuncional, y que genera otros problemas, como la notificación oportuna al deudor cedido y la eventual responsabilidad para el cesionario de no dar adecuado aviso al deudor, que estaría pagando a quien no se terminó de constituir nunca en cesionario.

Este aviso no es una nueva notificación, ya que si así fuera, debería cumplir con los requisitos del acto público indicado en el art. 1467 del Cód. Civil. Es simplemente la puesta en conocimiento del deudor de que se ha cumplido con la condición a la que estaban sujetos los efectos traslativos de la cesión global. Para que el contrato de *factoring* constituya una cesión global (y no una mera notificación global) el factor no debería contar con la potestad de la cláusula 3.1. Sólo en ese caso la cesión de cada crédito sería efectiva con la mera existencia del crédito, con lo cual la notificación hubiera sido completa, salvo expresa exclusión en contrario. Mientras el factor tenga la potestad de excluir créditos determinados, la pretendida cesión global no es tal (a los efectos traslativos), y tampoco resulta completa la notificación global, porque no se puede notificar una eventual cesión, con efectos *erga omnes*, si esa potestad pudiera ser ejercida negativamente, excluyendo así ese crédito de la globalidad<sup>19</sup>.

La determinabilidad estaba dada en el caso por dos parámetros, uno objetivo, como la totalidad de los créditos hasta cierta fecha y de determinado deudor (Polisur) pero también un parámetro subjetivo, que es la aceptación de cada crédito por parte del factor (procedimiento de la cláusula 3.1). Esa discrecionalidad técnica –no arbitraria, lo que la haría impugnable– debe ser ejercida en cada caso concreto. Si admitimos la cesión global, también debemos admitir la notificación global. Pero si los efectos traslativos de la cesión estaban sujetos a cierta condición, también debe notificarse del cumplimiento de esa condición cuando no resulte evidente para el deudor el acaecimiento del hecho constitutivo. La primera condición, la existencia actual del crédito que en su momento era eventual, se puede dar por notificada con la emisión de la factura, que establece la existencia del crédito, con todos sus accesorios, fecha de vencimiento, etcétera. Pero la segunda condición, consistente en la admisión dentro de la globalidad por el factor, también debía notificarse indubitadamente, con la leyenda inserta en la factura, tal como ordenaba la cláusula 1.3.9., ya transcrita. Esta leyenda ponía sobre aviso al deudor de que el titular del crédito es el factor cesionario, debido a que por el reglamento establecido por las partes la cesión no era automática<sup>20</sup>.

---

(19) Distinto hubiera sido el caso si el factor, en lugar de analizar y aceptar solicitudes individuales de compra de cada factura, hubiera analizado el riesgo de cada deudor y hubiera aceptado de modo anticipado todas las facturas que se emitieran contra ese deudor. En ese caso, con la aceptación anticipada, la notificación global hubiera tenido efectos plenos. Es la posibilidad que analiza Fernando Orbañanos Llantero, “El contrato de *Factoring*. Análisis pormenorizado de las cláusulas más frecuentes”, Jornadas sobre *Factoring*, pág. 84, Universidad Complutense, Madrid, 1992. También hubiera sido diferente la situación si las partes hubieran establecido la facultad de aceptación como una condición resolutoria. Así, si las partes hubieran dado por aceptados automáticamente todos los créditos desde su existencia, salvo rechazo expreso de alguno de ellos por parte del factor, la condición hubiera operado resolutorivamente respecto de ese crédito, lo que se debería comunicar expresamente al deudor para avisarle de la exclusión de la cesión global.

(20) “En la práctica el cliente, por la celebración del contrato de ‘factoring’, se obliga a notificar a su cliente la celebración de tal contrato para, luego después, al surgimiento de los créditos que se cedieron, indicar a su clientela que tales créditos están incluidos en aquella cesión

## VII. Funciones de la factura como determinante del quantum y otros aspectos del crédito

Debido a que no alcanza con que se instrumente una operación entre el cliente (aún no cedente) y el deudor (aún no cedido), porque estaba pendiente en cada caso la aceptación de cada oferta de cesión (“Solicitud de compra de factura”, cláusula 3.1, o bien “oferta irrevocable de cesión” 3.1 *in fine*), acompañada de los remitos y demás documentación probatoria, debe establecerse cuál era la virtualidad propia de la emisión de cada factura, justificante del crédito frente al deudor.

La factura comercial hace prueba de su contenido, por aceptación o por falta de rechazo dentro del plazo de 10 días establecido en el art. 474 del Cód. de Comercio<sup>21</sup>. A los fines del análisis del fallo, conviene considerar que la factura no es independiente del contrato de compraventa o de locación de obra o servicios al que sirve de instrumento, ni es un título abstracto ni autónomo, como sí lo podría ser la factura de crédito. La factura simple continúa la suerte del principal, ya que no se independiza del cumplimiento de la operación originante. Pero no todas las vicisitudes del contrato originante constan en la factura simple, ya que por vía separada puede otorgarse una nota de crédito por parte del acreedor, o bien una nota de débito por parte del deudor si existiesen motivos posteriores que requieran algún tipo de compensación. De todas estas operaciones posteriores que modifican la operación primaria no queda constancia en la factura, y el cesionario se vería perjudicado por estas nuevas condiciones negociales. Por eso es habitual que en el *factoring* el factor tenga una relación lo más estrecha posible con su cliente (cedente), a los fines de que al momento de la cobranza tenga en sus manos un crédito líquido y exigible, sin que se le puedan oponer excepciones provenientes del incumplimiento de alguna de las obligaciones que han originado ese crédito<sup>22</sup>. La factura, entonces, da cuenta de la existencia del crédito, y su contenido obligacional, a través de la cesión y su notificación o aceptación, queda transmitido al cesionario.

---

ya notificada. Esta segunda comunicación se suele realizar mediante la inserción de una mención en tal sentido en la factura relativa al contrato cuyo crédito es afectado por la cesión. De esta manera, la clientela del cedente conoce, en primer lugar, la cesión al conocer la existencia del contrato de ‘factoring’, y, por otra parte, que tal o cual crédito está incluido en aquella cesión, tal y como se indica en la factura relativa al contrato ya ejecutado”. García-Cruces González, José Antonio, *El Contrato...*, op. cit., pág. 134.

(21) Cfr. Gómez Leo, Osvaldo y Gómez Buquerin, Gastón, *Legislación Comercial Anotada*, vol. I, págs. 474 y sigte., Ed. Depalma, Buenos Aires, 1993.

(22) Debido a que el cedente garantiza la existencia y legitimidad del crédito (no la solvencia del deudor), si otorgara descuentos, quitas o cualquier modificación del crédito como el otorgamiento de un plazo, que el deudor pudiera oponer al factor, éste podría imponer al cedente esta garantía y por lo tanto repetir contra éste el importe disminuido. En el contrato del caso se preveía el funcionamiento de una “cuenta de gestión” en la que se podía compensar este tipo de disminuciones. Se aplicará en todo caso el art. 1478 del Cód. Civil: “Del cedente de mala fe, podrá el cesionario exigir la diferencia del valor nominal del crédito cedido, y el precio de la cesión”.

La cesión global anticipada de créditos futuros, de operaciones aún no concluidas, plantea algunos problemas fácticos, ya que el sistema del Código Civil, pensado para cesiones individuales, no toma en cuenta la concatenación temporal de la realidad negocial. Uno de los problemas se plantea en perjuicio del deudor cedido ya que, de acuerdo con el art. 826 del Cód. Civil, puede oponer la compensación respecto a los créditos cedidos con anterioridad a la notificación. Y aquí la notificación siempre es anterior a la existencia de los créditos, lo que lo privaría de su facultad de compensar obligaciones nacidas con posterioridad. Es previsible y razonable que puedan ocurrir distintas vicisitudes entre la notificación y la existencia o determinación del valor del crédito, por ejemplo, con la emisión de notas de crédito originadas en cumplimientos defectuosos por parte del cedente.

Un argumento más a favor de la coherencia del sistema de la notificación de que cada crédito individual forma parte de la globalidad de la cesión primigenia (en este caso operada a través de la leyenda colocada en cada factura) está dada por el juego de las excepciones que el deudor cedido puede oponer al nuevo cesionario. Existiendo una alteración de la cronología normal del *iter* jurídico, por notificarse la cesión de créditos aún inexistentes, el determinante temporal de qué excepciones pueden oponerse al cesionario, al igual que podrían oponerse al cedente, debe estar dado por la existencia del crédito, o con más precisión aún, por el momento en que se determina que el crédito forma parte de la globalidad cedida, mediante el ejercicio por parte del factor, de la facultad de aceptación de cada crédito individual. El ejercicio positivo de esa discrecionalidad técnica debe ser puesta en conocimiento del deudor, ya que de lo contrario se dejaría sin efecto práctico una disposición que lo favorecería, como el mencionado art. 826. Muchas relaciones entre el cedente y el deudor podrán engendrar para el deudor derecho a compensar, con posterioridad a la cesión anticipada, pero anterior a la existencia de los créditos en cuestión. La cesión anticipada, de no aceptarse esta postura, perjudicaría al deudor, que respecto a las partes de la cesión es un tercero.

Existen tres criterios temporales para determinar la oponibilidad o no de este tipo de excepciones: la fecha de la cesión, el conocimiento de la transmisión por el deudor y el surgimiento a la existencia del crédito cedido como futuro<sup>23</sup>. Debido a que la oponibilidad de la cesión frente al deudor se juzga desde su conocimiento por cualquier medio –el acto público como notificación se requiere sólo para la oponibilidad *erga omnes*–, parece adecuado elegir como determinante temporal el momento en que el deudor toma conocimiento de la transmisión. Pero debido a la existencia de la facultad de aceptación, se trata de un conocimiento calificado: es aquel conocimiento de que ese crédito concreto ha sido incluido en la globalidad mediante la admisión positiva por parte del factor, lo cual se le comunica con la leyenda inscrita en la factura. Cabría distinguir el contrato de *factoring* de cada una de las cesiones que

(23) García-Cruces González, José Antonio, *El Contrato...*, pág. 192.

se efectúen por el nacimiento de cada crédito o por el ejercicio de la facultad de aceptación.

### VIII. Conclusiones

La cesión global es perfectamente posible en el régimen jurídico argentino, y no se requiere la notificación de cada crédito individualmente por acto público para hacerlo oponible a terceros, bastando la notificación global. Y esto se debe a que la cesión produce efectos traslativos inmediatos (art. 1457, Cód. Civil). Esta cesión global no es un contrato preparatorio, que obliga a una posterior transmisión, sino que por sí mismo ya perfecciona el contrato, aunque los efectos traslativos de la propiedad del crédito quedan supeditados a la existencia del crédito y al cumplimiento de la condición suspensiva impuesta por las partes: el ejercicio de la facultad de aceptación por parte del factor. Lorenzetti entiende que esta última condición es similar a la disposición del art. 1336 del Cód. Civil sobre la venta *ad gustum*. Es cesionario desde el momento mismo de la cesión, pero se debe dar aviso de la aceptación del crédito, para que el deudor cedido sepa que ese crédito integra la globalidad<sup>24</sup>.

De todos modos, el deudor debería haber rechazado los reclamos en estos términos, y de habersele planteado la duda respecto de quién revestía la calidad de acreedor, debería haberse abstenido de pagar y depositado el importe consignándolo judicialmente. En el caso concreto, hubo notificaciones posteriores que suplían la constancia omitida en la factura, con lo cual se salvó esta deficiencia. No debería haber pagado al cedente ni a otros cesionarios, mediando esas notificaciones posteriores, que individualizaban cada crédito. En definitiva, hemos llegado a la misma conclusión que los jueces de ambas instancias y es correcto que el deudor cedido deba volver a pagar, pero entendemos que el fundamento debería haber sido el que aquí presentamos, a fin de hacer una adecuada interpretación de la totalidad de las cláusulas del contrato de *factoring* global.

---

(24) Lorenzetti, Ricardo, *Reflexiones...*, op. cit., págs. 245 y 246.