

sino la de la autenticación. En cuanto a la oponibilidad de tales prendas, señala el autor en el apartado 14, cómo en cada supuesto ha de valorarse la operación económica unitariamente, con todos los actos sucesivos de los que puedan derivarse los requisitos legales de los artículos 2.787 y 2.800, imponiéndose por el principio de protección de los terceros que el derecho de preferencia se oponga desde que la investidura del bien sea probada ciertamente. Finalmente, concluye en su apartado 15, que en los supuestos de prenda rotativa, la prelación y oponibilidad es un problema interpretativo que debe resolverse en concreto, valorando la configuración de la operación en su unidad formal.

Como hemos podido descubrir, mediante esta pequeña recensión, el libro de Gabrielli es una obra interesante y muy importante para el conocimiento de la prenda de derechos en el ordenamiento italiano. El autor nos da una amplia bibliografía así como doctrina jurisprudencial al respecto, puesto que es un tema al que en Italia se le ha dado una especial atención. Es igualmente, muy útil para la doctrina española, no sólo en los ámbitos mercantil y bancario, sino también en el civil, porque, como sabemos, se plantea dentro de la figura de la prenda de derechos, como el autor denomina a estos supuestos, los mismos temas en los que actualmente está inmersa la doctrina española estudiosa del tema, bastante escasa a pesar del gran desarrollo que la práctica jurídica española está teniendo la figura, y en especial, la prenda de créditos. La utilidad de la obra, no se debe sólo a esas razones, sino también, a que existen muchos puntos de conexión entre ambos ordenamientos jurídicos, en torno a la consideración y requisitos de la prenda en general, que pueden servir de orientación y punto de partida de un estudio detallado del tema.

Sin embargo, es de lamentar que el autor a pesar de indicar y señalar algunos supuestos como prenda de créditos no estudia en detalle esta figura, lo que hubiera completado la obra y resuelto algunos problemas que se plantean al dar su conclusión. Aunque ello no resta importancia a la obra y mérito por tratar el tema con gran precisión.

En conclusión, estamos ante una gran obra, digna de ser tomada en cuenta por los estudiosos del derecho, por abrir nuevas vías para el estudio de la polémica figura denominada «prenda de derechos», así como por el conocimiento que se adquiere del tema en el Derecho italiano.

REMEDIOS ARANDA RODRÍGUEZ
*Profesora Ayudante de Derecho Civil
de la UAM*

GARCIA-CRUCES GONZALEZ, José Antonio: «El contrato de factoring», Madrid, Tecnos, 1990, 263 páginas.

La era postindustrial ha generado una diversidad de manifestaciones socioeconómicas enriquecedoras del capitalismo moderno, dinamizadas a través de las más variadas figuras contractuales procedentes del tráfico comercial norteamericano. El profesor Galán Corona lo evidencia en su Prólogo, resaltando la rica y com-

pleja problemática de los nuevos tipos de contratos difíciles de integrar en un sistema jurídico como el nuestro, heredero en la tradición romanista. Es el fenómeno de la constante irrupción de nuevos modelos negociales capaces de traducir en términos jurídicos las necesidades económicas de la sociedad. En su momento señalé que la tendencia hacia la atipicidad contractual es una constante histórica: desde las viejas fórmulas romanas de la *sponsio* o la *stipulatio*, pasando por las figuras innominadas y los *pacta* o *conventiones*, hasta llegar a la laxitud contractual del artículo 1.101 Code Napoleón, hay un largo recorrido. Inevitablemente se acaba desembocando en una definición tan amplia como para comprender tanto figuras típicas como atípicas: «una o varias personas consienten en obligarse —dice el art. 1.254 Cc— respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio» (*Contratos atípicos*, GER, VI, Madrid, Rialp 1972, p. 407).

El profesor GARCIA-CRUCES ha tenido la valentía de acometer el estudio de un contrato de nueva aparición, nacido en el área jurídica del *Common Law*, de vital relevancia en el moderno tráfico económico y carente de regulación legal en nuestro Ordenamiento. Demasiados elementos en contra para no inducir al desaliento. También yo opino, como el prologuista, que el autor se ha enfrentado con éxito a la figura del contrato de *factoring*. Ha construido una institución de forma exhaustiva, con atención a todos sus aspectos y modalidades, preocupado por resolver problemas, pero también por elaborar dogmáticamente la figura. Nada falta, pero tampoco hay disgresiones inútiles, deseos de engordar innecesariamente un buen libro. La simple lectura del índice nos revela que estamos ante una monografía excelente, de obligada o inexcusable consulta para los prácticos del Derecho, para cuantos sientan la necesidad acuciante de estar al día, para todos los que se mueven en torno a las sociedades de *factoring*. Util por igual al civilista y al mercantilista. Vale la pena destacar los aspectos más relevantes de esta obra, que colma un vacío en la literatura jurídica española. Si ciertamente la monografía sobre el tema del profesor Roca Guillamón supuso un avance notable al final de la década de los setenta, así como otros artículos de interés esporádicamente aparecidos, era menester abordar el instituto con nuevos esquemas, con otra metodología, de modo más omnicompreensivo, desde la perspectiva del mercantilista. Esta es la tarea que se impuso en su momento el profesor García-Cruces y finalizó con éxito desde la Introducción hasta los Anexos.

La obra que me cabe el honor de glosar nació como Tesis doctoral. El director me invitó a formar parte del Tribunal que debía juzgarla junto a cuatro eximios mercantilistas, pero cuando sólo quedaban cuatro días para su defensa y había leído el original mecanografiado, una grave enfermedad me impidió repentinamente la participación. Si la *vis divina* se opuso entonces a mi intervención, ahora me ha permitido —¡sea loada!— emitir el veredicto cuando la obra ha hecho su aparición pública y me encuentro en las mejores condiciones de salud para proceder a enjuiciarla, como expresó Tácito, *sine ira et studio*, es decir, desapasionadamente.

Ilustra mucho leer atentamente la *Introducción*, porque en ella se nos aclara el porqué de la figura, su significación tipológica, el método para su adecuado tratamiento jurídico. Nos hallamos ante un contrato nacido al calor de las nuevas fórmulas ideadas para la financiación de la actividad empresarial, como alternativa al tradicional recurso del crédito bancario. El «Factor» o sociedad de *factoring* trata de resolver para las empresas demandantes o clientes el tema grave de la

insatisfacción de sus créditos frente a terceros compradores de sus bienes o servicios. La empresa cliente de ese modo tiene la seguridad de cobrar su créditos y su importe anticipado, transformando costes fijos en variables, en cuanto los mismos estarán representados por las comisiones e intereses a pagar al *Factor*.

Desconocido al contrato de *factoring* en el ordenamiento jurídico español, parece inevitable entenderlo como un contrato atípico. Pero el profesor GARCIA-CRUCES sale al paso de esa *communis opinio* que sitúa el origen del contrato atípico en la autonomía de los particulares. Rechaza esa posición por entender que a la postre la atipicidad se diluye arteramente con pura fórmula conservadora en algunos de los tipos legales conocidos, y porque exaltar la libertad individual como génesis del contrato atípico es contradictorio, pues su contenido se establece unilateralmente y constituye, en puridad, un contrato de adhesión.

Entiende el autor que el *factoring* debe incardinarse dentro de lo que algún autor italiano (U. Breccia, por ej.) ha denominado «atipicidad estandarizada de importación», por tener origen foráneo y unificar su contenido en forma de condiciones generales a las que el cliente presta su adhesión.

Consciente el Profesor de la Universidad de Salamanca de las dificultades clásicas para la configuración y tratamiento del contrato atípico, recurre con buen sentido a los instrumentos que le brinda el método jurídico. Entiende que éstos son dos: la causa llamada a cumplir y el método tipológico. Ambos tienen sus limitaciones: el causalista, porque la individualización de las necesidades que se satisfacen —o causa— no es razón suficiente para poder distinguir un negocio de otro, y el tipológico, debido a que no es lo mismo una tipicidad de índole «analítica» o formal, que la de índole «sintética» o funcional. Es menester comprender las insuficiencias de uno y otro *iter* a la hora de hacer uso de ellos.

Como se trata de un instituto nacido en el seno del *Common Law*, se hace inevitable trazar una evolución histórica en el seno de este peculiar ordenamiento: superación del principio primigenio de la intransmisibilidad de los créditos — como en los primeros siglos del Derecho romano— por la actuación de los Tribunales de *Equity*; sus pasos sucesivos hasta llegar a la Secc. 136 de la *Property Act* de 1925; el transcurso histórico similar en el Derecho americano del *assignment of debts*; La progresiva admisión de la credibilidad de los créditos; el paso adelante en pro de su eficacia frente a terceros. Sobre todo, vale la pena leer con pausa las páginas dedicadas a los orígenes del contrato de *factoring* en el comercio colonial inglés y su expansión en el mercado europeo. La *communis opinio* sitúa el origen del moderno *factoring* en las necesidades mercantiles creadas por el descubrimiento de América. El profesor GARCIA-CRUCES delimita tres fases de evolución que suponen otras tantas formas de *factoring*. En primer lugar, el *colonial factoring* (ss. XV-XIX), con funciones de distribución como depositario, intermediario o vendedor directo de las mercancías. En segundo lugar, el *factoring old line*, en donde el Factor aparece como cesionario de los créditos surgidos en la actividad mercantil de su cliente, comportándose como gestor que asume riesgos de insolvencia y financiación. La crisis monetaria de 1931 y la bancaria de 1933 generan la tercera modalidad de *factoring* que acentúa el carácter financiero de la institución y desarrolla un grupo de servicios próximos a la Banca, denominada *Factoring New Style*.

El autor del libro que comentamos dedica algunas páginas sugestivas a tratar los posibles antecedentes históricos del *factoring* en el Derecho español. Su con-

clusión, que yo comparto —aunque sea con pesar— es negativa: la figura del *factoring* es un contrato ajeno e ignorado por nuestro ordenamiento histórico.

Las técnicas del *factoring* desarrolladas en América se propagarán por Europa a partir de la década de los años sesenta. Sin embargo, no lograron implantarse de modo satisfactorio por diversas razones (reacción hostil de la Banca, difícil adaptación de los factores americanos a un mercado tan diverso, sistemas jurídicos diferentes). De modo paulatino los países europeos van configurando el *factoring*. La mayoría —Gran Bretaña, Alemania Federal, Italia, España, etc.— opta por el sistema de la cesión de créditos con notificación obligada al deudor cedido, si bien existen ordenamientos que excepcionalmente se acogen a otras figuras, como la subrogación convencional (caso de Francia), o al más expedito del giro y endoso (como Bélgica).

El Profesor GARCIA-CRUCES realiza un estudio altamente meritorio de la caracterización económica del *factoring* así como de su tipología (pp. 46-59). Destaca su análisis de la institución como forma de transmitir un empresario sus créditos frente a terceros al *Factor*, que se encargará de realizar una serie de servicios conexos a la esencia y finalidades de la figura: gestión de los créditos (cobro, contabilización y eventual reclamación judicial); servicio de garantía (la posible insolvencia de los deudores cedidos *puede* asumirla el Factor), y finalmente, el *factoring* se presenta como instrumento financiero que permite movilizar los créditos sin recurrir a los instrumentos cambiarios.

En el apartado segundo (pp. 60-76), el autor se adentra en aspectos que configuran sustancialmente la institución. Es uno de los momentos en los que se pone a prueba su capacidad para construir esta forma de contrato, para valorar su contenido y delimitar la figura de otros negocios con los que pudiera confundirse. El *factoring*, carente de una regulación positiva con sede sistemática en nuestro Derecho, no por ello está privado de disciplina: a parte de preceptos legales aislados, su primera fuente estará formada por las condiciones generales integrantes del contenido negocial; en segundo lugar, las normas específicas reguladoras de los contratos típicos afines al *factoring* en cuestión; finalmente, las lagunas que pudieran restar, se colmarían con las normas o principios generales que informan las obligaciones y contratos (*ad hoc* especialmente los que rigen la cesión de créditos). A la hora de precisar con rigor el tipo contractual, el autor se ve obligado a reconocer la complejidad del instituto: junto a su esencia íntima consistente en la transmisión de los créditos de la empresa con carácter global y de forma exclusiva, fluyen una serie de servicios llegados a cabo por el Factor (gestión, contabilización, cobro, garantía, financiación) como arroyos que nacen de un mismo venero.

Pero el *factoring* no se entendería sin delimitarlo con nitidez de otras figuras contractuales con las que guarda un parentesco próximo: del mandato, de la agencia, de la apertura de crédito propia, del descuento bancario, del seguro de crédito, del *conforming*. Aquí el profesor de la Universidad de Salamanca pone a prueba su magnífica preparación privatista y su grado notable de especialización para proceder con mesura y buen sentido a configurar cada uno de los tipos contractuales próximos, y deslindarlos luminosamente del *factoring*. Sus análisis, por ejemplo, del descuento y del *conforming* constituyen un verdadero paradigma de cómo se deben manejar los conceptos para ponerlos al servicio de las instituciones jurídicas.

En las pp. 77-87, el Profesor GARCIA-CRUCES examina los elementos personales en el contrato de *factoring*. Es sabido que este contrato lo utilizan especialmente empresas en expansión o de reciente creación con problemas de costes y liquidez, pero con expectativas fundadas de crecimiento. El aplazamiento de sus créditos lesiona su frágil consistencia patrimonial y frena su expansión. El recurso al *factoring* es el gran balón de oxígeno que permite a la empresa respirar sin fatiga en el mercado y ayudarse financieramente. El Factor es siempre un empresario y, en concreto, las sociedades de *factoring* son entidades financieras que, en lugar de competir con la Banca, se complementan en la prestación de sus servicios típicos. El Legislador español, acorde con esta conformación, califica en disposiciones sucesivas a las empresas de *factoring* como entidades de financiación. Pero el autor se cuida muy mucho de matizar este aserto: tal consideración es sumamente unilateral y de índole económica. Desde el ángulo jurídico, el Factor reviste una mayor complejidad.

Especial relevancia ofrece el capítulo 4 (pp. 88-113) para el lector que trate de documentarse acerca de la naturaleza del contrato de *factoring*. Sobre el núcleo inicial de cualquier tipo de *factoring*, consistente en la transmisión de los créditos, se superpone una veste negocial que presenta diversas opciones contractuales. Así, la tesis del contrato normativo bien unilateral (vinculante sólo para el cliente) o bilateral (obligatorio para cliente y Factor), dirigido a disciplinar las futuras relaciones *inter partes*. El autor la rechaza por apriorística e incompatible con el inevitable nacimiento de obligaciones *ex factoring*. Tampoco se muestra partidario de la doctrina que configura este negocio como una promesa de contrato («precontrato»). Supondría reducir el instituto a un contrato preliminar o preparatorio de las posteriores transmisiones crediticias. Y esto es tanto como desvirtuar la institución, fragmentar innecesariamente el *iter* contractual y romper, por ende, la unidad del *factoring*. No es posible eliminar del contenido contractual la comunicación a los deudores de que su liberación solutoria únicamente se realiza pagando al Factor, o la facultad de aceptación por parte de éste.

Rechazada la tesis del contrato cuadro, que acumula errores de las anteriores doctrinas y reincide en la separación tajante entre *factoring* y los negocios de cesión, el Profesor GARCIA-CRUCES examina la tesis que presenta la figura con una conformación unitaria: se trata de un contrato definitivo con eficacia traslativa. Tesis sugestiva y más aproximada a la realidad, pero que sólo será viable si se admite la cesión global de los créditos y la futuridad de muchos de ellos, inexistentes en el momento de la transmisión.

El autor emprende la difícil tarea de estructurar la naturaleza contractual del *factoring*. Tras un análisis de la posición de Roca Guillamón, sin duda bien elaborada, el Profesor de Salamanca descubre en ella las deficiencias inherentes a la doctrina del contrato preliminar. Su orientación metodológica se encamina por la senda de la experiencia jurídica, que le lleva a examinar la estructura contractual basada en los formularios más usados. Cree viable en el Derecho español la configuración del *factoring* como un contrato unitario que se traduce en una cesión global de créditos futuros. A veces, ese esquema negocial no aparece — contrato definitivo o traslativo— y la figura se mueve más bien por la complejidad heterodoxa del «contrato cuadro». Pero es la enseñanza vivida en la praxis de los

formularios la que evidencia la diversidad estructural, no las elucubraciones conceptuales. Y aquella enseñanza unas veces diseña el *factoring* como una promesa de contrato, mientras otras lo refleja como contrato definitivo con eficacia traslativa.

El apartado 5 (pp. 114-164) se dedica al estudio del *Factoring* como cesión global de créditos futuros, así como al análisis de su función jurídica. No es posible entender esta modalidad contractual sin precisar de antemano la esencia y caracteres de la transmisión de los créditos ex artículos 1.526 y ss. Cc. Siguiendo la doctrina civilista más autorizada, sitúa en sus justos términos la figura de la cesión crediticia, para plantearse a continuación la posibilidad de una cesión global de créditos futuros en el Derecho español. En armonía con las mejores enseñanzas doctrinales, el autor no duda en admitir la transmisibilidad de créditos futuros, si tenemos en cuenta que la futuridad no es un inconveniente por sí misma, siempre que se cumplan los presupuestos objetivos que exige el Código civil en los artículos 1.271 y 1.273: posibilidad, licitud y determinabilidad. *Ad hoc*, especialmente su determinabilidad ex artículo 1.273 (F. Pantaleón). De igual modo, propugna la cesión global de créditos futuros, inspirándose en el paradigma de la *emptio spei (rei speratae)*, como negocio conmutativo, desde el momento en que la enajenación se consolida con la venida a la existencia de los créditos singulares concertados *per aversionem*.

El Profesor GARCIA-CRUCES, al salir airoso del «tunel» del Derecho civil —siempre lo es cuando buscamos solución a problemas planteados por otras ramas jurídicas—, reconoce el carácter esencial de la transmisión crediticia para configurar el *factoring*. No obstante, advierte con razón que la cesión de créditos es sólo medio o instrumento para el logro de otras funciones de especial relevancia y complejidad. El autor se mantiene en su idea, siempre recurrente, del *factoring* como cesión global de créditos futuros, perfectamente determinables como se infiere en los formularios y, sobre todo, de la facultad de aceptación del factor. La cesión ha de ser notificada al deudor o deudores cedidos y, en la práctica, se realiza por la empresa cliente mediante una ulterior comunicación de la factura donde se refleja el crédito afectado por la transmisión. La factura será eficaz no sólo en las relaciones cedente-cesionario-cedido, sino en las que tenga el Factor con los terceros. La cesión operada tiene eficacia traslativa y, en consecuencia, la empresa de *factoring* adquiere de modo inmediato la titularidad de los créditos. Dado el carácter conmutativo del contrato —por analogía con la *emptio rei speratae*— las partes no podrán exigirse contraprestación alguna si el crédito no llega a la existencia.

El autor examina con atención las diversas teorías que tratan de explicar la función del contrato de *factoring* y de la transmisión crediticia. Es decir, se pretende aclarar la causa de la atribución patrimonial inherente a la figura, pero también la finalidad que cumple el propio negocio. Son muchas las doctrinas expuestas y analizadas críticamente por el autor que intentan hallar una solución conjunta tanto a la transmisión operada como al contrato mismo; recurso a la compraventa (imposible subsumir la complejidad del *factoring* en el cambio *merxpretium*); al contrato de crédito (la obligación de restituir, consustancial a tal figura, no existe en el *factoring*); a la *causa mandati*, por el servicio de gestión inherente al *factoring* (la verdad es que en este contrato no está presente la ges-

tion de los intereses de otro, a modo de *contemplatio domini*). Tras rechazar otras opiniones de interés por no hallar encaje en nuestro Ordenamiento (v. gr., el *echtes factoring* o con «*cessio pro soluto*» y el *unechtes factoring* o «pro solvendo», de la doctrina alemana), el autor saca sus propias conclusiones.

Entiende el Profesor GARCIA-CRUCES que las opiniones analizadas son unilaterales, por centrarse con exclusividad o en el instrumento de la cesión de créditos o en algunos de los servicios que presta el Factor. Este desarrolla una multiplicidad de funciones tejidas de complejidad, pero a la vez sustituye al empresario cliente en una fase de su actividad. Parece que en la configuración del instituto aparecen una pluralidad de cometidos y fines, una diversidad funcional (causa compleja) que, paradójicamente, ofrecen un carácter unitario. Lo que parece sencillo (prestación de unos servicios por el Factor a cambio de una retribución por el cliente, mediante el instrumento de la cesión crediticia), a la hora de la verdad presenta una causa compleja y variable. El *factoring*, como contrato con particular complejidad por el entramado o conmixión de varios elementos precedentes de negocios típicos (FOSSATTI-PORRO, CARDARELLI, entre otros). El ilustre mercantilista, ante la diversidad de servicios que desarrolla el Factor y el carácter instrumental de la cesión, entiende que la única salida viable es considerar la causa del negocio como única, compleja, articulada y variable.

Un extenso apartado dedica el autor al régimen jurídico aplicable al contrato de *factoring*, es decir, al tema de su eficacia (pp. 165-227). El Contrato de *factoring* presenta estructura sinalagmática *ab origine*, consensual y de adhesión por el cliente a las condiciones generales que redacta el Factor. Su eficacia traslativa se supedita a que venga a la existencia el crédito cedido. Los efectos del contrato no tendrán lugar si el Factor no aprueba la cesión, si bien la facultad de aceptación puede revocarla con anterioridad a que el cliente realice su contraprestación. Perfeccionada la cesión, el pago sólo será legítimo si se notifica la cesión al deudor. La notificación se verifica normalmente mediante las facturas libradas por el cliente del Factor.

El Profesor GARCIA-CRUCES se demora en el análisis de cuestiones particularmente complejas: garantías pro Factor respecto de las mercancías objeto de los contratos del cliente con terceras personas y cuyos créditos resultantes se ceden a aquél; repercusiones del impago del crédito cedido en las relaciones Factor-cliente; facultad resolutoria como cláusula general formando parte de las condiciones generales para la hipótesis de incumplimiento contractual por el cliente. Sobre todo, examina el difícil tema de la eficacia del *factoring* frente al deudor cedido y el régimen de excepciones oponibles al Factor-cesionario, que presupone la adecuada notificación del hecho de la cesión y un minucioso estudio de las defensas en poder del deudor. Tras un recorrido por el Derecho comparado, el autor formula un cuadro de excepciones oponibles (vid. esp. p. 194), según deriven de la relación Factor-deudor, o bien tengan su fundamento en la propia cesión.

La regla *inter partes* (Relatividad del contrato) formulada en el artículo 1.257 Cc. cada día experimenta nuevas erosiones. En el propio contrato de *factoring* la relación cedente-Factor no se agota en sí misma, sino que muestra su eficacia frente al deudor y más allá todavía la oponibilidad alcanza los *penitus extranei*, es decir, a los terceros ajenos al contrato, pero interesados en la cesión (acreedo-

res del cedente, masa de la quiebra, otros cesionarios). Tras un examen muy particularizado del tema en el Derecho comparado, nuestro autor lo medita en el ordenamiento español: se detiene especialmente en la «certeza» de la fecha de la cesión —sobre todo cuando se refleja en documento público o interviene agente mediador— y en el conflicto entre el Factor y terceros no cesionarios, surgido por el eventual ejercicio de las acciones subrogatoria y revocatoria ex artículo 1.111 Cc.

El Profesor de la Universidad de Salamanca dedica un extenso apartado a los efectos de la declaración de quiebra en el contrato de *factoring*. La quiebra del cliente-cedente se contempla en muchos formularios como causa resolutoria del contrato por el Factor. La verdad es que, salvo pacto, la quiebra no debe actuar en este caso como motivo de resolución, pues la situación del cliente quebrado es beneficiosa para la gestión y cobro de los créditos por el Factor cesionario. La defensa de éste frente a la quiebra del cedente, por no existir específica actividad empresarial, generaría frustración del fin del contrato por desaparición de la *Geschäftsgrundlage* o base del negocio y la consiguiente facultad resolutoria del *factoring*.

El doctor GARCIA-CRUCES analiza con todo tipo de detalle la quiebra del cliente-cedente en el contrato de *factoring* en la hipótesis de retroacción absoluta. Por interpretación sistemática de los artículos 878 C. de c. y 1.366 LEC se llega a la conclusión de limitar el alcance de la nulidad de los actos y contratos realizados durante el período de retroacción a los supuestos en que tales negocios sean fraudulentos o perjudiquen a la masa. No considera el autor que el *factoring* perfeccionado dentro del período de retroacción sea nulo, como entendió ROCA GUILLAMON, por aplicación del artículo 878 C. de c. Entiende, por el contrario, que el contrato de *factoring* no sólo es inocuo para la masa de la quiebra, sino que puede incluso ser beneficioso en cuanto evita costes de gestión y posibilita la liquidación de los créditos. De estimarse nulo, en todo caso, la sindicatura debe reintegrar al Factor su prestación.

El autor examina el tema de la perfección del *factoring* en período de retroacción relativa o «período sospechoso», y entiende que no pueden ejercitarse ordinariamente las acciones revocatorias concursales, porque este contrato logra un resultado económico incluso beneficioso para el deudor común y también para la masa. La liberación de los costes relativos al cobro y reclamación de los créditos, así como las expectativas de liquidez anticipada por la movilización de los créditos parecen incompatibles con el *fraus creditorum*, presupuesto esencial para el ejercicio de las acciones paulianas.

Se termina esta parte estudiando la quiebra del Factor como causa de resolución del contrato de *factoring*; la quiebra del deudor de un crédito cedido; la técnica del *factoring* empleada durante la quiebra, bien en el supuesto de que el contrato haya sido celebrado por el cliente con posterioridad a la declaración de quiebra y termine o se mantenga el ejercicio de la empresa, o se concluya por la sindicatura sea finalizando la actividad del quebrado, sea manteniendo el ejercicio empresarial.

Un último capítulo (pp. 228-241) dedica el autor al examen del *factoring* en el comercio internacional. Son páginas particularmente importantes, porque el

comercio que sale de las fronteras nacionales acentúa los riesgos presentes en toda actividad mercantil. Con razón se ha afirmado que una de las causas fundamentales del incremento del *factoring* es el gran desarrollo de las transacciones internacionales una vez comenzada la segunda mitad del siglo XX, además de la simplificación del comercio y el mejor conocimiento de importadores y exportadores. Sin duda, el *factoring* internacional reviste especial complejidad: se requieren dos Factores y un entramado de relaciones negociales que confluyen en el contrato de *factoring* entre el exportador y el Factor del país que exporta (su objeto son los créditos implicados en las operaciones con varios países), y en el acuerdo entre Factores o *interfactor agreements* (pactan la transmisión recíproca de créditos de su respectivo país, garantías asumidas, comisiones a cobrar, etc.).

El autor intercala entre este capítulo final y la selección bibliográfica unos *Anexos* en los que transcribe unos modelos de contrato: un formulario de contrato de *factoring* nacional, y otro de *factoring* internacional. Están bien elegidos y suponen una guía formidable para cuantos tienen interés por el tema o necesidad de conocerlo.

El Profesor GARCIA-CRUCES no ha escatimado esfuerzos para elaborar en plenitud una institución jurídica a la vez difícil y fundamental para el tráfico comercial de nuestra época. Sus enseñanzas no surgen *ex nihilo*, sino que se apoyan críticamente en una selecta bibliografía, casi abrumadora, sin relucencia para ninguna obra importante. Sus numerosos epígrafes en sede sistemática revelan un afán de exhaustividad, de agotar todos los problemas conexos al *factoring*. Naturalmente, junto a las luces brillantes de su investigación, también aparecen sombras, esas pequeñas nebulosas que persiguen inevitablemente a cualquier obra humana. *Ab imo pectore*, estoy convencido tanto de las *veritas* como de las *bonitas* del Libro que tengo el honor de glosar. Las sombras tienen un carácter menor y aquí me limito a apuntar alguna. Que sea el lector quien las descubra, pues mi misión resulta más grata si transito entre flores y no entre espinas.

A modo de ejemplo, yo diría: creo que es mejor delimitar las materias tratadas por capítulos que no por simple exposición de números. El lector —yo mismo— se encuentra perdido entre tanto guarismo. Pienso que la autonomía privada tiene mucho que hacer en el campo de la atipicidad contractual, no sólo en la fijación del contenido, sino en la propia génesis de la figura, en la misma transmutación a la tipicidad (cfr. pp. 21 y ss.). Entiendo que la causa en los contratos atípicos merece una mayor dedicación, ya que se trata de un aspecto cardinal; asimismo considero que existe un cierto confucionismo a la hora de analizar los criterios de la causa y del método tipológico (pp. 23 y ss.). Quedan dudas y perplejidades, e ignoro hasta qué punto no es bueno el empleo de ambos.

En este camino por las sombras, parece necesario implicar más el *factoring* en las condiciones generales (pp. 60 ss.), profundizar en la delimitación con algunas figuras contractuales, como el mandato, que reviste especial complejidad; quizá tendría interés examinar el tema del *factoring* en relación con la subrogación en el crédito, como en el Derecho francés, y qué aspectos o novedades presentaría respecto de la cesión. Queda un tanto en la penumbra el análisis de los términos, esencia y caracteres de los contratos normados (pp. 90 y ss.). Cuando se leen las páginas 88-113 atinentes a la naturaleza del contrato, a menudo reaparece

la nebulosidad, la indelimitación, el exceso de ideas agrupadas en cada posición acerca del *factoring*, que a veces parecen indigeridas. Se insiste mucho en connotaciones estructurales del *factoring*: futuridad de los créditos, globalidad, aleatoriedad, conmutatividad, etc., y siempre se añora que el autor se introduzca más en el análisis de tan importantes cuestiones. Es frecuente encontrarse con reiteraciones explicativas, que denotan, sin duda, un empeño laudable en aclarar posiciones, pero también insistencia sobre el mismo aspecto como si tradujera una cierta inseguridad en sus afirmaciones (v.gr. al tratar la cesión de créditos futuros y la *emptio spei-rei speratae*; conclusiones, pp. 109-110, y otros etcéteras). A fuer de evocar incesantemente instituciones complejas para llegar a una calificación adecuada de la figura, en algún momento se echa de menos la necesaria claridad (ejemplo, *ad hoc*, p. 160).

Estas y otras observaciones que podrían formularse no empañan la magnitud de una obra luminosa, que prestigia a su autor como un excelente investigador en el campo del Derecho privado y lo señala para cometidos más altos en la carrera académica. *Quid dolet meminit*, advirtió Cicerón: es decir, quien ha trabajado y sufrido para dar a la luz una obra digna de encomio, como la que comentamos, graba en ella el signo de la perennidad.

MARIANO ALONSO
Catedrático de Derecho Civil
Universidad de Salamanca

GONZALEZ GARCIA, J.: «Responsabilidad del heredero y derechos de los acreedores sobre el patrimonio hereditario». Ed. Montecorvo. Madrid, 1989.

En el presente trabajo el autor aborda el estudio, dentro de la sucesión por causa de muerte, de la asunción por parte del heredero del pasivo hereditario, suscitando la cuestión relativa a los derechos de los acreedores sobre el patrimonio hereditario, tema que ha sido objeto de polémica doctrinal y que el autor estudia en profundidad. Asimismo, realiza un detallado examen de cada uno de los interrogantes que se plantean, estudia su evolución histórica, confronta las distintas posiciones doctrinales y jurisprudenciales y emite «a posteriori» sus propias conclusiones dando un nuevo perfil a las cuestiones que debate.

I. La primera parte tiene por objeto el estudio de la responsabilidad de los sucesores (herederos, legatarios y legitimarios) al aceptar la herencia, pero centra su análisis en la responsabilidad del heredero, si bien alude a la distinta posición jurídica que dentro de fenómeno hereditario asume respecto del legatario.

En relación con la responsabilidad del heredero y partiendo de que éste asume todas las deudas y obligaciones del causante, respondiendo de las mismas como si fueran propias, se refiere al distinto ámbito de su responsabilidad en cada una de las situaciones en que puede encontrarse, ya que ésta puede circunscribirse sólo a los bienes recibidos del causante (responsabilidad «intra vires»), o bien, a éstos y a los suyos propios (responsabilidad «ultra vires»).