



FACULTAD DE DERECHO

**EL CONTRATO DE FACTORING EN EL ECUADOR COMO MEDIO  
DE OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ PARA LAS PYMES: MEDIANTE  
EL SERVICIO DE FINANCIAMIENTO**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos  
establecidos para optar por el título de:

Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República

Profesor Guía:

Dr. Paúl Pacheco Barzallo

Autor:

Carlos Efrén Ruiz Borja

Año

2013

### **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

---

Paúl Pacheco Barzallo

Abogado

C.I.: 171329171-3

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

---

Carlos Efrén Ruiz Borja

C.I.: 040136271-0

## **AGRADECIMIENTOS**

Profundamente agradecido con Dios; sobre todo con el esfuerzo de mis padres y hermanas, quienes han sido mi apoyo en todo momento velando por mi bienestar y educación durante mi vida; asimismo profundamente agradecido con mi tutor de tesis, a quien le debo gran parte de mis conocimientos, gracias por su paciencia y enseñanza al guiarme tanto en mi tesis como en mi carrera.

**Carlos**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este importante logro para mi vida; que es mi título universitario, a Dios, a mis Padres a mis Hermanas, quienes han permanecido a lo largo de mi vida apoyándome con mucho amor y dedicación. A mis sobrinos para que sea un ejemplo de dedicación y perseverancia, para que cumplan sus metas y en un futuro cercano lleguen a ser profesionales, pero sobre todo sean personas felices y realizadas.

**Carlos**

## RESUMEN

La evolución de las empresas como del comercio en nuestro país, su continuo desarrollo, como la necesidad del crecimiento económico de cada una de ellas, conlleva a la búsqueda de nuevas formas de financiamiento; sin recurrir a los típicos comportamientos. Buscando siempre la facilidad de obtener liquidez sin tantas formalidades y de una manera fácil.

Con esta necesidad nace el contrato de Factoring; que es, un contrato que se acomoda a este tipo de necesidades, en la cual respalda a las Pyme mediante el financiamiento como también en la realización de cobro de facturas, mediante la figura que se llama Factor que es el que se encarga de cumplir las obligaciones existentes.

En nuestro país no existe una normativa que se adapte a este tipo de contrato, tiene similitud con la cesión de créditos pero no cuenta con los mismos resultados, ni los alcances que encontramos en el contrato de Factoring pero es totalmente factible la implementación de ésta figura gracias a la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera, publicada en el Registro Oficial Suplemento 498, de 31 de diciembre de 2008 que da a la factura el carácter de título ejecutivo siempre y cuando reúna ciertos requisitos especiales que se encuentran establecidos en la mencionada ley.

Realizando una investigación profunda, partiendo desde sus inicios hasta la utilización del derecho comparado podemos llegar a la conclusión, de que existe la necesidad de implementar dicho contrato a nuestra legislación, por la variedad de beneficios que encierra el contrato de Factoring.

Cabe resaltar de manera pronta, que el contrato de Factoring por su diversidad de funciones y de prestaciones de servicios es muy complejo. Pero cumple un determinado fin que es económico social, con la cual se ajustaría perfectamente a la necesidad que tiene la pequeña y mediana empresa en

nuestro país, ya que se puede acceder a préstamos rápidos sin contar con los servicios extras que son la contabilidad como el manejo de la cartera de negocios.

Hemos demostrado las diversas gamas que tiene el contrato de Factoring y podemos concluir lo siguiente:

Que es un contrato versátil, en la cual presenta una manera distinta de financiación que sería de gran impacto en nuestro país y en nuestro medio. Por el cual obtener resultados inmediatos para beneficio de las Pymes, como también del desarrollo del comercio que es de gran importancia para nuestro país.

Adaptando una figura nueva y muy importante que es el contrato de Factoring. Además de la parte principal que es el Factor; ya que es el encargado de cumplir con las obligaciones que se pactan en el contrato; para poder brindar una nueva forma innovadora de servicios que es lo que una empresa nueva busca, con la cual quiere agrandarse social como económicamente en corto tiempo y es a través del financiamiento que presta el Factoring de una manera fácil para el desarrollo y crecimiento de la misma.

## ABSTRACT

The evolution of business as trade in our country, its further development, as the need for economic growth of each of them brings to the search for new forms of financing; without resorting to the typical behaviors. Always looking for the ease of obtaining liquidity without many formalities and in an easy manner.

With this need comes the factoring contract, that is, a contract that will accommodate these needs, which supports the funding Pyme also in conducting bill collection, through the figure called Factor is in charge of fulfilling existing obligations.

In our country there is no law that fits this type of contract, has similarity to the assignment of claims but does not have the same results, or the scope that are in the factoring contract but is entirely feasible to implement this figure thanks to the Law Creating Financial Security Network, published in Official Gazette Supplement 498 of 31 December 2008 that the bill gives the character of enforceable long as you meet certain special requirements that are established in the said law.

Conducting a thorough investigation, starting from its beginnings to the use of comparative law can reach the conclusion that there is a need to implement the contract to our legislation, by the variety of benefits that encloses the factoring contract.

Significantly promptly, the factoring contract for its diversity of functions and services is very complex. But it serves a particular social order that is economical, with which would fit perfectly to the need for the small and medium enterprises in our country, since you can access payday loans without extra services are accounting as the portfolio management business.

We have shown the various ranges that have the factoring contract and we can conclude the following: That is a versatile contract, which has a different way of



funding that would be of great impact in our country and in our environment. Whereby immediate results for the benefit of smalls business, as well as the development of trade which is of great importance to our country.

Adapting a new and very important figure is the factoring contract. In addition to the main part which is the factor, as it is responsible for fulfilling the obligations agreed to in the contract to provide an innovative new service which is what you are looking for a new company, which wants to enlarge socially and economically in a short time and by funding provided by the Factoring in an easy way for the development and growth of the same.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>1 CAPÍTULO I: NATURALEZA DEL CONTRATO DE FACTORING</b> .....	<b>3</b>
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS .....	3
1.2 DENOMINACIÓN DOCTRINARIA.....	4
1.3 DEFINICIÓN DOCTRINARIA Y ELEMENTOS DEL FACTORING EN LA EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA .....	8
1.4 NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE FACTORING .....	9
1.5 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORING.....	11
1.5.1 Contrato Consensual .....	11
1.5.2 Contrato Principal .....	11
1.5.3 Contrato Obligacional .....	12
1.5.4 De Prestaciones Recíprocas.....	12
1.5.5 Contrato Oneroso .....	12
1.5.6 Contrato de Colaboración .....	13
1.5.7 Contrato Bilateral .....	13
1.5.8 Contrato de Adhesión .....	13
1.5.9 Contrato Atípico e Innominado.....	13
1.6 PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CONTRATO DE FACTORING .....	14
1.6.1 El Cliente Adherente .....	14
1.6.2 El Factor .....	15
1.6.3 Los Deudores.....	16
1.7 PRINCIPALES SERVICIOS EN EL CONTRATO DE FACTORING .....	17
1.7.1 Servicio de Garantía y Asunción de Riesgo.....	17
1.7.2 El Financiamiento .....	19
1.7.3 La Comisión del Factor .....	21
1.8 CATEGORIZACIÓN DEL CONTRATO .....	22
1.8.1 Según el Tipo de Sociedad de Factoring.....	22
1.8.2 Según Modalidades de Ejecución.....	23
1.8.3 Según su Financiación.....	24
1.8.4 Según el Área Geográfica.....	26
<b>2 CAPÍTULO II: GENERALIDADES DEL CONTRATO DE FACTORING</b> .....	<b>28</b>
2.1 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.....	28
2.1.1 Facultad de Aprobación por Parte del Factor .....	28
2.1.2 Obtener Cobros .....	29
2.1.3 Realizar todos los Actos respecto al Contrato .....	30

2.1.4	Acceder a la Documentación .....	30
2.1.5	Cobrar una Retribución por los Servicios Prestados.....	30
2.2	OBLIGACIONES DEL FACTOR.....	31
2.2.1	Pagar el Precio .....	31
2.2.2	Asunción del Riesgo de Insolvencia .....	31
2.2.3	Brindar los Servicios Adicionales .....	33
2.2.4	Brindar Buena Asesoría .....	33
2.2.5	Realizar Análisis de sus Clientes .....	33
2.3	DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL CLIENTE.....	34
2.3.1	Derechos del Cliente.....	34
2.3.2	Notificar al Factor.....	34
2.3.3	Notificar la Realización del Factoring.....	34
2.3.4	Recibir los Pagos que se efectúen por parte de los Deudores .....	34
2.3.5	Otorgar Información al Factor .....	35
2.3.6	Abonar al Factor una Comisión.....	35
2.4	OBLIGACIONES DEL CLIENTE .....	35
2.4.1	Cláusula de Exclusividad .....	35
2.4.2	Garantizar la Existencia del Crédito.....	36
2.4.3	Cobrar el Precio de los Créditos .....	37
2.4.4	Exigir el Cumplimiento .....	38
2.5	PRESTACIONES DERIVADAS DEL FACTORING .....	38
2.5.1	Estudios de Mercados .....	38
2.5.2	Manejo de la Facturación.....	38
2.5.3	Gestión de Cobro.....	39
2.5.4	Manejo de la Contabilidad .....	39
2.6	EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE FACTORING .....	40
2.6.1	Generalidades.....	40
2.6.2	Cumplimiento del Plazo .....	40
2.6.3	Revocatoria Unilateral.....	41
2.6.4	Mutuo Consentimiento .....	41
2.6.5	Cambio de Estado de alguna de las Partes.....	41
2.6.5.1	Condición Resolutoria .....	42
2.7	COSTO DEL CONTRATO DE FACTORING.....	42
2.7.1	Generalidades.....	42
2.7.2	El Interés.....	42
2.7.3	La Comisión del Factor .....	43
2.7.4	Determinación de la Comisión .....	44
2.7.4.1	El Volumen de Ventas.....	44
2.7.4.2	El Plazo de las Ventas .....	44

### **3 CAPÍTULO III: LA TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS..... 45**

3.1	COMPROBANTES DE VENTA .....	45
3.1.1	Requisitos y Características que debe llevar la Factura.....	46
3.1.1.1	Características .....	46

3.1.2	Información No Impresa para el Caso de Facturas.....	47
3.1.3	Sanciones .....	48
3.1.4	Generalidades de la Factura.....	49
3.2	LA FACTURA COMO TÍTULO DE CRÉDITO .....	50
3.2.1	La Forma de Facturación.....	52
3.3	LA TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS .....	53
3.3.1	Carácter de la Transferencia Crediticia.....	54
3.3.2	Instrumento de Transferencia Crediticia .....	55
3.4	EL ENDOSO DE DOCUMENTOS.....	56
3.5	EL ENDOSO .....	57

#### **4 CAPÍTULO IV: EL CONTRATO DE FACTORING COMO FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYME Y SUS BENEFICIOS..... 60**

4.1	DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES .....	60
4.1.1	Definición de PYME .....	60
4.1.2	Orígenes de las PYME .....	61
4.1.3	Características de las PYME .....	61
4.1.4	Ventajas y Desventajas de las PYME.....	61
4.1.5	Desventajas de las Pyme .....	62
4.2	TÍTULO AL PORTADOR .....	63
4.3	ANÁLISIS EN PARTICULAR DE LA CESIÓN DE TÍTULOS A LA ORDEN.....	64
4.4	ANÁLISIS EN PARTICULAR DE LA CESIÓN DE TÍTULOS NOMINATIVOS .....	65
4.5	LA CESIÓN DE DERECHOS O CRÉDITOS PERSONALES.....	67
4.6	DIFERENCIAS ENTRE EL CONTRATO DE FACTORING Y LA CESIÓN .....	68
4.7	LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO .....	69
4.8	EL CONTRATO DE FACTORING EN EL ECUADOR.....	81
4.9	BENEFICIOS DEL FACTORING.....	84
4.9.1	Servicio de Cobro .....	84
4.9.2	Servicio de Crédito.....	85
4.9.3	Seguro de Créditos .....	85
4.9.4	Contabilidad.....	86
4.9.5	Servicio de Información Comercial .....	86
4.9.6	Mejora la Situación del Balance.....	87
4.10	DESVENTAJAS DEL CONTRATO DEL FACTORING.....	87
4.10.1	Falta de Tipicidad del Contrato de Factoring .....	88
4.10.2	Desconocimiento General del Contrato de Factoring .....	89

<b>5</b>	<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>90</b>
	5.1 CONCLUSIONES .....	90
	5.2 RECOMENDACIONES.....	94
	<b>Referencias .....</b>	<b>97</b>
	<b>Anexos .....</b>	<b>99</b>

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación conlleva la tipificación del contrato de Factoring en el Ecuador para beneficio de las Pyme a través del financiamiento como de otros servicios que ofrece dicho contrato.

En el primer capítulo estudiaremos la reseña histórica para que el lector tenga presente los orígenes del contrato de Factoring; resaltando al Factor, debido a que es una persona muy importante dentro del presente tema.

Se podría decir que el Factor es la persona que se encarga de ejecutar el contrato de Factoring, como de brindar financiamiento a su cliente, encargándose de los cobros estipulados en el contrato, y básicamente ejecutar lo previsto dentro en las cláusulas contractuales, entre otras cosas que podrán observar a lo largo de la presente investigación.

Una vez claro sobre los orígenes del contrato de Factoring (reseña histórica, la naturaleza jurídica del contrato) analizaremos a continuación sobre las características que tiene el mencionado contrato.

El capítulo segundo resulta bastante importante ya que aclara sobre el alcance y la importancia que conlleva nuestro tema central, ya que beneficiaría de un modo notable a las Pymes; pues que dentro del Factoring lleva un servicio tan completo que es: recuperación de cartera, así como también de financiamiento, entre otros servicios que serían de gran utilidad para las empresas que buscan un crecimiento rápido.

Por otra parte el capítulo tercero, tiene como propósito, aclarar los temas referentes a la factura en el Ecuador, la forma de traspaso de los títulos; como también la figura llamada endoso. Que son temas muy importantes que complementan de una manera directa al contrato de Factoring.

En nuestro país aún no se tipifica el contrato de Factoring, pero con la presente investigación que exponemos en el capítulo final, presentamos una interesante propuesta para dar financiamiento a las Pymes. De manera que se conozca este importante contrato que es el de Factoring y transmita una alternativa segura para que las Pyme crezcan de forma ágil y segura.

# 1 CAPÍTULO I: NATURALEZA DEL CONTRATO DE FACTORING

## 1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Para poder tener un enfoque claro de la presente investigación; así como también para entender la naturaleza jurídica del contrato de Factoring; en primer lugar nos referiremos a los antecedentes históricos y al concepto de este contrato.

Ahora bien; ¿de dónde procede la palabra Factor?, ¿de dónde proviene el contrato de Factoring?, y; ¿por qué es un tipo de contrato atípico en nuestra legislación?

Para poder responder las incógnitas planteadas, y entender la importancia y la necesidad de incorporar el contrato de Factoring a nuestra legislación; es necesario remontarnos de manera general a la historia de otros países.

El origen de esta figura es anglosajón; y la doctrina menciona:

...lo debemos ubicar en el siglo XVIII con la actividad desarrollada por los sellinagents de las empresas textiles inglesas. Las compañías inglesas, necesitadas de conquistar nuevos mercados que ofrecían las colonias de la corona, adelantaron a los principales puertos de embarque personal que se denominó Factor, quienes se encargaban de la colocación de sus productos. (Cogorno, 1989, p. 132).

El Factor se encargaba de la venta de mercaderías inglesas, canalizándolas hacia las colonias y, una vez allí, a través de otros factores, de su distribución y venta, dando motivo a la creación de una especie de cadenas de factores. La actividad del Factor alcanza su



máxima importancia cuando se encuentra en condiciones de garantizar los eventuales riesgos que pudieran presentarse, llegando incluso al anticipo de cantidades en efectivo sobre las mercaderías recibidas. (Roca, 2005, pp. 14 y 15)

Desde épocas pasadas hasta la actualidad, podemos decir que el Factor desempeña una función muy importante dentro del comercio; debido a que constituye una ayuda a los comerciantes al asumir el riesgo de aceptar deudas incobrables, sin embargo de la misma manera el Factor se beneficia de su cliente, recibiendo una comisión por la prestación y el cumplimiento de sus servicios.

Las entidades que se dedicaron al Factoring, como empresas especializadas en estas funciones, como actualmente se practica esta operación, nacieron en los años veinte en Estados Unidos de América. En los años sesenta, el Factoraje, conjuntamente con el leasing o arrendamiento financiero, se promueve en diversos países europeos como Inglaterra, Francia, Bélgica, Italia, y España, lugares en los que se constituyen sociedades especiales destinadas a esta actividad. (Diccionario Jurídico Mexicano, 1984 p. 44)

## **1.2 DENOMINACIÓN DOCTRINARIA**

El término Factoraje se deriva de la palabra Factor:

...que, no es extraña a nuestra lengua, pues goza de vieja raigambre heredada del Derecho Romano y es sobradamente conocida la utilización de que ella se hace en la práctica mercantil. Sin embargo, este Factor o persona encargada de realizar un negocio por otro, no aporta a la institución del Factoring otra cosa que los orígenes de la palabra, que acaso conserve como un producto residual de esta función de realizar algo por otro, que al fin y al cabo se encuentra tanto en el Factor más primitivo como en el Factoring más moderno... (Roca, 2005, p. 11).

Al investigar cual es el significado de la palabra Factoring encontramos que su raíz es latina, proviene de la palabra “FARECE” que significa “EL QUE HACE” o en general, es la designación de quien actúa o hace algo por cuenta de otro.

Se afirma que esta figura puede tener sus indicios en las prácticas comerciales que existían en Babilonia en la época de Hammurabi (1792-1750). Tesis que guarda relación con la cita del profesor José Luis Sánchez Fernández trae en su libro de Factoring, de Hillyer, quien afirma que las primeras formas de Factoring aparecen en la cultura neobabilónica de los caldeos, revistiendo la condición de un comisionista, que mediante el pago de una suma de dinero, protegía a su cliente de los riesgos de operación. (Del Vechio, 1980, p. 300)

El Factoring desde sus inicios nace como una herramienta de protección hacia los comerciantes en el desempeño de sus labores, mediante el pago de una comisión. En la actualidad no ha cambiado en su esencia esta figura, más bien ha evolucionado en los beneficios que ofrece el Factor a sus clientes, como son: el cobro, contabilidad, servicio de gestión y el más importante el servicio de financiamiento que estudiaremos más adelante.

Por otra parte la Enciclopedia Británica define a la palabra Factoring como:

*A business organization rendering specialized financial credit, collection and bookkeeping services to manufacturers and distributors of merchandise”* que traducido significa lo siguiente (Empresa comercial que presta, a los productores y distribuidores de bienes, ciertos servicios especializados, relativos al aspecto financiero, al crédito, los cobros y la contabilidad)...” (Del Vechio, 1980, p. 301)

En este concepto ya se puede apreciar la importancia y extensión del contrato de Factoring por la gama de servicios que presta en beneficio de sus clientes, debido a que en un solo contrato podemos encontrar gran variedad de

oportunidades para desarrollo de las empresas, motivo por el cual es bastante atractivo y constituye una gran ayuda para las Pyme de nuestro país.

Para Fabio Konder Comparato “el Factoring nace con la actividad de ciertos agentes de los comerciantes anglosajones, que se encargan del almacenamiento y venta de las mercancías en los dos lados del Atlántico...” (Konder, 1974, p. 77)

Asimismo podemos darnos cuenta que el Factor también desarrollaba otro tipo de tareas como es la del almacenamiento y venta de los productos de sus clientes.

Con la migración a América del Norte, comienza a hacerse conocer en forma más dinámica el Factor, como agente o representante, en otras palabras como una persona de confianza, que participaba en las actividades de su cliente sin ningún tipo de subordinación laboral; en algunos casos actuaba como la persona que se encargaba del asesoramiento financiero y comercial de los colonos, transmitiendo las necesidades que tenían los consumidores y señalando precisas indicaciones a su cliente de cómo debía ser la producción, a cambio de una comisión única por el servicio prestado.

“Compartamos en esta materia el criterio que esboza el profesor José Luis Sánchez, al establecer como factor determinante del origen del Factoring, el auge del comercio y su desarrollo en forma organizada y sistemática”. (Konder, 1974, p. 78)...

Para el siglo XVII se creó en Londres la Casa de los Factores (*House of Factors*), fue un hecho de total beneficio, especialmente para los clientes, ya que se encargaba de financiar el almacenamiento de las mercancías procedentes por parte de las colonias existentes.

En Francia, bajo el nombre de Facteur, aparece igualmente una entidad que opera básicamente con la misma figura.

Con la amplitud en la manera que crecía el comercio, la distancia entre las colonias, el manejo serio y responsable de los Factores, los fue llevando a que depositaran más confianza en ellos y se hicieran acreedores a una libertad casi total en el manejo de los negocios de sus clientes.

Es en este momento, aparece uno de los elementos distintivos del contrato de Factoring. Al existir la posibilidad de que el cliente disminuya su responsabilidad, debido a que el Factor realizaba gran parte o la totalidad de las gestiones financieras y comerciales de éste.

Con esto se desarrolla con mayor fuerza el reconocimiento y la participación del Factor dentro de la sociedad, mostrándolo como una persona de confianza y de desarrollo para las empresas.

... estableciéndose para el siglo XVIII un número considerable de factores, que giraban en torno a la producción textil y que comenzaban a denominar Cotton Factor, con una clara conciencia de la responsabilidad financiera como de otros tipos de gestión que asumen ante su cliente.

La dimensión que tomó el negocio, indujo al productor a seleccionar a su clientela, tarea en donde el Factor tomó parte decisiva vinculándose en un principio como simple referencia, para luego entrar a comprometerse con el riesgo de recuperación de esta cartera... (Berrio, 1984, p. 13)

Para el siglo XVII el Factor se convirtió en una persona imprescindible para los comerciantes que lo buscaban con el fin de comprometerlo como asesor financiero; el Factor constituyó un elemento de bastante importancia para el crecimiento de las empresas por su conocimiento dentro del mercado.

### 1.3 DEFINICIÓN DOCTRINARIA Y ELEMENTOS DEL FACTORING EN LA EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA

Son muchas las definiciones del contrato de Factoring, debido a su gran extensión y a los múltiples servicios que brinda; existen definiciones que catalogan al Factoring como un contrato cada vez más extenso en lo que se refiere a los servicios; a continuación expondremos algunas definiciones para la comprensión de este contrato:

Luis Sussfel manifiesta que:

“El contrato de Factoring es una actividad a la vez comercial y financiera que consiste esencialmente para el Factor, en comprar en firme a los productores de bienes de consumo sus créditos sobre sus clientes comerciales...” (Mulford, 1976, p. 19)

Mulford considera:

El Factoring es una forma más clásica consiste en el pago por el Factor a un industrial o comerciante, de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos y la entrega a las ciertas comisiones, agios y hace cuestión propia la falta de pago eventual de la factura por el deudor. La operación participa de la técnica bancaria y del seguro. (Mulford, 1980, p. 2)

Rodríguez Azuero manifiesta lo siguiente:

... celebrado el contrato de Factoring entre el factor (Banco) y el industrial o comerciante adherente, este último a la clientela sobre su existencia; somete, a partir de este momento los pedidos al previo análisis y la aprobación del factor y le traslada las facturas resultantes de los despachos llevados a cabo, para obtener su reembolso de inmediato o a su vencimiento según el caso... (Rodríguez, 1977, p. 507)

Para Sánchez "... La actividad realizada por una unidad económica de gestión de cobro sin derecho de regreso sobre créditos adquiridos por transferencia de otras unidades económicas, encargándose de los servicios subsidiarios que su gestión implica..." (Sánchez, 1977, p. 30).

Con las definiciones anteriores resulta difícil dar un concepto preciso del contrato de Factoring, debido a lo mencionado anteriormente, su gran extensión y diversidad de prestaciones que el mismo implica.

Sin embargo de manera general podemos decir:

El contrato de Factoring es un contrato atípico, esto quiere decir que no tiene una normativa escrita en nuestra legislación; en el cual una persona llamada Factor a cambio de una comisión se dedica a brindar una serie de servicios completos como el financiamiento, el cobro de facturas adquiridas por usuarios de su cliente y el crecimiento de ventas de la empresa.

Lo que logra con este tipo de servicios el Factor es: disminuir el riesgo a su cliente ya que es él quien se encarga de llevar la cartera de los usuarios de su cliente y establecer a quien se le puede otorgar un tipo de finamiento y a quien no; con lo cual se asegura una mayor producción y menor riesgo de pérdida para el cliente.

#### **1.4 NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE FACTORING**

El contrato de Factoring lleva ínsito un sistema operativo que combina prestaciones propias de varios contratos, entre ellas cabe referir los servicios complementarios que el Factor provee a la empresa factoreada como ser el análisis de cobrabilidad y solvencia de los clientes, estudios de mercado, investigaciones y selección de clientela, servicios de cobranza judicial o extrajudicial, y más destacado: la financiación. El problema de intentar determinar su naturaleza, reside justamente en la

amplitud de esta nueva forma contractual, que al abarcar tan variadas prestaciones, hace difícil determinar con precisión su característica esencial... (Martorell, 2010, pp. 380-381).

Por ser el contrato de Factoring un contrato que tiene variedad de servicios, como también gran diversidad de prestaciones resulta difícil catalogarlo en un solo campo; por tal razón de acuerdo a la doctrina intentaremos determinar su naturaleza jurídica para de esta manera poder comprobar el verdadero alcance en este innovador contrato.

Dentro del contrato de Factoring existen obligaciones que son propias de otros contratos, por ejemplo la cesión de créditos, el financiamiento que el Factor brinda a su cliente adherente, entre otros.

En primer lugar se puede mencionar que el contrato de Factoring es un contrato atípico, al menos en nuestro país; en virtud de que este contrato no se encuentra plasmado en una normativa en la legislación ecuatoriana.

Para que las personas interesadas en los servicios de este contrato puedan beneficiarse y aplicarlo de una manera segura, consideramos necesario su tipificación en nuestro país.

La falta de tipificación en nuestro país es perjudicial, ya que como mencionamos dentro del contrato de Factoring existen varias prestaciones y servicios que pueden ser aplicadas dentro de un solo contrato, pero lastimosamente no contamos con la normativa vigente.

Por otra parte "...coincidimos con la doctrina que opina que, si bien no hay dudas que el Factoring detecta su origen en el contrato de cesión de derechos, asumirlo en identidad absoluta con ella implicaría no entender adecuadamente este instrumento..." (Martorell, 2010, p. 381).

Para entender de mejor manera porque el autor arriba citado hace mención de la cesión de derechos dentro del Contrato del Factoring, esto se evidencia cuando el cliente trasmite al Factor la cesión de derechos con el motivo de que el Factor recupere los créditos de una manera directa, de todas formas nos referiremos más adelante a la cesión de derechos.

A continuación estudiaremos las características del Contrato de Factoring para un mejor entendimiento de la presente investigación.

## **1.5 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORING**

En el contrato de Factoring encontramos las siguientes características:

### **1.5.1 Contrato Consensual**

Es decir las partes intervinientes manifiestan su voluntad en la celebración del contrato.

“...por este motivo debe expresarse el contrato través de una formalidad especial, de las denominadas as- solemnitates o adsustansianactus...” (Berrio, 1984, P. 38.)

Podemos afirmar que estamos frente a un contrato que se perfecciona con la simple voluntad de las partes.

### **1.5.2 Contrato Principal**

El contrato de Factoring, goza de total autonomía e independencia. Es decir no depende de ningún otro acto jurídico para su validación, ni tampoco se encuentra subordinado en ningún contrato, puede existir por sí mismo sin depender de ningún otro contrato existente.



### **1.5.3 Contrato Obligacional**

Al contrato de Factoring se lo puede catalogar como un contrato obligacional ya que crea obligaciones futuras; tanto para el Factor, como para el cliente que contrata los servicios del Factoring.

### **1.5.4 De Prestaciones Recíprocas**

En el momento de que nace la relación entre las partes, con el contrato de Factoring, el Factor como su cliente se benefician recíprocamente de la siguiente manera:

El Factor recibe una comisión de parte del cliente por la prestación de sus servicios (financiamiento, recuperación de cartera, contabilidad, estudio de los clientes, etc.), asimismo en muchas ocasiones el cliente recibe préstamos de parte del factor. Es decir se benefician mutuamente.

### **1.5.5 Contrato Oneroso**

El contrato de Factoring por el hecho de ser un contrato comercial tiene la característica de ser oneroso.

“Ya que las partes involucradas en la relación jurídica desean percibir de ésta algún tipo de contraprestación o utilidad.”(Berrio, 1984, p. 46)

El Factor recibe una comisión por las facturas recuperadas, y de ser el caso también recibe el interés por los préstamos proveídos a su cliente. Por otra parte el cliente recibe ayuda con la recuperación de los préstamos cedidos al Factor, con el capital entregado al cliente por parte del Factor, el crecimiento de la empresa aumenta, ya que ésta posee liquidez y esta posibilitada para realizar pagos dentro de la empresa, como también nuevas inversiones. Es decir existen beneficios y gravámenes recíprocos, por tal razón el contrato de Factoring se lo cataloga como oneroso.

### **1.5.6 Contrato de Colaboración**

Es un contrato de colaboración ya que el colaborador en este caso el Factor no tiene dependencia de la organización, tiene su propia organización y el cliente le contrata para que lleve a cabo un encargo o gestión.

### **1.5.7 Contrato Bilateral**

“...el Factor y el Cliente se obligan recíprocamente; el uno a prestar un servicio o a dar dinero como precio o crédito y el otro a pagar una comisión, a unos intereses o a transmitir la cartera o a notificar a los compradores de la operación realizada con el Factor...” (Berrio, 1984, p. 48)

El Contrato de Factoring es bilateral ya que tanto el factor como el cliente dependen de cada uno para subsistir jurídicamente.

### **1.5.8 Contrato de Adhesión**

Es un contrato de adhesión ya que el cliente tiene que aceptar todas las cláusulas impuestas por el Factor. Dentro del contrato ofrece una gran variedad de servicios donde el cliente tiene que analizar si le conviene o no; y éste tiene la facultad de adherirse o no.

### **1.5.9 Contrato Atípico e Innominado**

Es un contrato atípico, debido a que el ordenamiento jurídico no tiene previsto un nombre específico, puesto que las características de este contrato no se encuentran reguladas por una ley específica. Puede tener características de varios contratos o inclusive uno completamente nuevo, lo anteriormente dicho es de suma preocupación ya que es un contrato que brinda una gran cantidad de servicios para las Pyme y debería tener una ley específica.

## **1.6 PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CONTRATO DE FACTORING**

Las partes que intervienen en el contrato de Factoring son las siguientes:

- El Cliente Adherente,
- El Factor,
- Los Deudores

Posteriormente analizaremos a cada una de las partes del contrato para entender la importancia de cada uno de ellos, y el papel que desempeñan dentro del contrato de Factoring.

### **1.6.1 El Cliente Adherente**

El cliente adherente es la parte que busca al Factor para realizar dicho contrato, es decir es con la persona que el Factor se vincula contractualmente durante el tiempo que dure el contrato.

Esta persona llamada cliente adherente puede ser natural o jurídica, la cual pacta con el Factor para librarse de una gran cantidad de obligaciones; como también trámites de naturaleza administrativa y de todo lo relacionado a asuntos contables y de obligaciones de cobro.

En estos casos y al recibir por parte de una sociedad de Factoring la oferta de servicios, entrega al factor toda la información que éste requiera, para poder examinar la verdadera situación del que será su cliente, las actividades del mismo, que productos vende o que productos presta examinando por el Factor lo anterior y además teniendo a la vista a los estados financieros los indicativos económicos sobre el proceso de ventas, tales como rotación de cartera vencida, de dudoso recaudo etc. Se entra a la etapa de discusión de los términos del contrato, el cual una vez perfeccionado, permite al cliente librarse de dichos trámites a los que se hace referencia anteriormente y si es del caso, de acuerdo con la

modalidad del contrato que se pacte, liquidar su cartera antes del vencimiento... (Mulford, 1980, p. 48).

El cliente se libera de algunas responsabilidades ya que trasmite al Factor sus obligaciones. El cliente se podría decir que es una persona que busca el progreso de su empresa mediante la contratación de los servicios que ofrece el Factor.

### **1.6.2 El Factor**

Es la persona que tiene los medios necesarios de tipo financiero para asumir el riesgo de recuperar el cobro de cartera vencida, a cambio de una comisión que se fija previamente en el contrato.

El servicio fundamental que prestan las asociaciones del Factoring, es el de adquirir los créditos de sus clientes sin derecho de regreso, o sea, asumiendo el factor el riesgo de un pago.

Para poder ofrecer estos servicios, el Factor dispone de un departamento de información comercial lo suficiente grande y eficiente, para poder tener una idea exacta y lo más rápido posible sobre la solvencia, tanto moral como económica de los compradores de sus clientes... (Mulford, 1980, pp. 48, 49)

Por lo expuesto se puede decir que el esquema del contrato de Factoring no es complicado ya que opera mediante la transferencia, con carácter exclusivo y global del cliente hacia el Factor para que éste pueda desempeñar las funciones pactadas en el contrato.

... al Factor de los créditos nacidos de la actividad empresarial del cliente, encargándose el Factor de la gestión, cobro, y contabilización de los créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, o anticipar el importe de dichos créditos.

Por los servicios prestados, el Factor recibe una comisión del cliente, la que se verá incrementada por el cobro de intereses en el evento que el Factor anticipe al cliente el importe de uno o más de los créditos adquiridos... (Marre, 1995, pp. 34,35)

Con lo manifestado anteriormente podemos ver la variedad de servicios que presta el Factor, no solamente en lo relacionado al financiamiento; sino también en lo que se refiere al servicio de cobro, y al análisis constante que hace el Factor a su cliente para asegurar mejor rendimiento a lo largo del desarrollo del contrato.

En nuestra legislación sería de gran ayuda que ésta figura se encuentre tipificada para obtener los servicios señalados, con el objeto de que el cliente pueda tener una herramienta con la cual cuente directamente para poder acceder a préstamos de una manera informal, además para que se beneficie de los distintos servicios con los que cuenta el Factor para desarrollo del cliente y de su empresa.

### **1.6.3 Los Deudores**

Es una de las partes que intervienen en el contrato de Factoring, son las personas obligadas a cancelar las obligaciones adquiridas con el cliente, por lo que podemos decir que la deuda la puede recuperar el cliente del contrato de Factoring que es el dueño de la deuda, o el Factor ya que dentro de las obligaciones que tiene el Factor es justamente la recuperación de deudas pendientes del cliente.

Es potestad del Factor asumir el cobro de los créditos que son sometidos a su aprobación.

“Es importante esta distinción que se hace entre quienes son partes en el contrato de Factoring, porque de ella se parte para el estudio de toda la teoría

de la ineficacia de las obligaciones derivadas del pacto...” (Mulford, 1980, p. 49)

## **1.7 PRINCIPALES SERVICIOS EN EL CONTRATO DE FACTORING**

En el contrato de Factoring existen varias prestaciones muy importantes que son de gran utilidad para las personas que buscan por ejemplo; servicios de financiamiento, garantía, contabilidad, gestión de riesgos, manejo de cartera de su cliente entre otros; es decir se encierra todos estos servicios en un solo contrato, por lo cual lo hacen distinto de otros contratos, por su misma naturaleza y por los beneficios que este conlleva.

Para mejor comprensión de este tema hablaremos del servicio de garantía dentro del contrato de Factoring, así como de la financiación del mismo, entre otros puntos que aclararan de mejor manera el verdadero alcance de esta importante figura.

### **1.7.1 Servicio de Garantía y Asunción de Riesgo**

Sabemos que una de las principales atribuciones que tiene el Factor es la de asumir el riesgo.

...el traslado del riesgo de insolvencia de los deudores del empresario, desde el patrimonio de éste último al patrimonio del Factor.

El factor en su carácter adquiere los créditos del empresario, asume la contingencia del no pago de estos créditos, en razón de la insolvencia de los deudores.

Al verificarse la transferencia de los créditos existen dos alternativas: que ella tenga el carácter de PRO- SOLVENTO, es decir, sin asumir el Factor el riesgo del no pago por insolvencia del deudor; o bien, que la

transferencia tenga el carácter de PRO-SOLUTO, lo que significa que el Factor asume dicho riesgo.

La transferencia será PRO-SOLUTO cuando se verifiquen ciertas condiciones objetivas prefijadas en el contrato, o bien cuando el Factor haya ejercido su facultad de aceptación de los créditos... (Marre, 1995, p. 30)

En lo que se refiere a la garantía dentro del Contrato de Factoring existen dos figuras: pro solvento, pro soluto; en la primera no se asume el riesgo, esto se deberá pactar previamente en el contrato y debe constar de manera expresa que el factor no va a ser responsable por la insolvencia de los deudores del cliente.

Por otra parte existe la otra figura llamada que ya la mencionamos pro soluto, en la cual dentro del contrato existe la manifestación expresa, que el Factor si asume la deuda de su cliente bajo ciertas condiciones fijadas dentro del mismo acuerdo.

Estas dos figuras son con el objeto de brindar una exclusividad de decisión al Factor debido a que en ciertos casos no será de beneficio de este responsabilizarse de estas deudas, ya que son deudas incobrables, es el Factor el encargado de analizar, que tipo de cliente es y la solvencia actual que tiene el mismo, para hacerse cargo de dicha obligación.

Uno de los principales beneficios de recibir este tipo de alternativas dentro del contrato es que reduce la magnitud del riesgo.

En efecto, el flujo financiero no se verá menoscabado por la insolvencia a que se vean enfrentados los deudores cedidos ya que dicha insolvencia afectara el patrimonio del Factor y no del empresario.

Además, permitirá una mejor planificación al empresario en cuanto a la selección de sus clientes. Así será, por que el Factor no asumirá el riesgo de insolvencia de cualquier deudor, ya que cuenta con una amplia y detallada información comercial, en base a la cual adoptará la decisión de asumir el riesgo de insolvencia de determinado deudor, al adquirir un crédito en su contra.

Lo anterior permite al empresario tener un mejor conocimiento comercial y financiero de sus clientes, y por ende una más adecuada planificación y selección en sus relaciones con terceros.

Esta mayor seguridad en la operación de una empresa, resulta ser un importante elemento que contribuye a una mayor eficiencia productiva...  
(Marre, 1995, p. 31)

En el contrato de Factoring el que otorga el servicio de financiación es el Factor, esto es una ventaja para el cliente que lo contrata; por tal motivo, el Factor tiene que hacer un previo estudio de la solvencia de los deudores, en el contrato, ya que si no lo hace, el Factor tiene el riesgo de perder el capital así como la ganancia de lo invertido dentro del contrato.

Es una gran ventaja que tiene el empresario ya que se anticipa a estudiar a los clientes para no tener pérdidas futuras, esto ayuda a que el cliente junto al Factor investiguen la capacidad de pago de los deudores.

### **1.7.2 El Financiamiento**

Es de conocimiento de todos que; para poder acceder a un préstamo o financiamiento, en un sector financiero, existen varias formalidades, además de todo esto es necesario de un garante, que es quien, que en el caso de mora por parte de la persona que realizó el préstamo, el garante, tiene que responder por la deuda; pero en la actualidad existen alternativas de



financiamiento más sencillas como las que nos ofrece el contrato de Factoring; que con sus características especiales lo convierten en una alternativa fácil para acceder a un financiamiento, y además de todo no se necesita garante que avale la deuda ni tantas formalidades como en un sector financiero.

... en primer lugar, puede permitir la movilización de recursos sin la utilización de instrumentos cambiarios, lo que reduce la carga tributaria.

En segundo lugar constituye una buena alternativa al financiamiento tradicional especialmente en los periodos o situaciones de restricción crediticia, ya que permite la obtención de recursos mediante la liberación de créditos inmovilizados.

En tercer lugar, como ya lo dijimos, es una real manifestación de la evolución que ha experimentado el financiamiento de la empresa... (Marre, 1995, p. 32).

Creemos que el contrato de Factoring por su manera tan particular de acceder a créditos es de mucha utilidad para las Pymes, que buscan un financiamiento rápido y seguro que dinamice las operaciones comerciales de estas empresas.

Ahora bien, no hay que perder la perspectiva en el sentido que en el Factoring el servicio financiero está integrado a un complejo de servicios, dentro de los cuales no es esencial, o sea, puede no estar presente sin desvirtuar la naturaleza del contrato.

Además es una alternativa de financiamiento de corto y mediano plazo orientada a eliminar inmovilizaciones de créditos, y en ningún caso será sustitutivo de las formas clásicas de financiamiento... (Marre, 1995, pp. 33, 34)

### 1.7.3 La Comisión del Factor

Se puede decir que el pago del Factor se da por comisión pero esta comisión es variable, dependiendo de cada caso, como vamos a ver a continuación y se divide en tres partes:

“Comisión por administración del trabajo.- Bajo este rubro se incluyen los costos de evaluación del cliente, calificación y cualificación de la cartera de deudores e informes periódicos de cobranza”. (Marre, 1995, p. 167).

Ésta forma de cobro por parte del Factor es de gran beneficio para el cliente, porque al hacer un estudio de la solvencia del deudor, ayuda a disminuir el riesgo en los créditos que el cliente entrega al deudor.

“Comisión de cobranza.- Esta partida cubre la remuneración del servicio de cobranza. En cuanto al cobro de estas comisiones, hay básicamente dos modalidades: un porcentaje fijo al año, o bien un porcentaje por cada operación realizada. (Marre, 1995, p. 167).

Al momento de la suscripción del contrato de Factoring, se debe pactar como se pagará los servicios prestados, existen varias maneras entre las cuales puede ser por cada cobro realizado por parte del Factor a los deudores del cliente; un pago anual por todos los trámites de cobro que va a realizar el Factor al cliente.

Estas alternativas brindan una manera segura y eficaz para que el cliente pueda recuperar la inversión, al contar la ayuda del Factor para recuperar cuentas por cobrar.

Financiamiento.- Aquí se incluyen en cobro del servicio financiero que se construye sobre la base de una tasa compuesta, como señalamos.

Se considera en esta tasa compuesta tres factores: El plazo del anticipo, el costo financiero del Factor y el spread o diferencial que se cobra al cliente, el cual es variable en atención a las características del cliente y del monto y riesgo de la operación... (Marre, 1995, p. 167).

El servicio de cobro por parte del Factor mencionado en la cita precedente, nos parece la manera contractual más completa, tanto para el cliente como para el Factor, ya que brinda un servicio completo y se anticipa lo que puede suceder a futuro, con lo relacionado a cobros del Factor como a los clientes del deudor.

## **1.8 CATEGORIZACIÓN DEL CONTRATO**

El contrato de Factoring, puede adoptar distintas categorías ya que sabemos las diversas atribuciones como también los servicios que tiene el contrato, así que a continuación analizaremos la categorización del contrato.

### **1.8.1 Según el Tipo de Sociedad de Factoring**

**Old Line Factoring.-** Esta técnica es utilizada preferentemente en Europa, “En esta modalidad la actividad del Factor se encuentra circunscripta mayormente comprar los créditos de las empresas clientes asumiendo el riesgo del incumplimiento de los deudores cedidos. (Martorell, 2010, p. 410).

Se puede decir que en este punto nos encontramos ante una cesión por el cual la persona que se denomina Factor no reserva causa alguna contra el cliente adherente en caso de mora o de incumplimiento por parte del deudor cedido.

El Factor asume el riesgo del no pago por parte del deudor, sin embargo se hace responsable por el cobro de la deuda y del riesgo del no pago, ya que; el Factor compra la deuda, y con ella las responsabilidades que conlleve por el cobro.

“Los servicios adicionales solo se brindan por el Factor de manera aislada o eventual...” (Martorell, 2010, p. 410).

**Ñeo Style Factoring.-** Esta modalidad se aplica principalmente en Estados Unidos, y la función principal básicamente es la del Old Line Factoring, (cesión con asunción de riesgo como insolvencia por parte del deudor y sin reserva de recurso contra el cliente adherente) pero lo adicional de este tipo de figura es que el Factor brinda servicios adicionales, que son: más completos en lo que se refiere a movimientos financieros; y estos son adicionales a sus clientes adherentes.

Este tipo de servicios es para facilitar créditos por parte del Factor a su cliente con el fin de tener liquidez y beneficios de nuevos créditos por parte del cliente a sus deudores.

### 1.8.2 Según Modalidades de Ejecución

- **Notification Factoring.-** Este es el caso más utilizado por su aplicación tan sencilla.

... los clientes se comprometen ante los Factores a notificar a los deudores respecto las facturas cedidas, a fin de aclarar que su pago deberá ser realizado al Factor. Por su lado, el cliente queda obligado a remitir a la sociedad de Factoring todos los pagos que hubiera recibido... (Martorell, 2010, pp. 410-411).

El cliente adherente es el encargado de notificar que se ha efectuado una cesión de derecho de las facturas al Factor, y el deudor ahora tiene una obligación directa con el Factor. El deudor no puede renunciar su obligación de pago con el Factor ya que en el momento de que se efectuó la cesión de derecho tiene una obligación directa con el Factor.

**Non Notification Factoring.-** Este es un caso muy particular ya que el deudor no es notificado de que se produjo la cesión.

Tomando en consideración que las inversiones del Factor son menos numerosas, el ahorro en los costos de notificación la torna en una modalidad más ventajosa para las Pymes.

Esta es una modalidad utilizada por clientes que por razones estratégicas o personales, prefieren optar por interponer una entidad financiera en su vínculo con sus clientes. El objeto principal aquí, sin dudas, pasas a ser cobertura de riesgo de insolvencia (prestación de garantías) ya que en cuanto a la mecánica de pagos, el cliente quien entrega al factor copias de las facturas que presentan los negocios de cesión en cuestión, y una vez recibidas las cobranzas deberá remitirlas también al cliente... (Martorell, 2010, p. 411).

El cliente para economizar todas las notificaciones que se deben hacer hacia sus deudores, únicamente realiza la transferencia de las facturas al Factor, con el fin de que el Factor se encargue de los cobros respectivos a los deudores. Una vez que el Factor realice todas los cobros debe regresar donde el cliente, y notificar los trámites que se han hecho a nombre de la sociedad de Factoring.

### **1.8.3 Según su Financiación**

**Maturity Factoring o Factoring sin Financiación.-** La característica más importante es que el pago por parte del Factor a su cliente no se concreta en el instante de celebrarse la operación, sino en un lapso de tiempo a partir de la fecha del vencimiento que se dio a los créditos cedidos.

En esta modalidad no se cobra interés, puesto que el Factor le acredita al cliente los importes prácticamente en la misma fecha en que sus deudores deberían de haberle efectuado los pagos. Sin embargo, se le

cobra una comisión que se calcula ponderando las condiciones de venta el monto promedio de las facturas involucradas en la operación, el crédito de que goza en plaza el cliente, y también sus deudores, y el monto de los créditos negociables... (Martorell, 1993, p. 66).

En otras palabras la importancia de esta modalidad se centra en los servicios complementarios que presta el Factor en lo que se refiere al asesoramiento contable, como administrativo, para facilitar a su cliente una mejor inversión, como rentabilidad para mejora de las Pymes.

... las empresas aquí buscan, no un producto financiero, sino más bien agilizar y dotar de profesionalismo su organización, tercerizando el manejo contable y administrativo del sector ventas como así también la gestión del cobro de los créditos generados por la actividad... (Martorell, 2010, p. 412).

El Factor actúa en esta situación como mandatario frente al cliente y directamente frente a los deudores, y esto implica una operatoria con el factor, que en la parte de los costos son más baratos.

- **Credit- Cash Factoring o Factoring con Financiación**

En este caso, el cliente recibe del Factor el pago inmediato de las facturas involucradas en la operación del Factoring, sin importar las fechas de vencimiento. Como contraprestación, la sociedad del Factoring podrá exigir el pago de intereses, los cuales se pactaran en razón del plazo faltante para el vencimiento de los créditos transferidos. Éste es el supuesto utilizado preponderantemente con el objeto de fortalecer la liquidez de la empresa cliente. Cabe agregar aquí que el cliente no está obligado a responder por la solvencia del deudor cedido, con lo cual se determina que esta modalidad, además de su importancia por las prestaciones financieras y de servicios, asume una función de seguridad (prestaciones de garantía)... (Martorell, 2010, p. 412.)

Ya que la operación entre cliente y Factor es inmediata y no importa la fecha de vencimiento, ni la solvencia del deudor, la sociedad del Factoring puede exigir intereses, puesto que está adelantando un pago incierto por las facturas del cliente; pero existe una condición de que el cliente no responde por la solvencia del deudor.

Esto es un riesgo que tiene que asumir el Factor; por tal motivo antes de adelantar dinero, primero el Factor deberá realizar un análisis de la solvencia que tiene cada deudor para obtener pérdidas por objeto de la suscripción del contrato.

Con ese propósito es justo que el Factor cobre un interés, por el riesgo que asume durante el tiempo que dure el contrato; ya que en ese tiempo no sabe el Factor si va a recupera el capital que invirtió en el contrato ya que adelantó dinero al cliente.

#### **1.8.4 Según el Área Geográfica**

- **Factoring Interno.-** Las partes se sujetan a que los trámites para la ejecución del contrato de Factoring se realicen dentro del territorio del país donde se ha suscrito; se deberá tomar en cuenta la normativa, las leyes y la jurisdicción del país donde se ha celebrado el contrato.
- **Factoring Internacional.-** Es lo contrario del Factoring interno, tanto el cliente, como el Factor pueden estar en países diferentes, y a su vez se admite dos supuestos.

Se encuentra regido por las leyes internacionales; en esta modalidad del Factoring se incluye las importaciones y las exportaciones; y se rige por las políticas internacionales vigentes.

- **Factoring de Importación.-** Tiene que existir una financiación del exterior, ya que; el cliente reside en un país, y los deudores como también la parte del Factor en otro país.

El cliente entrega un poder para que el Factor pueda cobrar con toda firmeza a los deudores, debido a que en la mayoría de los casos, el cliente, el deudor y el factor viven en países diferentes.

- **Factoring de Exportación.-**En esta modalidad existe una condición y es que si el cliente y el factor se encuentran en el mismo país, y solo la parte del deudor se encuentra en otro país, el cliente puede acceder a un financiamiento directo del país en que reside en el momento de la suscripción del Contrato.



## **2 CAPÍTULO II: GENERALIDADES DEL CONTRATO DE FACTORING**

### **2.1 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

Ahora hablaremos sobre los derechos y obligaciones de las partes para entender la responsabilidad de cada una de ellas, de manera individual, su alcance y la importancia que tiene en el contrato de Factoring.

#### **2.1.1 Facultad de Aprobación por Parte del Factor**

Una de las principales facultades es el derecho de aprobación ya que "...perfeccionado el contrato, nace el derecho para el Factor de que todos los créditos que su cliente otorgue por ventas y que más tarde le serán cedidos, sean sometidos a su previa aprobación. Este derecho se ve consagrados en los contratos de Factoring, por una cláusula del siguiente estilo: "El cliente propondrá al Factor las operaciones de venta que sus compradores le efectúen y éste último, de acuerdo con su criterio, establecerá límites de clasificación para cada una de ellas, pudiendo rechazar aquellas operaciones que, a su juicio, no le merezcan suficiente garantía o que no reúnan las adecuadas condiciones..." (Mulford, 1980, p. 83)

Esto tiene su razón de ser en la circunstancia de que si el cliente tiene asegurado el pago de sus ventas a crédito, en ocasiones y frente a compradores no muy solventes y que presenten pedidos de cierta consideración, podría verse en la tentación de concederles el crédito, perjudicando de esta forma al factor, que se vería más tarde en la imposibilidad de recuperar lo que ha pagado por el crédito que ha sido cedido.

Esta aprobación, de ordinario, no es una aprobación individual para cada factura, sino que se establece techos o límites para cada comprador,

pudiendo el cliente otorgar créditos hasta esos límites y en caso de que se pudieran ver sobrepasados, tendría que pedir aprobación al factor. (Mulford, 1980, p. 84).

En los casos en los cuales existe una cartera de deudores que sea muy amplia y que se incremente de manera continua, es conveniente en primer lugar hacer un estudio de los deudores, para verificar la solvencia de éstos.

El cliente tiene la decisión de conceder créditos, pero esta decisión tiene que contar con la aprobación del Factor; ya que si no cuenta con esta aprobación del Factor, y el deudor del cliente, se rehúsa a cancelar esta deuda, el Factor no será el responsable de la pérdida de capital.

Es importante aclarar que el Factor tiene la decisión de determinar a qué persona el cliente le puede conceder un crédito y a que persona no, para evitar una mora de parte de los deudores, y que ninguna de las partes, tanto como el Factor como su cliente se vean afectados por posibles créditos incobrables en las facturas.

### **2.1.2 Obtener Cobros**

Uno de los derechos del Factor respecto al cliente es la gestión "... obtener el cobro de los créditos transmitidos y otorgar financiaciones..." (Martorell, 2010, p. 412).

Una vez que ya se realiza el contrato, el Factor tiene que encargarse de todo lo pactado dentro del mismo acuerdo, y una de los principales derechos que tiene el Factor es la realización de los cobros, de los créditos que se han acordado en el contrato, para así facilitar al cliente adherente una mejor captación del capital invertido, como también la obtención del financiamiento.

### **2.1.3 Realizar todos los Actos respecto al Contrato**

Tiene que realizar todos los actos jurídicos que sean de responsabilidad del Factor como recuperar cartera, brindar financiamiento a la empresa; así como también, cumplir todos los actos pactados en el contrato para mejorar la práctica del mismo, ya que es una gran responsabilidad para el factor asegurar la economía de su cliente al menos durante el tiempo que se encuentre vigente el contrato.

### **2.1.4 Acceder a la Documentación**

El Factor tiene derecho a acceder a la documentación "...y contabilidad del cliente relativa a su intercambio comercial, a fin de evaluar con mayor certeza el nivel del riesgo de cada crédito..." (Martorell, 2010, p. 414).

Este derecho que tiene el Factor es de suma importancia ya que con la evaluación del riesgo, la parte que se beneficia es el cliente adherente debido a que el Factor realiza un estudio de la solvencia de sus clientes y con esto disminuye el riesgo de pérdida para el cliente adherente.

### **2.1.5 Cobrar una Retribución por los Servicios Prestados**

El Factor tiene que cobrar una retribución por su función dentro del contrato, como por los servicios adicionales que haya prestado dentro del acuerdo; Ya que el Factor expone su capital financiando a su cliente de una manera segura y fácil, para que las Pyme tengan liquidez al momento de brindar créditos a los futuros deudores.

Por este motivo es justo para el Factor que obtenga una comisión por los servicios prestados.

## **2.2 OBLIGACIONES DEL FACTOR**

A continuación analizaremos las obligaciones del Factor:

### **2.2.1 Pagar el Precio**

Este abono de los créditos debe ser hecho por el Factor dentro del tiempo y en la forma que previamente se haya convenido con el cliente, en las condiciones del contrato.

En las relaciones entre el Factor y cliente generalmente se maneja esta parte del abono de los créditos cedidos, mediante un sistema de cuenta corriente, en la cual se registran todos los créditos recíprocos y compensaciones que se produzcan, para al final de ciertos períodos previamente determinados, cortar las cuentas y girar el saldo que aparezca a favor de cualquiera de las partes. (Mulford, 1980, pp. 85- 86).

La comisión que cobra el Factor se fija previamente en el contrato, que puede ser cancelada a la suscripción, durante la ejecución o concluido el contrato. Deben constar las condiciones bien claras para que no existan conflictos durante la vigencia del contrato.

Por lo general la comisión acordada en el contrato se la cancela al final, una vez que el Factor haya cobrado los créditos y se haya recuperado el capital.

### **2.2.2 Asunción del Riesgo de Insolvencia**

Es una obligación fundamental del Factor para que se ejecute el contrato de Factoring y se cumpla con los alcances previstos, tales como los económicos y con los pactados en el contrato; ya que:

El Factor cubre el riesgo del no pago siempre y cuando los créditos hayan sido sometidos previamente a su aprobación y se hayan respetado por el

cliente los límites máximos del crédito, para cada comprador fijados por el factor.

A pesar de que el Factor recibe los créditos sin derecho de regreso contra su cliente, en ocasiones se puede pactar en el contrato, que frente a determinados deudores, el factor consulte con su cliente antes de iniciar el cobro por vía judicial, por ejemplo. Dentro de las relaciones mercantiles entre el cliente y sus compradores, puede suceder que en determinado momento, uno de estos se encuentre en una pasajera situación de liquidez y antes de que el Factor inicie algún tipo de proceso para recuperar lo pagado, el cliente prefiera reembolsar lo que el Factor hubiera dado por el crédito que le cedió y manejar directamente el problema, antes que ver a su cliente envuelto en problema de tipo judicial, lo cual podría traer funestas consecuencias para sus relaciones comerciales. (Mulford, 1980, p. 86-87; Rodríguez, p. 517)

Podemos analizar que al factor le interesa recuperar la inversión y no tiene interés de tratar temas de tipo judicial para aligerar el proceso, como también, para no tener problemas de tipo personal con el cliente, ya que esto le traería pérdidas financieras para su cliente.

Si el cliente está atravesando por un problema económico leve, el factor con la aprobación de su cliente le pueden dar un plazo o reanudar otro acuerdo para el cumplimiento de pago por parte del deudor.

De ésta forma el Factor como el cliente, no pierden usuarios, ni entran en problemas judiciales, con la cual perderían clientes por no tomar otras alternativas de cobro. Ya que al Factor le interesa no perder el dinero invertido en el proceso.

### **2.2.3 Brindar los Servicios Adicionales**

Es posible también pactar servicios adicionales que requiera la empresa; son temas que tienen que ver con la investigación, información comercial, para que el cliente pueda discernir a quien brindar financiamiento para que no se conviertan a futuro en créditos incobrables.

Recuperación de los créditos perdidos de los deudores, de esto se encarga el Factor por eso el contrato de Factoring presta un servicio tan completo que lo hace tan especial para estos temas; así mismo otro servicio de importancia es la contabilidad, en donde el Factor se encarga de llevar la contabilidad de su cliente durante la vigencia del contrato.

### **2.2.4 Brindar Buena Asesoría**

Esto tiene que ver con lo relacionado a que el cliente y los deudores, no pierdan el vínculo comercial, por diferentes situaciones como confusiones en los pagos o mala asesoría por los trabajadores de las empresas. Para asegurar que no se den este tipo de problemas el cliente contrata al Factor para que brinde una asesoría integral.

### **2.2.5 Realizar Análisis de sus Clientes**

El Factor tiene que ayudar al cliente a realizar los respectivos análisis de sus usuarios, ya que el Factor asume el riesgo, claro está, si se ha fijado previamente en el contrato. Por este motivo, debe verificar la solvencia de los futuros deudores mediante estudios especializados, para no tener inconvenientes en un futuro, ni con su cliente, ni con los deudores de su cliente.

## **2.3 DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL CLIENTE**

### **2.3.1 Derechos del Cliente**

Ya conociendo los derechos y obligaciones del Factor, ahora estudiaremos primero las obligaciones y posteriormente los derechos del cliente, para su mayor comprensión y con el fin de profundizar en el tema que estamos tratando.

### **2.3.2 Notificar al Factor**

El cliente adherente debe notificar al Factor, dentro del contrato para que sea éste quien se encargue del cobro de los deudores y de las demás obligaciones que se han fijado en el contrato así como también: “proponer al factor los créditos susceptibles de ser objeto de cesión según los términos acordados; como también transferir los instrumentos en la forma acordada y establecida por el”. (Martorell, 2010, p. 414).

### **2.3.3 Notificar la Realización del Factoring**

“Notificar la realización del Factoring a sus deudores”. (Martorell, 2010, p. 414).

Esto se da con el fin de no adquirir problemas futuros con los usuarios del cliente por la intervención de terceros en el cobro de sus obligaciones, el cliente deberá notificar a sus deudores que se realizó previamente un contrato de Factoring, para que así el Factor pueda cobrar las deudas sin ningún inconveniente.

### **2.3.4 Recibir los Pagos que se efectúen por parte de los Deudores**

El cliente tiene la obligación por su parte de “recibir los pagos que se efectúen dentro del contrato por parte de los deudores y transferir al Factor, cuando así lo hayan convenido con este”. (Martorell, 2010, p. 414).

De lo contrario notificar al Factor, que el deudor ha cancelado la deuda, para no duplicar esfuerzos y dinamizar más el trabajo.

### **2.3.5 Otorgar Información al Factor**

Cuando el Factor necesite información es obligación del cliente entregar a éste toda la información requerida, con el fin de dar una, “evaluación respecto a su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores” (Martorell, 2010, p. 414).

El Factor es una persona especializada en dar un criterio profesional que puede ser de gran utilidad al cliente con el objeto de que su empresa no sufra de un desmedro económico.

### **2.3.6 Abonar al Factor una Comisión**

“Abonar al Factor la comisión financiera y el precio por los servicios complementarios contratados”. (Martorell, 2010, p. 414).

El cliente tiene que retribuir la cantidad económica pactada con el Factor, debido a que es éste quien asume un gran riesgo, que puede o no ser recuperado.

## **2.4 OBLIGACIONES DEL CLIENTE**

Vamos a referirnos a todo lo relacionado a las obligaciones que tiene el cliente, tanto en el contrato como para las partes que intervienen en el mismo.

### **2.4.1 Cláusula de Exclusividad**

El cliente se obliga con el factor a transmitirle la totalidad de los créditos sobre los deudores. Esta obligación es lógica aplicación de los principios de unidad y universalidad de la facturación.



El profesor Sánchez Fernández Valderrama en su libro, hace un comentario que sería importante analizar en este punto. Esta exclusividad de la totalidad de los créditos al Factor presenta, algunos casos excepcionales en los cuales no tendría razón el proceso de factorización, como serían las operaciones de ventas al contado o en caso de crédito, documentario irrevocable. (Mulford, 1980, p. 88).

Aquí las dos partes intervienen, la una con la obligación de entregar la totalidad de los créditos de sus deudores para que el Factor asuma su responsabilidad de cobro, sin embargo en virtud de la naturaleza de este contrato, esta totalidad se limita, ya que no tiene sentido que el cliente le ceda facturas que sean declaradas como incobrables y operaciones que se realizan al contado.

#### **2.4.2 Garantizar la Existencia del Crédito**

El contrato de Factoring no obliga en ningún caso a garantizar la estabilidad económica que tiene el deudor ya que solo obliga a materializar la existencia del crédito.

Esta obligación está doblemente consagrada: por una parte en todos los modelos de contrato que hemos tenido a la vista; y por otra, en el Código Civil, cuando regula la figura de la cual se valen los contratantes para darle plena validez a las estipulaciones del contrato mediante la cesión de créditos. (Mulford, 1980, p. 88).

Según el Art. 1965 del Código Civil Colombiano dispone: "...El que cede un crédito a título oneroso, se hace responsable de su existencia al tiempo de la cesión, esto es, de que verdaderamente le pertenecía en este tiempo..." Esta ley va de la mano conjuntamente con una cláusula que se estipula en la mayoría de los contratos de Factoring:

El Código Civil ecuatoriano establece que:

**“Art. 1675.-** El deudor que acepta sin reserva alguna la cesión que el acreedor haya hecho de sus derechos a un tercero, no podrá oponer, en compensación, al cesionario los créditos que antes de la aceptación hubiera podido oponer al cedente.

Si la cesión no ha sido aceptada, podrá el deudor oponer al cesionario todos los créditos que antes de notificársele la cesión haya adquirido contra el cedente, aún cuando no hubieren llegado a ser exigibles sino después de la notificación.”

Garantizar bajo su responsabilidad la vigencia, legitimidad y validez de cada una de las cuentas cedidas, declarando que sobre las mismas no existe gravamen alguno ni incidencia relacionada con la mercadería o la entrega y que todas representan ventas verdaderas, en ningún caso condicionalmente o en depósito. (Mulford, 1980, pp. 88-89).

“...Además de esta obligación, el cliente debe en todo caso, liberar al Factor de responsabilidad frente a los compradores, cuando se presenten reclamos por hechos relativos a las mercaderías vendidas...” (Mulford, 1980, pp. 88-89).

Lo antes mencionado es bastante lógico ya que la parte que se obliga a brindar un servicio de calidad es el cliente del contrato de Factoring, la obligación del Factor es únicamente restituir los créditos objeto del contrato de Factoring.

#### **2.4.3 Cobrar el Precio de los Créditos**

Es un derecho que tiene el cliente “cobrar el precio de los créditos cedidos en la forma y el monto estipulado” (Martorell, 2010, p. 415). Con el fin de recuperar la inversión realizada por el cliente así como también los intereses pactados dentro de lo acordado.

#### **2.4.4 Exigir el Cumplimiento**

El cliente tiene derecho a "...exigir el cumplimiento en tiempo y forma de los servicios complementarios pactados..." (Martorell, 2010, p. 415).

Esto quiere decir que tiene que exigir el objeto de lo acordado en el contrato, tomando en cuenta su fiel cumplimiento desde el inicio hasta la finalización del mismo, velando porque se restituya los intereses pactados en el contrato y la recuperación de la inversión que es lo primordial en este caso.

### **2.5 PRESTACIONES DERIVADAS DEL FACTORING**

El contrato de Factoring, presta diversos servicios a las Pyme los cuales analizaremos a continuación:

#### **2.5.1 Estudios de Mercados**

Este servicio se encarga de brindar el Factor y es muy conveniente para los clientes, ya que la sociedad de Factoring tiene alta experiencia y conoce a profundidad como opera el mercado.

"... de las posibilidades de introducción de nuevos productos, las dificultades del mercadeo y en fin, todos los conocimientos e informaciones que se refieren en un alto estudio de factibilidad de una nueva línea de productos..." (Mulford, 1980, p. 77)

#### **2.5.2 Manejo de la Facturación**

Este servicio ayuda precisamente al cliente en la administración de la facturación, así como también a llevar de una manera más precisa su contabilidad interna,

... con estas facilidades el cliente ve disminuir el trabajo de su departamento jurídico, pues es el factor quien diseña las facturas y lo debe hacer muy bien, pues es él en definitiva quien se va a encargar de su gestión de cobro... (Mulford, 1980, p. 77)

Con la cita referida podemos concluir que el contrato de Factoring es muy ventajoso para la persona o entidad que lo contrata; en virtud de que no solo se encarga de recuperar la inversión sino también significa un ahorro al disminuir la carga de trabajo al talento humano de la empresa del cliente, por lo que éste no va a necesitar personal que se encargue de este trabajo.

### **2.5.3 Gestión de Cobro**

El Factor al suscribir el contrato está obligado a cubrir la deuda de los compradores, para el pago de las facturas que existen contra ellos, y que el cliente las ha cedido, dentro de un plazo determinado.

En cualquier caso es una obligación en la cual el Factor debe poner toda la diligencia y cuidado que se requieran, puesto que de su inejecución o de su retardo puede presentar diferentes tipos de situaciones perjudiciales para ambas partes como serian: la perdida de ciertas acciones como la cambiaria en tratándose de títulos valores. (Mulford, 1980, p. 79).

### **2.5.4 Manejo de la Contabilidad**

Como es el Factor el que directamente se ve involucrado en el cobro de la facturación, y su cobro, nada mejor que sea el mismo, quien lleve la contabilidad de todo lo que haga referencia a la cartera de su cliente.

De esta manera los libros en los cuales se lleven los asientos del volumen de ventas y las cifras de recaudos, deben ser manejados por las sociedades de Factoring. (Mulford, 1980, p. 79).

Con esto tanto el Factor como su cliente, tienen balances confiables que permite de una mejor manera, llevar la contabilidad de la empresa, por el hecho de que una de las obligaciones del Factor es precisamente dar una información veraz sobre el estado de la empresa.

## **2.6 EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE FACTORING**

### **2.6.1 Generalidades**

El contrato de Factoring se puede extinguir por las siguientes causales:

### **2.6.2 Cumplimiento del Plazo**

Los contratos de Factoring se celebran por lo regular por el término de un año, que se entiende prorrogado por periodos iguales, en caso de que ninguno de los contratantes manifieste la intención de darlo por terminado al término de su vigencia. (Mulford, 1980, p. 92).

Aquí se habla de la voluntad de las partes y su participación en el contrato de Factoring, en el cual cada una manifiesta su voluntad de seguir o de dar por terminado el contrato.

Cabe resaltar que este tipo de terminación del contrato, se puede pactar en el acuerdo previo, o en las cláusulas determinadas en el contrato.

Para una mejor comprensión del tema a continuación presentaremos un ejemplo de la duración que tiene el contrato de Factoring:

La duración del presente contrato es de un año, a contar desde la fecha de la firma. Finalizado este plazo, se entenderá tácitamente prorrogado por periodos iguales si durante su vigencia no se denuncia expresamente por alguna de las partes. (Mulford, 1980, p. 92).

### **2.6.3 Revocatoria Unilateral**

En la revocatoria unilateral, una de las partes puede dar por terminado el contrato siempre y cuando sea por motivos válidos ante la ley.

El requisito fundamental es la expresión de la voluntad dirigida hacia la parte que interviene en el contrato.

“...con una antelación que puede ir de los treinta a los noventa días...”  
(Mulford, 1980, p. 92).

### **2.6.4 Mutuo Consentimiento**

“...Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento o por causales legales....” (Art. 1561, Código Civil).

Este es un principio básico que lo encontramos en la teoría de la voluntad, en la cual manifiesta que; cualquiera de las partes puede terminar el contrato y toda obligación contraída de manera personal por su voluntad.

### **2.6.5 Cambio de Estado de alguna de las Partes**

En el contrato de Factoring cualquiera de las partes puede dar por terminado el contrato, “...en cualquiera de los supuestos de suspensión de pagos, quiebra, disolución, liquidación cesación o suspensión de las actividades de la otra parte, sin necesidad de preaviso...” (Mulford, 1980, p. 93).

También se puede dar por terminado el contrato si se ha fijado en alguna cláusula los motivos para esto y si se ha incurrido en alguno de estos motivos constituirá una causal para terminación del Contrato.

### **2.6.5.1 Condición Resolutoria**

Como contrato bilateral que es, lleva implícita una condición resolutoria en caso de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado. Pero, en este caso podrá el otro contratante pedir a su voluntad, la resolución o el incumplimiento con indemnización de perjuicios. (Mulford, 1980, p. 93).

Si se llega a extinguir el contrato inicial, el cliente tiene la obligación de indemnizar al Factor por las sumas percibidas que se dieron por adelantado, como también las condiciones en las cuales tuviera derecho por el ejercicio que prestó en los términos acordados en el contrato.

Por otra parte el Factor deberá devolver los créditos que fueron otorgados por su cliente, en los cuales no hubiera cobrado en los términos acordados en el contrato.

## **2.7 COSTO DEL CONTRATO DE FACTORING**

### **2.7.1 Generalidades**

Los elementos que influyen en el costo del contrato de Factoring son muy variados ya que presta diferentes servicios; la doctrina clasifica el costo del Factoring en dos grupos; el primero, el interés o costo financiero del dinero en el caso del “credit cash Factoring” y en segundo lugar la comisión del Factor.

### **2.7.2 El Interés**

El Factor al momento de liquidar su presentación de los créditos que le cede el cliente, constituye un anticipo o préstamo; este préstamo tiene un valor.

Este costo del dinero o interés que el Factor cobra depende, en definitiva del costo financiero que tenga el dinero en la plaza en la cual se está llevando a cabo el contrato y fluctuará de acuerdo con él.

Esta remuneración que recibe el Factor por su dinero, puede ser en ocasiones ligeramente mayor a los tipos de interés que corrientemente se dan en el mercado. Esto tienen su razón de ser, ya que el Factor financia sus actividades acudiendo a las líneas especiales crédito, por las que tiene que pagar un interés que depende también de el de la plaza, además el Factor ofrece a sus clientes la disponibilidad del dinero contra la presentación de los créditos, lo cual en sana lógica debe ser causa de un pequeño mayor costo. (Mulford, 1980, p. 98).

Como vimos anteriormente el interés que establece la empresa de Factoring a sus clientes es mínima pero la ventaja que ofrece el contrato de Factoring es la entrega casi inmediata del dinero contra la entrega de los créditos; esta entrega inmediata del dinero significa mayor liquidez para las Pyme y con ello mayor productividad.

### **2.7.3 La Comisión del Factor**

Son demasiados los factores que influyen para la determinación de la comisión obtenida por la prestación de los servicios del Factor.

El cálculo de esta comisión se realiza: sobre el importe neto de los créditos transferidos y corresponde a los servicios de gestión de cobro, prima de seguro y servicios comerciales de información y gestión prestados por el Factor.

El cálculo de los servicios que realiza la empresa de Factoring es bastante complejo pues intervienen distintas variables que no son necesariamente ni exclusivamente por los estados financieros y la contabilidad del cliente sino más bien depende de la subjetividad del cliente o de la valoración que tenga de sus servicios la empresa de Factoring.



## **2.7.4 Determinación de la Comisión**

Sánchez Fernández Valderrama ha mencionado las diferentes circunstancias que influyen para determinar del costo de los servicios del Factor.

### **2.7.4.1 El Volumen de Ventas**

Este elemento es de gran importancia para determinar el costo del servicio del Factor ya que influye directamente en la disminución del riesgo del no pago.

Si el cliente tiene gran volumen de venta esto hace disminuir el valor promedio del costo del contrato ya que no es de importancia el volumen de ventas, la obligación del Factor es crearle a cada cliente una infraestructura organizada para poder prestar el servicio. La infraestructura que crea el Factor tiene su costo mientras mayor sea mayor el volumen de ventas menor será el costo del contrato.

### **2.7.4.2 El Plazo de las Ventas**

El vencimiento medio de los créditos otorgados por el cliente adherente a sus compradores y que aquel sede al Factor, es causa determinante del mayor o menor costo de los servicios que presta el Factor. Entre mayor sea el plazo que otorga el cliente, mayor será para el Factor el riesgo de que los compradores de aquel, no le paguen. (Mulford, 1980, p. 100).

Un menor plazo, es beneficioso para el cliente; ya que es más fácil recuperar y volver a invertir el capital, que está amortizado hasta que se termine el contrato. Pero si es a largo plazo el beneficio es para el Factor recibe más interés por parte del cliente, pero constituye más riesgo para recuperar el dinero invertido por parte del Factor.

### 3 CAPÍTULO III: LA TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS

#### 3.1 COMPROBANTES DE VENTA

Si queremos analizar sobre el tema de la factura que habla el capítulo tercero de nuestra investigación, tenemos que saber que son los comprobantes de venta según nuestra legislación.

Los comprobantes de venta son "...todo documento que acredite la transferencia de bienes o la prestación de servicios. En consecuencia, quedan comprendidos bajo este concepto los siguientes documentos:

- a) Facturas;
- b) Notas o boletas de venta. Liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios,
- c) Tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras" (Art. 1 Reglamento de Facturación)
- d) Los autorizados referidos en el artículo 10 de este Reglamento,
- e) Notas de crédito y notas de débito..." (Art. 1 Reglamento de Facturación).

En nuestro país la Factura tomo fuerza con la creación del Servicio de Rentas Internas, el cual se manifiesta como un órgano que controla todo lo que tiene que ver con: impuestos, facturas, declaraciones; este órgano lo administra el director del SRI y su órgano regulador es el Estado.

En nuestra legislación todas las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la transferencia de bienes muebles, están obligadas a entregar un comprobante de venta en los casos que veremos a continuación:

“Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y en operaciones de exportación” (Art. 6 Reglamento de Facturación).

### **3.1.1 Requisitos y Características que debe llevar la Factura**

Para que en nuestra legislación una factura sea válida, y debidamente aceptada debe contener los siguientes requisitos previstos en la misma:

#### **3.1.1.1 Características**

“...Las facturas, deberán contener un número de serie un número secuencial. El número de autorización de impresión otorgado por el Servicio de Rentas internas y la denominación de documentos...” (Art. 15 Reglamento de Facturación).

También tiene otras características para certeza de su originalidad y dificulta su falsificación, para que pueda ser considerada como un documento único y obligatorio que tiene que emitir los contribuyentes. A continuación sus características.

- a) Número del Registro Único de Contribuyentes de la casa matriz, inclusive en los comprobantes emitidos por sucursales, agencias o puestos de venta:

Apellidos y nombres denominación o razón social, según consta en el Registro único de contribuyentes, Adicionalmente se deberá incluir el nombre comercial, si lo hubiere y Dirección de la casa matriz y de la sucursal, agencia, puesto de venta, entre otros, si hubiere.

- b) Deberán constar, además, los siguientes datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión. Número de autorización

de la imprenta o establecimiento gráfico, otorgado por el Servicio de Rentas internas; Número de Registro Único de Contribuyentes;

- c) Nombres y apellidos o denominación o razón social. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial, Y:
- d) Fecha de impresión el original del documento se entregará al adquirente o usuario y la copia al emisor o vendedor, debiendo constar la indicación correspondiente tanto en el original como resto de las copias que se impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda " copia sin derecho a crédito tributario. (Art. 15 Reglamento de Facturación).

### **3.1.2 Información No Impresa para el Caso de Facturas**

Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

- a) Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario.
- b) Número de Registro Único de Contribuyentes o cédula del adquirente o usuario, excepto en las operaciones de exportación,
- c) Descripción del bien transferido o del servicio prestado indicando la cantidad, unidad de medida y los códigos o numeración en los casos pertinentes como en el caso de automotores, maquinaria Y equipos,
- d) Precios unitarios de los bienes o servicios;
- e) Valor total de la transacción sin incluir los impuestos que afectan la operación ni otros cargos, si los hubiere;

- f) Descuentos o bonificaciones.
- g) Impuesto al valor agregado y otros cargos adicionales. Se deberá consignar por, separado indicando el nombre del impuesto o cargo y la tasa correspondiente;
- h) Importe total de la venta de bienes o de los servicios prestados, incluyendo los descuentos realizados.
- i) Lugar y fecha de emisión; y,
- j) Número de las guías de remisión o de cualquier otro documento relacionado con la operación que se factura en los casos que corresponda.

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente...” (Art. 16 Reglamento de Facturación).

Todos los requisitos que contiene la factura, son necesarios; si falta alguno de estos requisitos la factura es inválida.

El deterioro de la factura, o cualquier tachón, o ruptura del documento lo hace totalmente inválido.

Las facturas descritas anteriormente deben tener dentro de la misma un escrito en el cual exprese anulada esta deberá ser dada de baja y archivada.

### **3.1.3 Sanciones**

El contribuyente que no emita factura tendrá las siguientes sanciones:

“...El adquirente de bienes que no exija el comprobante de venta quedará sujeto al proceso de incautación provisional o definitiva de los bienes que adquiriera...” (Art. 38 Reglamento de Facturación).

De esta manera hay más seguridad para las Pymes, ya que se disminuye el contrabando; así como también la venta de bienes en lugares que no cuenten con los requisitos necesarios para su funcionamiento.

Los procedimientos de clausura e incautación, provisional o definitiva, serán los previstos en la séptima disposición general de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas; las sanciones se aplicarán sin perjuicio de las previstas en el Código Tributario. (Art. 38 Reglamento de Facturación).

#### **3.1.4 Generalidades de la Factura**

Si hablamos de cesión de créditos por parte del cliente hacia el Factor; se puede decir que también existe de por medio una factura. En este capítulo hablaremos sobre la importancia de la factura y de cómo opera la cesión de derechos del cliente hacia el Factor.

La Factura es un documento que emiten los contribuyentes afectos a los impuestos establecidos en la ley sobre impuestos a ventas y servicios, en la enajenación de bienes corporales muebles o prestaciones de servicios, que efectúen con cualquier persona natural o jurídica que hubiera adquirido los bienes para su reventa, uso o consumo, o que tenga la calidad de prestadores de servicios. (Marre, 1995, p. 127).

En nuestro país la Factura opera de la misma manera los contribuyentes emiten una factura por la prestación de un servicio o por la venta de algún bien.

### 3.2 LA FACTURA COMO TÍTULO DE CRÉDITO

Con lo antes dicho "...la Factura es un documento que permite al Fisco controlar las operaciones de compraventa efectuadas por los particulares, y fiscalizar el pago de los impuestos que afecten tales operaciones..." (Marre, 2005, p. 130).

La función de la factura, es tener un control sobre los contribuyentes y el cumplimiento de sus obligaciones, además la factura sirve para aportar al país mediante un impuesto destinado para las mejoras y desarrollo.

Para las Pyme es necesario tener en cuenta lo siguiente en cuanto el tema de las facturas:

... sino ha habido pago del precio, y no se ha cancelado la factura, se puede afirmar que la principal función de la factura es dar cuenta de la existencia de una deuda, obligación que consiste en un crédito de dinero... (Marre, 2005, p. 131).

Por tal motivo otra función de la factura es hacer conocer, al nuevo dueño de un determinado bien.

La doctrina afirma que el título de crédito es un documento necesario para hacer valido el derecho literal y autónomo expresado en el mismo; el derecho literal hace referencia al tenor expresado en el documento, y es autónomo por que la persona que posee el título de buena fe ejerce el derecho propio que no puede ser alterado ni destruido ya que en el existe una relación entre el acreedor y el deudor; así mismo señala que el título es el único documento necesario para ejercer el derecho de cobro ya que el acreedor debe exhibirlo para reclamar cualquier obligación que provenga de él.

Sin embargo, la factura es un simple instrumento privado, y como tal no constituye un título ejecutivo y sus virtudes como medio de prueba de una obligación son mínimas.

En efecto, reciente jurisprudencia en materia ha indicado claramente que las facturas son instrumentos privados, por cuanto son confeccionados por los particulares sin la intervención o participación de un funcionario público en su calidad de tal, testimoniando o dando cuenta de actos y contratos que celebran y acuerdan los interesados privadamente. Como consecuencia de lo anterior, corresponde a quien pretende valerse de ellas acreditar su autenticidad. (Marre, 2005, p. 133).

Con la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera publicada el 31 de diciembre de 2008, certifica a la factura como título valor manifestando lo siguiente:

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se denominarán "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor, en concordancia con lo establecido en los artículos 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores. Les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza. (Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera publicada el 31 de Diciembre de 2008)

Con esta Ley las facturas comerciales negociables, ya cuentan con la característica primordial de título valor, el contrato de Factoring podrá funcionar plenamente en nuestro país, solo faltaría la tipificación dicho contrato para el desarrollo del mismo.



De esta manera los comerciantes de las Pyme al emitir facturas comerciales se aseguran plenamente; ya que existe la normativa pertinente para su correcta utilización.

De esta forma el Factor debería asegurarse con una factura comercial negociable, para contar con mayor seguridad al momento de realizar sus operaciones comerciales y posterior utilización del contrato de Factoring, con lo cual ayudará a que las parte a minimizar los problemas referentes a la pérdida de capital por efectos de dicho contrato.

### **3.2.1 La Forma de Facturación**

Si el cliente utiliza para el otorgamiento de los créditos títulos valores, menor será el riesgo para el Factor puesto que mayores serán las posibilidades de éste de lograr la recuperación de lo que ha pagado por las facturas que le han sido cedidas, logrando de esta manera el cliente tener un menor costo del contrato. (Mulford, 1980, p. 101).

Los títulos valores constituyen un medio de para asegurar la transferencia de un bien, debido a que los títulos valores corresponden una manera corta y eficiente de recuperar lo cedido.

### **3.2.2 REFERENTE A LA NATURALEZA DE LOS COMPRADORES**

- **El número de compradores.-** “...En relación con el importe total de la facturación que incide sobre el costo de información por comprador y en la diversificación de los riesgos...”. (Mulford,1980, p. 101)

Esto va de la mano con todo lo que tiene que ver con las ventas, como también con la totalidad de las facturas, puesto que entre mayor número de ventas; así mismo como de facturación, es conveniente para el cliente

adherente, e indirectamente es de beneficio para el Factor quien prestará sus servicios para recuperar cartera.

- **Calidad de los Compradores.-** Esta es una de las obligaciones del Factor, ya que en el contrato, el Factor se compromete a otorgar una calificación a los clientes deudores, del cliente adherente.

Esto es con el fin de investigar el nivel de cada uno de los clientes, en cuestiones administrativas como contables o financieras. Para garantizar el cumplimiento de pago de la obligación que tiene el Contrato de Factoring.

### 3.3 LA TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS

Para la legislación Ecuatoriana en el artículo 1841 del Código Civil dispone:

“La cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino en virtud de la entrega del título” (Código Civil Ecuatoriano, 2007, p. 294).

Con este concepto inicia el Título XXII que habla sobre la cesión de derechos en el cual surge efecto de la cesión, siempre y cuando el título cambie de dominio, para que pueda efectuarse la cesión de derechos.

Por otra parte la transferencia de créditos, es una de las partes más importantes del contrato de Factoring; ya que opera por parte del cliente adherente directamente hacia el Factor. No debemos olvidar que la transferencia de créditos tiene la característica de ser futura y sobre la totalidad de los créditos.

Pero no olvidemos también hasta donde se vincula la responsabilidad del cedente, ya que el artículo 1848 del Código Civil manifiesta:

El que cede un crédito a título oneroso se hace responsable de la existencia del crédito al tiempo de la cesión esto es, de que verdaderamente le pertenecía en ese tiempo; pero no se hace responsable de la solvencia del deudor. (Código Civil Ecuatoriano, 2007, p. 296).

Esto es un problema para el Factor ya que con la cesión de derechos tiene que asumir el riesgo del no pago, a menos que antes de firmar el contrato el Factor verifique cuales de los créditos que se va hacer cargo para asumir el riesgo, además ofrece un previo estudio del Factor a los deudores.

Con estas aclaraciones veremos los medios de transferencia de la cesión de derechos en el contrato de Factoring y cómo operan:

### **3.3.1 Carácter de la Transferencia Crediticia**

El negocio del Factoring consiste en realizar una serie sucesiva de actos traslaticios simples que comprende uno o más créditos que se someterán a la ley especial para cada crédito.

Como ya lo dijimos anteriormente para que opere el Factoring, se realiza la cesión de créditos, como instrumento para transferir los créditos; por esta razón el grado de funcionalidad del Factoring es amplio ya que permite mayor agilidad en las relaciones comerciales.

La cesión se formaliza en un contrato de cesión pre redactado, en el cual se operan todas las condiciones y formalidades.

Este formulario se refiere solo a los créditos que constan en las facturas, pues los otros documentos se ceden por el endoso traslativo de dominio o la simple entrega, según sean a la orden o al portador. (Marre, 1995, p. 162).

En el formulario referido en párrafos anteriores debe constar la forma de notificación al deudor y los términos de esta notificación se la realiza una mediante carta certificada o en forma personal por un notario público.

Por otra parte el formulario de cesión incluye un mandato parcial e irrevocable que es conferido al cliente respecto de todos aquellos créditos que si bien fueron cedidos en dominio al factor la cesión no produjo efectos a terceros por falta de notificación al deudor.

Así mismo el formulario para el caso de los terceros deudores paguen directamente al cliente el valor de crédito cedido al factor, contempla la facultad del Factor para compensar dicho pago con los saldos adeudados al cliente por los créditos ya adquiridos. (Marre, 1995, pp. 161,162).

### **3.3.2 Instrumento de Transferencia Crediticia**

Para realizar la transferencia crediticia, el contrato de Factoring utiliza la cesión de derechos, con el fin de operar el traspaso total de los créditos cedidos por el cliente.

En este acuerdo de las partes, se establece de qué manera se va a notificar al deudor, y los respectivos términos en los cuales se realizará dicha notificación. Esto se debe hacer con cada crédito que el Factor acepte en el contrato; lo anterior dicho implica una manera formal de hacer la notificación al deudor.

Cabe resaltar que dicho acuerdo de cesión, incluye, una obligación directa e irrenunciable que va hacia el cliente respecto de los créditos, "...que si bien fueron cedidos en dominio al Factor, tal cesión no produjo efectos respecto a terceros, por falta de notificación al deudor..." (Marre, 1995, P. 162).

### 3.4 EL ENDOSO DE DOCUMENTOS

Los documentos de cambio que se encuentran amparados en nuestra legislación vigente son el pagaré y la letra de cambio. Son motivo de endoso; por tal razón debemos analizar como una parte muy importante para la tipificación del contrato de Factoring en nuestro país.

En lo que se refiere al endoso de documentos en nuestra legislación lo podemos encontrar en el artículo 419 y siguientes del Código de Comercio.

Por otra parte también lo podemos encontrar como norma general relativa a la cesión y transmisión de derechos lo que establece el artículo 204 de Código de Comercio que manifiesta lo siguiente:

La cesión o transmisión de derechos y de documentos se hará si están a la orden del beneficiario por el endoso y en la forma y con los efectos establecidos en este código; si a favor por la cesión notificada a la parte obligada, si al portador, por la mera entrega del título respectivo. (Código de Comercio Art. 419)

El artículo presente manifiesta las maneras de circulación que tiene el título valor, según nuestra legislación.

Cabe resaltar que en nuestra normativa vigente existen tres clases de títulos, que son: a la orden, nominativos y al portador.

El artículo 419 del Código de comercio dispone lo siguiente:

“...que toda letra de cambio aun cuando no haya sido girada expresamente a la orden es transmisible por vía de endoso.

Cuando el girador haya insertado en la letra de cambio las palabras “no a la orden” una expresión equivalente, el documento solo será transmisible en la forma y en los efectos de una cesión ordinaria. El endoso podrá hacerse aun en provecho del girado aceptante o no, del girador de cualquiera otra persona obligada por la misma letra estas personas podrán a su vez endosar la letra....”

Lo antes mencionado por el artículo expresa que la letra de cambio o el pagaré se puede traspasar por endoso.

### **3.5 EL ENDOSO**

Es pertinente estudiar algunos conceptos acerca del endoso; para poder aclarar lo referente a la cesión de derechos:

De Vivante, quien lo considera como una cláusula accesorio inserta en la letra de cambio, inseparable de él por la cual el acreedor cambiaria y designa otro acreedor en su lugar.

Otro concepto del mismo autor lo define como: ...

... una declaración cambiaria unilateral y accesorio que se perfecciona con la entrega del título. Condicionada, integral asimilable a una nueva letra de cambio que tiene por finalidad y efecto transmitir la posesión de la letra, tomando el adquirente un derecho autónomo y vinculado en una forma solidaria con los otros deudores al endosante por la aceptación del pago. (De Vivante, 1986, p. 231)

Con lo antes mencionado definamos el alcance, y la importancia que tiene el endoso y algunas de sus características que lo convierten en un instrumento bastante importante para la circulación de los títulos valores en nuestra legislación.

“Al endoso se lo puede catalogar como un acto unilateral pero a la vez bilateral por que indirectamente con la obligación de pago intervienen dos personas...”  
(De Vivante, 1986, p. 231)

Es verdad que el endoso es un acto que la puede ejecutar una sola persona, ya que la persona que posea en sus manos puede traspasar el título a cualquier persona; esto depende de la voluntad de esta persona. Pero al momento de ejecutar el cobro necesariamente van a intervenir dos personas el dueño de la obligación de pago; y la persona que goce de la obligación de cobro del título.

Es acto accesorio se encuentra vinculado a la orden entre librador y girador que a todos sus efectos constituye un punto de apoyo indispensable pero se ha de advertir que esta relación con este negocio de fondo es simplemente formal, manteniéndose siempre el endoso con su típica economía.

El endoso se hace válido con la entrega del título valor. El endoso debe ser incondicional no puede estar sujeto a condición ya que tiene una obligación de pago, que obliga a al deudor a cumplirla. (De Vivante, 1986, p. 234).

Con lo antes mencionado el endoso será válido con el traspaso del título; y no dependerá de la aceptación de la otra persona, para la ejecución de título valor.

El nuevo poseedor del título puede ejecutar sin ningún problema la orden de pago, y no tendrá que justificar de donde lo adquirió dicho título, ya que éste es un instrumento de cobro inmediato.

El Código de Comercio en el artículo 420 manifiesta “...que si el endoso es subordinado se reputa como no escrito...”.

Estas características son muy importantes al hablar del contrato de Factoring y la forma como con nuestra legislación podemos traspasar los títulos sin ningún problema.

Lo antes analizado guarda relación con el tema principal y hace mención a la forma de circulación de los títulos valores.



## **4 CAPÍTULO IV: EL CONTRATO DE FACTORING COMO FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYME Y SUS BENEFICIOS**

### **4.1 DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES**

#### **4.1.1 Definición de PYME**

Para poder establecer una definición de Pyme es necesario conocer el significado de estas siglas; Pyme significa pequeña y mediana empresa, ahora nos vamos a referir entonces a la definición de pequeña empresa y mediana empresa.

Al referirse a la pequeña empresa, existen dos parámetros fundamentales que ayudan a definirla: el número de personas que trabajan en la empresa y el volumen de ventas que genera dicha empresa. Es así que, en Europa, por ejemplo, una pequeña empresa se considera a la que tiene menos de 50 trabajadores y un volumen de negocio inferior a 10'000.000 de euros<sup>8</sup>. Según la Resolución 1260 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, en Latinoamérica este valor oscila entre 1 y 9 trabajadores para la microempresa, 10 a 49 para la pequeña empresa y el volumen de ventas anual generalmente no supera el millón de dólares. Con respecto a la mediana empresa la cantidad de trabajadores fluctúan entre 50 y 199 y su volumen de ventas se encuentra entre un millón y cinco millones de dólares anuales.

En el Ecuador el Servicio de Rentas Internas (SRI) ha definido a las PYME como:

Conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. (Rosas, 2011, p. 18)

#### **4.1.2 Orígenes de las PYME**

Las PYME tienen su origen familiar y empresarial; las de origen familiar son en las cuales el núcleo familiar toma la decisión de formar una pequeña empresa sobre algún bien y servicio de conocimiento de la familia o heredado de generación en generación y las de origen empresarial son las que se constituyen con el fin de obtener un rédito económico a través de la formalización de un negocio en la Superintendencia de Compañías.

Esto no implica que las PYME de origen familiar no tengan un fin comercial pero la diferencia radica en que en las empresas familiares priman, mayoritariamente, el capital humano lo que hace que su administración tenga particularidades familiares. (Rosas, 2011, p. 19)

#### **4.1.3 Características de las PYME**

La característica principal de las Pyme son las siguientes:

- La cantidad de empleados que laboran en estas empresas
- Los activos fijos que estas poseen
- La cantidad de ventas
- La utilidad
- La capacidad de endeudamiento al momento de adquirir un préstamo.

#### **4.1.4 Ventajas y Desventajas de las PYME**

Dentro de las ventajas se encuentran:

- Son empresas que se adaptan con facilidad, es decir que pueden cambiar de mercado de manera expedita.
- Generan empleo dependiendo del medio en el que se desentrañan.
- Al no tener un número elevado de empleados, se puede tomar decisiones de manera pronta, ya que no cuentan con varios niveles de aprobación.
- El contacto con el cliente es directo y en muchas ocasiones los propietarios de las empresas son los encargados de realizar las ventas, esto es bastante productivo para la empresa ya que se genera un clima de confianza al momento de las negociaciones.

#### **4.1.5 Desventajas de las Pyme**

- No tienen una gran capacidad de endeudamiento, por no contar con infraestructura amplia que pueda garantizar créditos por lo que la mayoría de instituciones no entregan préstamos considerables a este tipo de empresas.
- La dirección y la planificación de estas empresas es un tanto desorganizada ya que por no contar con un número grande de empleados se la lleva de manera rutinaria y las soluciones a los problemas que se presentan suelen ser pasajeras.
- No dan importancia a la mejora de la calidad del producto o servicio que prestan, debido a que en la mayoría de ocasiones los propietarios solo se dedican a producir y vender.
- Este tipo de empresas no mejora continuamente la tecnología en sus instalaciones para el mejoramiento de sus actividades por la limitada capacidad económica con la que cuentan.

El tema de las PYME resulta interesante en Latinoamérica y principalmente en el Ecuador, ya que existe un considerable número de empresas que están dentro de esta categoría y, por esta razón, se debe prestar importancia y ayudar a que estas fuentes generadoras de empleo tomen acciones que favorezcan su crecimiento sostenido en beneficio de la economía del país. (Rosas, 2011, p. 23)

## 4.2 TÍTULO AL PORTADOR

El título al portador es aquel que se emite sin designar persona del acreedor, o bien, que designándosele se agrega la cláusula “al portador”. Por tanto, quien lo presente está habilitado para exigir la presentación o pago de la obligación de una cuenta. (Marre, 1995, p. 86).

La acepción sucede en el momento de la entrega inmediata del documento o tradición manual.

Como podemos ver, no es necesario la notificación o aceptación, lo que hace eficiente la aplicación al contrato de Factoring.

“El cedente de un título al portador sólo responde frente al cesionario de la existencia de un crédito”. (Marre, 1995, p. 4).

En otras palabras solo se obliga hasta el monto de su compromiso, pero existen excepciones en las cuales, las partes no llegan a un acuerdo y estipulan lo contrario. Por lo dicho anteriormente; las partes previo acuerdo podrán ampliar la obligación del cedente en lo que se refiere a la garantía de derecho, “...en términos de responder de la solvencia del deudor frente al cesionario.

En cuanto a las excepciones que puede oponer al deudor cedido, sólo serán reales, que resultan del título mismo. Excepcionalmente, el cesionario podría oponer la excepción de nulidad relativa...”. (Marre, 1995, p. 84).

Con lo dicho anteriormente la aplicación en el contrato de Factoring es la siguiente:

... existe una primera notificación en la que se notifica de la existencia del contrato y de la transferencia de créditos existentes a la fecha; y luego se notifica sucesivas notificaciones, por las que se impone al deudor que su crédito fue transferido al Factor. (Marre, 1995, p. 84).

Ahora podemos decir que la cesión de créditos no atribuye obligaciones al portador ya que no exige mayores formalidades para que se dé su aplicación, la única condición es entregar el título. Para efecto en el caso que se de esta clase de sucesos hablando de los créditos, únicamente se necesitaría usar la primera notificación, lo cual es necesario para operar y dar solución al contrato. Con esto, el Factor debe recibir del cliente el derecho para poder ejecutarlo.

En lo que se refiere a las notificaciones de transferencias futuras de los créditos no hace falta dicha notificación, por razón de que el cliente entrega los créditos al Factor y previamente se hace conocer al deudor quien es la persona que posee la obligación para ejecutar su derecho.

#### **4.3 ANÁLISIS EN PARTICULAR DE LA CESIÓN DE TÍTULOS A LA ORDEN**

Concepto.

“El título a la orden es aquel que si bien se emite a nombre de una persona determinada, se faculta expresa o tácitamente a ella para transferirlo a terceros sin intervención del deudor”. (Marre, 1995, p. 85).

Si se quiere endosar un título, el deudor del mismo no debe hacer mayor oposición, ya que es un título de libre transferencia para endosarlo. Y se encuentra regido por la ley de Código de Comercio.

“... toda letra de cambio, aun cuando no ha sido girada expresamente a la orden, es transmisible por vía de endoso” (Código de Comercio Art. 419).

Cabe resaltar que para que se legitime el endoso debe ser firmado por el endosante en la parte reversa del documento. Con ello se da el resultado erga omnes, lo que quiere decir que no depende de la aceptación ni notificación por parte del deudor.

Esto resulta de mucha utilidad en la práctica del contrato del Factoring ya que si hablamos de la cesión de créditos no requiere mayor formalidad que el traspaso del título y la aceptación del Factor; En lo que se refiere al contrato de Factoring se tiene que notificar para que se vea la existencia del dicho contrato ya que se produjo el cambio de dominio de los créditos ya existentes para continuar con las futuras notificaciones a los deudores para que sepan que su crédito ha sido traspasado al Factor.

#### **4.4 ANÁLISIS EN PARTICULAR DE LA CESIÓN DE TÍTULOS NOMINATIVOS**

Concepto.

“Los títulos nominativos son aquellos que se giran en favor de un sujeto determinado” (Marre, 1995, p. 87).

Se perfecciona la cesión de títulos nominativos por la realización de dos actos, a saber la entrega del título y el traspaso del derecho.

El traspaso es el acto escrito que lleva inscrito en el mismo título el nombre del cesionario bajo la firma del cedente.

“La cesión no produce efectos contra el deudor ni contra terceros mientras no ha sido notificada por el cesionario al deudor o aceptada por este” (Marre, 1995, p. 87).

Por lo antes dicho se concluye que si no existe notificación o aceptación del deudor la cesión solo tendrá efectos respecto de cedente o cesionario, y será inoponible al deudor o terceros que participen dentro del contrato.

La Notificación al Deudor o su Aceptación de la Cesión.

“Es claro que la cesión de un crédito nominativo será perfecta frente al deudor y terceros, ya sea que la notifique al deudor, o bien, que medie la aceptación de este último” (Puelma, 1985, p. 21).

Una vez aclarado como se perfecciona la cesión vamos a estudiar sobre la notificación:

### **La Notificación.**

Con lo visto anteriormente debemos mencionar que en el Factoring la carga de las notificaciones es asumida por el cliente, es decir por el cedente pero si se desea que las notificaciones de las cesiones de títulos nominativos sigan siendo responsabilidad del cliente, el Factor debe facultar expresamente ésta acción.

“...Al momento de realizarse la notificación ya sea de un crédito civil o comercial, se deberá exhibir al deudor el título respectivo con la constancia del traspaso correspondiente, y el deudor cedido no tienen derecho a oponerse a ella...” (Silva, 1933, p. 17).

### **La Aceptación.**

La aceptación no es otra cosa que la declaración manifestada por el deudor frente a la cesión de crédito a que está obligado en el sentido de considerar en el futuro como su acreedor al cesionario.

La aceptación puede ser solicitada tanto por cesionario tanto como por el cedente. (Marre, 1995, p. 89).

El Código Civil manifiesta lo siguiente sobre la cesión.

“La cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino en virtud de la entrega del título”

Para que la cesión surta efectos, tiene que ser debidamente notificada exhibiendo el documento en la cual manifiesta el cambio de derecho “con la designación del cesionario y bajo la firma del cedente” (Código Civil Art. 1843) o simplemente con la aceptación de dicha obligación por parte del deudor.

En toda notificación de traspaso de un crédito, la cual se hará en la forma que dispone el Código de Procedimiento Civil, se entregará al deudor una boleta en la que conste la nota de traspaso y se determinen el origen, la cantidad y la fecha del crédito. (Código Civil Art. 1844)

#### **4.5 LA CESIÓN DE DERECHOS O CRÉDITOS PERSONALES**

Normalmente se entiende por cesión de derechos o créditos personales, “la forma como una persona puede transmitir un derecho a su favor a otra, una cosa corporal”. (Berrio, 1984, p. 65).

Otra definición del mismo actor nos dice:

“...es el acto jurídico mediante el cual una persona transfiere o enajena un crédito a otra persona...” (Berrio, 1984, p. 65).

La cesión de derechos es un acto mediante el cual se confiere o se enajena derechos a otra persona, de acuerdo a las reglas estipuladas en la ley.



#### **4.6 DIFERENCIAS ENTRE EL CONTRATO DE FACTORING Y LA CESIÓN**

Si bien sabemos que el Contrato de Factoring y la cesión tienen relativamente las mismas características debemos tomar en cuenta situaciones que las vuelven distintas entre sí; a continuación diferencias entre cesión y el contrato de Factoring.

La cesión es una forma de traspaso de derechos y no tienen nada que ver con la voluntad o la obligación de las partes; mientras que el contrato de Factoring es un contrato formal, en la cual intervienen la obligación de las partes como el anexo de cláusulas, y servicios que lo hace diferente y particular al Contrato de Factoring por la naturaleza que conlleva.

Esto implica lo siguiente: que si la cesión es una figura que sirve para traspasar créditos o títulos valores, en cambio en el contrato de Factoring mediante la cesión forma un paso más del contrato; ya que el Factor se hace responsable de dichas obligaciones que son cedidas por el cliente.

Una de las funciones principales del contrato de Factoring es encargarse de la cartera de su cliente, esto implica el traspaso de derechos de los títulos valores como también de las facturas comerciales, en lo que respecta a la cesión, se ejecuta con la previa notificación debidamente consentida por parte del cesionario y bajo la firma del cedente o con la simple aceptación por parte del deudor.

En el contrato de Factoring el Cliente puede asegurar el traspaso y venta de las obligaciones futuras en otras palabras de su cartera; mientras que la función de la cesión es traspasar el título si así lo quisiera el poseedor del mismo, pero con la respectiva notificación; garantizando de ésta manera que no se pierda la obligación de cobro hacia el deudor.

El título al porteador es aquel que se emite sin designar la persona del acreedor, o bien, que designándose se arregla la cláusula “al porteador”. Por tanto, quien lo presente está habilitado para exigir la prestación o pago de la obligación de la cuenta. (Marre, 1995, p. 81).

En otras palabras podemos catalogar que la cesión de derechos personales o los llamados créditos consiste en una manera de transmitir la obligación al nuevo poseedor del título en el cual se transfieren los derechos y obligaciones del mismo.

En nuestra legislación se la hace a través de la cesión y trasmisión de derechos que dispone:

... la cesión o trasmisión de derechos y de documentos se hará, si están a la orden del beneficiario, por el endoso y en la forma y con los efectos establecidos en el Código; si a favor, por la cesión notificada a la parte obligada y si al portador, por la mera entrega del título respectivo. (Código de Comercio Ecuatoriano, Art. 204).

Teniendo claro los conceptos de cesión de créditos, dependiendo de cómo sea la denominación al nuevo dueño del título, con la ayuda de la legislación comparada, analizaremos la siguiente ley Mexicana para aclarar y enfocarnos en lo concerniente al financiamiento en si del contrato de Factoring.

#### **4.7 LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO**

Consideramos importante dar a conocer la presente ley para un mejor entendimiento del tema.

La factura es considerada título ejecutivo en nuestra legislación según lo manifestado en la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera publicada el 31 de diciembre de 2008, por este motivo existe seguridad para el

Factor en el momento de realizar el contrato de Factoring; como también certeza para que los créditos en un corto tiempo sean recuperados de manera segura.

Si se tipificara el contrato de Factoring en nuestra legislación, se conseguiría un financiamiento seguro por parte del Factor a través del contrato de Factoring, y esto sería de gran beneficio para las Pyme que buscan un financiamiento a corto plazo, o a largo plazo, sin la necesidad de tantas formalidades como las que exigen en los departamentos financieros.

Así que por medio de la legislación de mexicana plantearemos la siguiente propuesta de ley con el fin de que se tome en cuenta el contrato de Factoring en nuestra legislación, ya que sería de gran ventaja para las sociedades, como también para nuestro país debido a que aumentaría de una manera segura, el desarrollo del comercio.

Considero importante incluir en la presente investigación la siguiente ley:

**Artículo 419.-** Por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

Que el factorado no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante; o.

Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por el factorante o por un tercero a quien éste le haya delegado la misma, en términos del artículo 430.

Todos los derechos de crédito pueden transmitirse a través de un contrato de factoraje financiero, sin el consentimiento del deudor, a menos que la transmisión esté prohibida por la ley, no lo permita la naturaleza del derecho o en los documentos en los que consten los derechos que se van a adquirir se haya convenido expresamente que no pueden ser objeto de una operación de factoraje.

El deudor no puede alegar contra el tercero que el derecho no podía transmitirse mediante contrato de factoraje financiero porque así se había convenido, cuando ese convenio no conste en el título constitutivo del derecho.

Consideramos pertinente acotar algunas aclaraciones respecto a los artículos precedentes, el Contrato de Factoring se lo conoce también como contrato de Factoraje; es decir son sinónimos; asimismo Factorante es sinónimo de Factorado es decir es el cliente de la relación contractual.

En nuestra legislación para referirse a los sujetos de derecho se utiliza los términos persona natural cuando se trata de la persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal y persona jurídica para referirse a una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de ésta. En la legislación mexicana se utiliza los términos persona física y persona moral.

Sobre el concepto de Factoring podemos señalar que la persona que tiene una necesidad que se lo conoce como cliente o Factorado, suscribe un contrato con el Factor; para que esta persona llamado Factor se haga cargo del cobro de las facturas de los deudores de su cliente y el mismo Factor preste otra clase de

servicios como son financiamiento, contabilidad, manejo de la cartera de sus clientes entre otros.

Esto ayuda al cliente en el desarrollo de su empresa, y lo convierte al contrato de Factoring en un servicio muy importante para el desarrollo de las Pymes.

Es pertinente mencionar que todos los créditos se pueden transferir. En nuestra legislación se lo realiza a través del endoso o cesión de créditos de tal manera que no existiría prohibición para celebrar el contrato de Factoring en nuestro país.

Con lo antes referido no es necesario que el deudor acepte el endoso o cesión de la deuda, debido a que el traspaso de las obligaciones por parte del cliente hacia el Factor es totalmente válido; con esto el Factor se hace responsable por el cobro de las obligaciones pendientes de su cliente.

**Artículo 420.-** El factorante, al celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito constituidos a favor de proveedores de bienes o servicios, deberá estipular expresamente si se comprometerá a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Tratándose de contratos de promesa de factoraje en los que se convenga la entrega de anticipos al factorado cliente, éste quedará obligado a pagar una cantidad de dinero determinada o determinable que cubrirá conforme a lo estipulado el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos hasta en tanto se transmitan los derechos de crédito mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente, condición que deberá estar contenida en el contrato de promesa de factoraje financiero. En este supuesto deberá convenirse el plazo de los anticipos, después del cual deberá otorgarse el contrato de factoraje financiero.

Como hemos visto anteriormente el Factor tiene que analizar de que créditos se responsabiliza de su cobro y de cuáles no, los créditos que fueron aceptados por el Factor deben mencionarse expresamente en el Contrato de Factoring; el Factor tiene que cumplir con su obligación que es recuperar los créditos por cobrar.

El cliente deberá cancelar al Factor, una cantidad determinada al momento de suscribir el contrato; ya que el Factor se hace cargo del cobro de las deudas de su cliente, este pago es mediante una comisión o lo que se haya convenido entre las partes por tratarse de una relación contractual.

**Artículo 421.-** Podrán ser objeto del contrato de factoraje, cualquier derecho de crédito denominado en moneda nacional o extranjera que se encuentren documentados en facturas, contra recibos, títulos de crédito, mensajes de datos, en los términos del Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio, o cualesquier otros documentos, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito.

En el contrato de Factoring se podrá transferir, cualquier título valor, como pagaré a la orden, letra de cambio, o cualquier otro que el código de comercio y cualquier ley aplicable a la materia así lo determine.

**Artículo 422.-** Los factorados clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito objeto del contrato de factoraje, al tiempo de celebrarse el contrato, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan conforme a la fracción II del artículo 419 de esta Ley.

Los créditos por cobrar motivo del contrato de Factoring tienen que ser reales y la responsabilidad de asegurar su existencia es de parte del cliente, de lo contrario perjudicaría al Factor ya que es éste quien se obliga a restituir el valor de los créditos entregados como objeto del contrato.

**Artículo 423.-** Los factorados clientes responderán del detrimento (deterioro) en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje financiero, que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito y aún cuando el contrato de factoraje se haya celebrado en términos de la fracción I del artículo 419.

Si del acto jurídico que dio origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al factorado, salvo pacto en contrario.

Si el cliente al momento de la suscripción del Contrato de Factoring no se reservó los derechos de crédito objeto del Contrato que son accesorios o que se derivan del acto jurídico que dio origen, pertenecerán al Factor, salvo que se haya pactado que no son parte del Contrato de Factoring.

**Artículo 424.-** Solo en las operaciones de factoraje financiero a que se refiere la fracción II del artículo 419, los factorados clientes podrán suscribir a la orden del factorante Factor pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, en cuyo caso deberá hacerse constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés serán no negociables, en los términos del artículo 25 de esta Ley.

La suscripción y entrega de dichos pagarés no se considerará como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

El Factor para asegurar el cumplimiento del Contrato podrá solicitar al cliente que entregue como garantía un pagaré por el total de las obligaciones objeto del Contrato, si es este el caso los títulos de crédito entregados en garantía deberán estar suficientemente identificados y no serán negociables bajo ningún motivo. La entrega de los títulos de crédito en ningún caso se considerará como pago por los servicios del Factor.

El Factor cobrará el Pagaré si su cliente no cumple con el pago fijado en el contrato que está suscrito por las partes.

**Artículo 425.-** En las operaciones de factoraje financiero la transmisión de los derechos de crédito comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario.

Al momento de suscribir un contrato de Factoring; para hacer efectivo el objeto del referido contrato el cliente deberá ceder los créditos; esta cesión comprende todos los derechos y obligaciones que se hayan contraído entre el cliente y el deudor; pero si el cliente no desea entregar los derechos accesorios de los créditos, deberá constar expresamente esta negación en el contrato.

**Artículo 426.-** La transmisión de derechos de crédito efectuada con motivo de una operación de factoraje financiero surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 427 de esta Ley, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público.

El Factor notificará al deudor sobre la cesión de los créditos, una vez notificada esta cesión surtirá efecto los trámites que realice el Factor para la recuperación de los créditos, debido a que se realiza una cesión de derechos; esto quiere decir que las obligaciones cambian de propietario.

El Factor podrá cobrar con la previa notificación al deudor sin ningún problema, y el deudor tiene que cumplir con la responsabilidad de pago.

**Artículo 427.-** El factorante Factor deberá notificar al deudor respectivo la transmisión de los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje en el que se otorgue al factorado cliente mandato de cobranza o se conceda a este último la facultad de llevar a cabo la cobranza del crédito correspondiente. La



notificación deberá hacerse a través de cualquiera de las formas siguientes:

La Empresa de Factoring deberá notificar al deudor sobre la cesión de créditos, excepto en el caso que en el Contrato de Factoring que el cliente otorgue al Factor un mandato de cobranza o se otorgue la potestad de cobrar los créditos correspondientes.

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

Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex o telefacsímil, contraseñados que deje evidencia de su recepción por parte del deudor; Notificación realizada por fedatario público; y Mensajes de datos, en los términos del Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio. Cuando se trate de notificaciones que deban surtir efectos en el extranjero, el factorante las podrá efectuar a través de los medios señalados en las fracciones anteriores de este artículo o por mensajería con acuse de recibo o por los medios establecidos de conformidad con lo dispuesto por los tratados o acuerdos internacionales suscritos por los Estados Unidos mexicanos.

Las notificaciones surtirán sus efectos el día hábil siguiente a aquél en que fueron hechas y, al practicarlas, deberá proporcionarse al interesado copia del acto que se notifique.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio del deudor, y podrá efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados. Toda notificación personal,

realizada con quien deba entenderse, será legalmente válida aún cuando no se efectúe en el domicilio respectivo.

Para los efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio del deudor el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje. En cuanto al lugar de notificación, se estará a lo dispuesto en el Código de Comercio cuando la notificación se realice por medio de mensaje de datos en términos de dicho ordenamiento.

En el caso de sociedades en liquidación en las que se hubieran nombrado varios liquidadores, las notificaciones o diligencias que deban efectuarse con aquellas podrán practicarse válidamente con cualquiera de éstos.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo. Asimismo, el pago que haga el deudor o su representante legal al factorante surtirá efectos de notificación en forma desde la fecha en que se realice dicho pago.

Las formas para notificar son las siguientes:

- Entrega de documentos en donde conste las solemnidades de la transmisión y una fe de recepción por parte del deudor.
- Enviar una carta de comunicación por un correo certificado, en donde constará también una fe de recepción por parte del deudor.
- Otra manera es mediante una notificación certificado por un Notario Público.
- Mensaje de Datos observando lo dispuesto en la Ley de Comercio Electrónico Firmas Electrónicas y Mensaje de Datos.

Las notificaciones realizadas surtirán efecto al día siguiente de la fecha que conste en la fe de recepción, las notificaciones deberán realizarse en el domicilio del deudor, cualquier notificación personal legalmente realizada aún cuando no fuere en el domicilio será válida.

Con el efecto de poder precisar el domicilio del deudor se entenderá el que se señale en los documentos que consten en los derechos de crédito, cuando se desee notificar a una sociedad en liquidación se la realizará a través del o de los liquidadores.

Las notificaciones se entenderán realizadas cuando exista el sello o algún signo inequívoco por arte del deudor, el pago que realice el deudor o su representante legal al Factor surtirán efectos de notificación desde la fecha que se realice dicho pago.

**Artículo 428.-** El deudor de los derechos de crédito transmitidos por virtud de una operación de factoraje financiero, mientras no se le haya notificado la transmisión en términos del artículo anterior, libera su obligación con el pago que haga al acreedor original o a quien haya sido el último titular de esos derechos previo al factorante Factor, según corresponda. Por el contrario, el pago que, después de recibir la notificación a que se refiere el artículo precedente, realice el deudor al acreedor original o a quien haya sido el último titular de esos derechos previo al factorante, según corresponda, no lo libera ante el propio factorante.

El deudor de un crédito cedido en un contrato de factoring, mientras no se le haya notificado por cualquiera de las formas establecidas en el artículo anterior sobre la transmisión de estos créditos, se libera de cualquier obligación con el pago que realice al acreedor original quien haya tenido por última vez los créditos referidos.

**Artículo 429.-** Cuando el factorante Factor dé en prenda los derechos adquiridos, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato

que deberá constar por escrito, pudiendo designarse un depositario de los documentos correspondientes.

Si el Factor entrega en prenda los derechos adquiridos, dicha garantía surtirá efectos mediante un contrato por escrito y deberá nombrarse a una persona quien será el custodio de estos documentos.

**Artículo 430.-** La persona a la que se le haya otorgado mandato de administración y cobranza de los derechos de crédito objeto de una operación de factoraje financiero o que, por cualquier otra forma, se le haya concedido la facultad de llevar a cabo dichos actos deberá entregar al factorante las cantidades que le sean pagadas en virtud de la cobranza que realice, dentro de un plazo que no podrá exceder de diez días hábiles contados a partir de aquel en que se efectúe dicha cobranza.

La persona encargada de la cobranza de los créditos objeto del Contrato de Factoring, deberá entregar al cliente un reporte de los montos recuperados en virtud de su gestión, dentro de un plazo de diez días hábiles contados desde la fecha que se recaudaron dichos fondos.

En el contrato de factoraje financiero deberá incluirse la relación de los derechos de crédito que se transmiten. La relación deberá consignar, por lo menos, los nombres, denominaciones, o razones sociales del factorado y de los deudores, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de vencimiento.

Cuando se trate de un contrato de Factoring financiero al momento de transmitir los créditos deberá incluir la siguiente información: los nombres, denominaciones, razones sociales del factorado y de los deudores, al igual que los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito y su fecha de vencimiento.

En caso de que el factorante convenga con el factorado que podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas a quienes se les haya conferido la facultad de realizar la administración y cobranza de los derechos de crédito objeto del factoraje financiero, se deberá establecer expresamente en el contrato los aspectos que, respecto de los derechos de crédito, serán objeto de las visitas y la obligación de levantar actas en las que se asiente el procedimiento utilizado y los resultados de las mismas. Será nula cualquier visita hecha en violación a lo pactado conforme a lo anteriormente dispuesto por este párrafo.

Si en el contrato se ha convenido que el cliente realice inspecciones periódicas al factor, se deberá establecer de manera detallada los aspectos de estas inspecciones de las cuales se levantarán actas de constancia de los procedimientos realizados tendientes a la recuperación de los créditos objeto del contrato, no se tomará en cuenta cualquier inspección realizada si no ha cumplido las condiciones pactadas.

**Artículo 431.-** El factorante podrá transmitir a un tercero los derechos de crédito objeto del correspondiente contrato de factoraje financiero que haya celebrado, para lo cual deberá sujetarse a las disposiciones aplicables a dicha transmisión” (Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de la República Federal de México / Nueva Ley Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 1932 / Última Reforma Publicada 09 de abril de 2012)

El factor se encuentra autorizado a transmitir a un tercero los derechos de crédito correspondientes a un contrato de Factoring que se haya celebrado, deberá sujetarse a las disposiciones respecto a la transmisión de créditos.

Con la Ley anteriormente estudiada, nos damos cuenta de la necesidad que surge en nuestro país de tipificar el Contrato de Factoring, que constituye una alternativa bastante interesante para que los empresarios puedan obtener

financiamiento de una manera rápida y segura, a continuación mencionaremos los beneficios que ofrece este innovadora figura.

#### **4.8 EL CONTRATO DE FACTORING EN EL ECUADOR**

Después de las investigaciones realizadas en diferentes Instituciones Financieras de la ciudad de Quito sobre la utilización y la prestación del servicio del Contrato de Factoring, podemos concluir que no es de mucho uso dicho Contrato, debido a la inseguridad jurídica por no encontrarse normado en nuestra legislación, esto en realidad constituye una desventaja muy grande debido a que cada institución impone requisitos propios al Factoring y en la mayoría de los casos no lo recomienda ya que consideran que es mucho más viable obtener un crédito común.

Al entrevistarnos con un funcionario del **Banco del Pichincha** nos supo indicar que el Banco no recomienda la utilización del Contrato de Factoring ya que resulta muy tedioso realizar la calificación de cartera y es mucho más factible obtener un crédito especial para pequeñas y medianas empresas, sin embargo la Institución si cuenta con esta figura, con las siguientes características:

##### **Características:**

- El monto mínimo de financiamiento es de \$ 100.000.
- La garantía puede ser personal o real (hipotecaria o prendaria), con recurso del cliente.
- El plazo mínimo es de 30 días, y el máximo es de 180 días.
- Se aplica la tasa de descuento vigente al momento del desembolso.

**Beneficios:**

- Convierte las cuentas por cobrar en efectivo.
- Permite obtener descuentos por pronto pago.
- Mejora el manejo de los inventarios.
- Incrementa las ventas del cliente ya que le permite ofrecer mejores condiciones de pago a sus compradores.
- Mejora los indicadores financieros del balance.
- Entrega apoyo en el análisis y clasificación de sus compradores.
- Entrega mayor formalidad a la cobranza.
- Opera con los costos más bajos del mercado.”  
([www.pichincha.com](http://www.pichincha.com))

Nos acercamos al **Banco de Machala** y nos indicaron que existe una figura parecida al Contrato de Factoring, cuyo nombre es Fuente de Reparo esta figura opera de la siguiente manera:

- El Banco entrega un crédito con un plazo de 60 días o más: Con un interés del 11.02%
- El Banco calificará la cartera en el plazo de cuatro días.

El cliente deberá entregar al Banco las facturas negociables de sus usuarios, sin embargo el Banco no se encarga del cobro de la cartera, es únicamente para asegurar el cumplimiento de la obligación ya que quien se compromete a

recuperar el cobro de estas facturas es el cliente que adquiere el financiamiento es decir la persona o institución que se somete a esta figura.

El Banco se hará cargo del cobro de cheques, si no han existido protestos en estos cheques y en sujeción a la Ley General de Cheques.

En el **Banco Capital** si opera el Contrato de Factoring, es así que en su página web encontramos lo siguiente:

Ofrecemos este instrumento de financiamiento a corto plazo, destinado a personas, comerciantes, pequeñas y medianas empresas y corporaciones; mediante el cual reducen sus cuentas por cobrar, cediendo sus facturas, letras o pagarés, es decir se le adelanta el dinero en efectivo por un futuro pago, así como también la prestación de los servicios de gestión y cobranzas. El propósito del factoring es que nuestro cliente transforme sus cuentas por cobrar en recursos líquidos inmediatos y mantenga un adecuado manejo de su capital de trabajo. Banco Capital es especialista en factoring” (<http://www.bancocapital.com>)

Las condiciones son los siguientes:

Las personas, comerciantes, pequeñas y medianas empresas y corporaciones deberán operar mínimo por tres años.

El Departamento de Riesgo evaluará la cartera

El valor que se entrega debe ser la suma del valor total de las facturas es decir si la suma de la cartera de un cliente es de ciento cincuenta mil dólares ese será el valor que el Banco entregue con objeto de financiamiento.

Sin embargo el Banco reconoce que solo se hará cargo del cobro de facturas si la cartera de clientes está compuesta por personas o entidades bastantes reconocidas y con mucha solvencia.



Adicionalmente para asegurar el cumplimiento de la obligación el Banco requerirá una prenda por el 140% del total del crédito entregado.

De esta investigación podemos concluir que al no encontrarse normado el Contrato de Factoring en la legislación ecuatoriana, cada Institución Financiera impone sus requisitos y características, sin embargo en el Ecuador no opera la figura como tal debido a que ninguna Institución Financiera se encarga del cobro de cartera que es la gran ventaja con la que cuenta esta figura; sin embargo si constituye de ayuda para los propietarios de las Pyme debido a que se obtiene liquidez de manera rápida y efectiva; se debería fomentar más dicha figura, debido a las bondades ofrecidas por este Contrato.

#### **4.9 BENEFICIOS DEL FACTORING**

Ya con lo antes visto, vamos a estudiar la importancia del contrato de Factoring con los principales beneficios y características del mismo, este contrato que en nuestro país no tiene la normativa vigente; por ende es muy importante aumentar e implementar en nuestra legislación para beneficio de las Pyme y desarrollo de las mismas.

##### **4.9.1 Servicio de Cobro**

Un beneficio del contrato del Factoring es el servicio de cobro, ya que el Factor cumple una función muy importante porque se ocupa de recaudar la totalidad de las facturas, brindándole tranquilidad al cliente en el aspecto que tiene que ver con el cobro de las mismas.

Y si es necesario el Factor le brinda el servicio de cobro por vía judicial para asegurar la cancelación de la obligación de pago por parte del deudor.

#### **4.9.2 Servicio de Crédito**

En ciertos casos que no son muy comunes pero también pueden ser parte de la naturaleza del contrato de Factoring, el Factor cumple la obligación en el contrato que es la de adelantar un crédito, el mismo que puede ser a corto o largo plazo y cuando así lo solicite el cliente, esto funcione de la siguiente manera:

El Factor le concede a su cliente un adelanto financiero sobre parte o la totalidad de las facturas que le son cedidas, o para que tenga más liquidez la empresa.

De esta forma el cliente tiene una opción única que es muy importante, la de conseguir financiación a un corto o largo plazo.

Este es uno de los servicios más importantes que tiene el contrato de Factoring; ya que concede créditos de una manera rápida y sin la necesidad de tantas formalidades como en las entidades financieras; además el interés puede ser negociado entre Factor y cliente, hasta la culminación del contrato.

El modo en que opera el servicio de crédito en el contrato de Factoring, beneficia a las empresas pequeñas o medianas, que no cumplen con los requisitos ni con las garantías pertinentes que exigen los establecimientos financieros. Mediante el contrato de Factoring pueden encontrar garantías de crédito que están dentro del mismo contrato y que ayudan al cliente en lo referente a los créditos.

#### **4.9.3 Seguro de Créditos**

“La cesión de los créditos por el cliente al factor, se realiza sin derecho de regreso” (Mulford, 1980, p. 106).

El seguro de créditos, es de gran ayuda para el Factor y para su cliente, y es muy importante que se encuentre dentro del contrato de Factoring.

Ya que por una parte el Factor toma una parte o la totalidad del riesgo del no pago por que en algunos casos los clientes pueden encontrarse insolventes en el momento de la realización de cobro.

Por tal motivo es importante el seguro de créditos, de ésta manera el cliente atestigua que recibirá la totalidad de las facturas que fueron cedidas al Factor.

#### **4.9.4 Contabilidad**

El servicio de contabilidad, es un servicio que puede ser ocasional, o si quiere el cliente puede ser de manera permanente por parte del Factor.

El servicio de contabilidad es responsabilidad del Factor; ya que el cliente encarga todas sus cuentas, para que el Factor lleve de manera ordenada todo lo que relacionado a cartera de clientes como también a lo que se refiere a las facturas que pueden ser cedidas al Factor.

El cliente se desprende de una gran responsabilidad, que es llevar la contabilidad interna de la empresa, y a su vez traspasa la obligación al Factor; ya que el llevar la contabilidad es un servicio que ofrece el contrato de Factoring.

#### **4.9.5 Servicio de Información Comercial**

El Factor por su experiencia en el ámbito comercial presta el servicio para mejora y comodidad de su empresa que es de gran utilidad para su cliente que es el de brindar información comercial.

El Factor por estar en permanente contacto con el mercado de bienes y servicios, conoce mejor que el mismo empresario las condiciones en las

cuales se desenvuelven los compradores y vendedores, presentándole de esta manera una gran ayuda a su cliente pues le puede entregar valiosísimos informes sobre sus clientes, los mejores momentos para introducir un nuevo producto, su aceptación en determinada plaza, estudiar sobre comportamiento de sucursales o vendedores que ampliarían la visión general que del mercado tiene el cliente. (Mulford, 1980, p. 107).

Esto es uno de los más grandes beneficios del Factoring, la información comercial. El cliente tiene mayor seguridad en sus inversiones al momento de arriesgar su capital; con ello ampliaría la información general de su empresa gracias a la ayuda del Factor, y esto permitirá adquirir mejor rentabilidad y liquidez para la empresa.

#### **4.9.6 Mejora la Situación del Balance**

Permite mejorar notablemente la situación de la empresa a través del balance, eventualmente ayuda a las empresas a acudir a las formas tradicionales de crédito si considera necesario.

Con el contrato de Factoring las empresas convierten cuentas por cobrar a clientes en activo disponible debido a que en el contrato en cualquier momento pueden exigir pago al Factor; esto dependiendo de la manera en que se suscribió el acuerdo entre las partes.

#### **4.10 DESVENTAJAS DEL CONTRATO DEL FACTORING**

En este punto veremos las desventajas de la aplicación del contrato de Factoring, con la mención de las debilidades y la dificultad de su aplicación en nuestra legislación.

Podemos comenzar diciendo que es un contrato atípico, por ende no cumple con la normativa suficiente para su aplicación en nuestra legislación.

El desconocimiento del contrato de Factoring en nuestro país, implica una gran desventaja especialmente para las Pyme ya que poco se conoce su alcance como sus ventajas.

A continuación profundizaremos de una manera clara lo mencionado anteriormente, para poder precisar de una mejor forma las particularidades del contrato de Factoring partiendo por las desventajas; y con ello poder encontrar una solución para este tipo de problema.

#### **4.10.1 Falta de Tipicidad del Contrato de Factoring**

Si buscamos lo referente al contrato de Factoring no encontraremos la normativa en la legislación ecuatoriana; solo lo referente al Factor que es la parte principal del contrato; pero de la cual no precisa el Código de Comercio de Comercio al referirse al Factor, ya que manifiesta:

“Factor es el gerente de una empresario establecimiento mercantil o fabril, o de un ramo de ellos, que administra por cuenta del dueño” (Código de Comercio Art. 117)

Este concepto no aclara bien su alcance, ni las funciones que tiene el Factor, solo lo menciona al Factor de una manera simple sin una vinculación al Contrato de Factoring.

Por tal motivo se debería de regular el concepto del Factor, para que precise sus funciones como sus alcances en nuestra normativa.

Si revisamos la legislación chilena o de ciertos países de Europa como Bélgica, Alemania, Francia, encontraremos las diversas funciones que tiene el contrato de Factoring, y como a través de sus servicios como es el servicio de cobro, crédito por parte del Factor al cliente, contabilidad, etc. Llegaríamos a la simple conclusión de la falta que le hace la tipicidad del contrato de Factoring para

beneficio de las Pymes. Y de cómo sería de gran beneficio su implementación del contrato o a nuestra legislación, por la gran función de dar financiamiento sin tantas formalidades para crecimiento de las Pyme por parte del Factor. También la gran ayuda que presta a los clientes que contratan el servicio de Factoring, por la disminución del riesgo que da al cliente y toma el Factor al momento de recuperación de los créditos.

Por ello se debería de incorporar en nuestra normativa el Contrato de Factoring con el fin de fomentar la pequeña y mediana empresa, y asimismo con el objetivo de ampliar he enriquecer a nuestra legislación; lamentablemente no contamos con la normativa vigente.

#### **4.10.2 Desconocimiento General del Contrato de Factoring**

Si consultamos sobre las ventajas como el funcionamiento que brinda el Contrato de Factoring, nos encontramos con el desconocimiento general por falta de libros como de legislación.

Ya que es un contrato nuevo por así decirlo, y en nuestro país no se sabe con certeza de forma general la aplicación como los alcances de este tipo de contrato.

Esto es perjudicial para las empresas que no saben cómo buscar otra alternativa de financiamiento más cómodo y ágil, para ampliar y mejorar su empresa a través de los servicios que ofrece el contrato de Factoring.

Si en nuestro país existiría una empresa que se dedique de lleno al Factoring, claro está, solucionando los problemas mencionados anteriormente. Las personas dueñas de Pyme contratarían una solución mediante el Factor, suscribiendo previamente un contrato de Factoring; con la cual obtuvieran mas crecimiento financiero como liquidez y seguridad de pago por parte de sus clientes, al contar con el contrato de Factoring en nuestra legislación.

## **5 CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

Concluyendo con lo antes visto sobre los beneficios y desventajas en el Contrato de Factoring podemos decir lo siguiente:

La evolución de las empresas como del comercio, su continuo desarrollo como la necesidad del crecimiento económico de cada una de ellas, conlleva a la búsqueda de nuevas formas de financiamiento; sin recurrir a las típicas maneras, buscando siempre la facilidad para obtener liquidez sin tantos conflictos y de una manera fácil.

Con esta necesidad nace el contrato de Factoring; que es, un contrato que se acomoda a este tipo de necesidades, en la cual respalda de una manera eficaz y segura a las Pyme mediante el servicio de financiamiento como también en la realización de cobro de facturas, mediante la figura llamada Factor que es una parte vital de nuestra investigación con la cual se encarga de cumplir las obligaciones existentes dentro del contrato de Factoring.

Lamentablemente en nuestro país no existe la normativa que se adapte a este tipo de contrato, ya que tiene similitud con la cesión de créditos pero no tiene los mismos resultados, ni los alcances que encontramos en el contrato de Factoring.

Realizando una investigación profunda, utilizando el derecho comparado podemos llegar a la conclusión, de la efectividad del contrato, de la falta que hace implementarlo en nuestra legislación; como el gran alcance que tiene y lo versátil que es este contrato comercial, con lo antes dicho concluiremos lo siguiente:

Que la presente investigación es de gran importancia ya que ayuda principalmente a fomentar de manera rápida a la pequeña y mediana empresa, por los créditos que puede prestar para beneficio de su cliente y de su empresa, apoyándose de una manera segura a través del contrato de Factoring.

Aunque cabe resaltar de manera pronta, que el contrato de Factoring por su diversidad de funciones y prestaciones de servicios es muy complejo. Pero cumple un determinado fin que es económico social, con la cual se ajustaría perfectamente a la necesidad que tiene la pequeña y mediana empresa en nuestro país, por tal razón puede acceder a préstamos rápidos sin contar con los servicios extras que son la contabilidad como el manejo de la cartera de negocios, y el principal que es el financiamiento.

Hemos demostrado a través de la investigación las diversas gamas que tiene el contrato de Factoring y podemos llegar a la conclusión: de que es un contrato versátil, que presenta una manera distinta de brindar asesoramiento, financiación que sería de gran impacto en nuestro país y en nuestro medio. Por el cual podemos ver resultados inmediatos para beneficio de las Pymes, como también del desarrollo del comercio que es de gran importancia para nuestro país.

Adaptando una figura nueva y además muy importante que es el Factoring. Además de tomar en cuenta a una parte principal en el contrato que es el Factor; ya que es el administrador en el contrato que se encarga de cumplir con las obligaciones pactadas en el contrato; además de brindar una nueva forma, e innovadora de prestación de servicios, que en la actualidad es lo que una empresa busca, como agilidad y rapidez al momento de prestar sus servicios y obtener liquidez.

Lo que busca toda empresa es agrandarse social como económicamente en corto tiempo y esto lo podemos lograr a través del financiamiento como de los servicios que presta el Factoring.



Con lo analizado anteriormente acerca del contrato, podemos destacar lo más trascendente de cada capítulo, y continuando con nuestra investigación analizaremos el contrato de Factoring. Para poder entender el alcance del contrato; y aplicar este importante contrato en la prestación de los diversos servicios para beneficiar a las Pymes.

Primeramente analizaremos una de las partes principales del contrato que es el Factor; podemos decir que el Factor es una persona natural o jurídica, que detrás de él encierra muchos servicios y se encarga de ejecutar el contrato, brindando contabilidad como financiamiento, que asegura al cliente el rendimiento prospero para un mejor desarrollo de las Pymes.

La persona llamada Factor ayuda de una manera ágil y segura al crecimiento de las Pymes, en su administración o en la prestación de servicios. Por este motivo existe la necesidad de implementar el contrato de Factoring a nuestra legislación; ya que aumentaría el rendimiento económico social de las empresas existentes en nuestro país.

Uno de los servicios que presta el contrato de Factoring como ventaja especialmente para las Pyme es el servicio de financiamiento; ya que es un financiamiento ágil para cualquier empresa. No es necesario que la empresa sea sólida y también el Factor no exige tantas formalidades, requisitos para acceder al financiamiento. El contrato de Factoring fue creado con la necesidad que tienen especialmente las Pymes. A través del contrato se puede adquirir financiamiento de una manera fácil y segura para desarrollo de la misma.

El contrato de Factoring brinda una manera más cómoda de acceder a un préstamo, y añadiendo la ventaja, que el factor dependiendo del acuerdo de las partes, puede hacerse responsable de la totalidad o de parte del cobro de las facturas; esto ayuda eficazmente a las pequeñas y medianas empresas, que buscan, crecer económicamente sin el peligro de asumir un riesgo de pérdida por no poder recuperar el capital invertido en la misma.

El contrato de Factoring presta un servicio completo y útil para beneficio de las Pymes, que no resulta alto en costos; ya que las dos partes se benefician entre sí.

Su razón es que la persona llamada Factor trabaja por un porcentaje que se pacta previamente en el contrato; este porcentaje puede ser cuando el Factor haya concluido su trabajo o como estipulen las partes en el contrato; mientras que el cliente se beneficia al obtener liquidez como en sus servicios, para crecimiento de la empresa.

Así mismo el Factor asume una responsabilidad de riesgo que es muy alta ya que no conoce si va a recuperar la totalidad de los créditos pactados en el contrato, Pero esto es de gran ayuda para el cliente, ya que se libera de una gran responsabilidad ya que la factura en nuestra legislación, respalda seguridad y representa un título de cobro. Por tal motivo el afán de incorporar la figura del Factoring a nuestra legislación.

En lo que se refiere a la cesión de créditos que se trasmite por parte del cliente hacia el Factor cumple una función muy importante en el contrato; ya que el cliente indirectamente se desvincula de la deuda; cediendo dicha deuda al Factor de acuerdo a lo que se haya convenido en el contrato, otorgando al Factor la obligación de cobro de cartera vencida y otras obligaciones que puede añadir el cliente suscribiendo el contrato de Factoring. Por este motivo la importancia de incluir en nuestra legislación una nueva figura de derecho, que resultaría de mucha ayuda para promover de forma segura la recuperación de capital de una manera legal y beneficiosa para las Pymes.

El factor en ciertos casos puede prestar dinero para que su cliente cubra las deudas futuras, Con ello el cliente obtiene un crédito a corto plazo y de una manera simple. Sin la necesidad de garantes y sin requerir de varios requisitos, como los que exige las entidades financieras. Aquí se puede apreciar la gran ayuda que presta al cliente mediante el contrato de Factoring.

Además cuando se realiza la cesión de créditos ya no hay marcha atrás, ya que el cliente confía en el Factor para que recupere la totalidad de las facturas cedidas, de esta manera el cliente asegura el pago total, menos lo acordado en el contrato acordado por las partes.

Por todo lo dicho hemos visto la eficacia que tiene el contrato de Factoring; y la necesidad que tiene nuestro país de incorporar dicho contrato.

La aplicación y el desarrollo del Contrato de Factoring, con una normativa segura y sólida, aseguraría el crecimiento de las empresas, y de por medio aumentaría la seguridad interna de la misma, ya que; con la recuperación de capital por parte del Factor, como el financiamiento que puede prestar dentro del contrato, asegura crecimiento económico social de la empresa.

En lo que se refiere a la mediana y pequeña empresa, la forma descomplicada que tiene de acceder, a un préstamo a corto plazo, ayudaría a fomentar la liquidez como el desarrollo interno de la misma. Con ello fomentaría el crecimiento, brindando nuevas fuentes de trabajo para varias personas que presten sus servicios a la empresa, como también las personas que se dediquen a emprender ésta nueva figura llamada Factoring, que brinda a demás de los servicios legales, otros servicios como de contabilidad, estudio de mercado, etc.

Esta nueva figura llamada Factoring brinda alcances directos y tiende a beneficiar directamente a la pequeña y mediana empresa de una manera socio económico que sería muy aplicable dentro de nuestro territorio ecuatoriano.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

Se debería incorporar a nuestra legislación el contrato de Factoring por su variedad de prestaciones que sería de total beneficio para las personas que quieren proteger su capital de una pérdida total de su cartera, resguardando su

economía mediante el contrato de Factoring a través de las ventajas que este ofrece, debido a que una modalidad del Factoring es justamente responder por créditos incobrables.

Esto resultaría una verdadera ventaja para las Pyme que buscan nuevas formas de adquirir liquidez, como beneficios. También brindaría oportunidades para las personas que quieren invertir en una pequeña empresa por la forma segura que tiene en asesorar a la empresa.

Una de nuestras recomendaciones es tomar en cuenta el contrato de Factoring, a través de su tipificación en nuestra legislación, para poder ayudar a los pequeños comerciantes que quieren ampliar su empresa; por medio del contrato de Factoring, se incrementará el desarrollo socio económico para nuestro país a través de la fomento de las Pymes.

El contrato de Factoring es recomendable para las empresas que buscan financiamiento de corto plazo ya que el contrato de Factoring no exige tantas formalidades para adquirir financiamiento. El contrato brinda una opción segura y rentable para los comerciantes que buscan una nueva alternativa de obtener financiamiento; como de buscar otros servicios que vienen dentro del contrato.

Una de las ventajas en el contrato de Factoring para recomendarlo como una figura de utilidad es que opera el Factor; quien es el encargado de la recuperación de cobros de cartera, como de realizar un estudio de mercado, que es favorable para las empresas que se han iniciado en la actividad comercial; y no quieren arriesgarlo todo sin un tipo de respaldo que les ayude al progreso y desarrollo de su empresa.

Recomendamos ampliar e artículo 117 del Código de Comercio que hace mención al Factor, ya que no es muy preciso su concepto, y es un poco confuso en su aplicación, sobre todo si queremos utilizar el contrato de Factoring en nuestro país.

Asimismo recomendamos que se incorpore a nuestro país la figura llamada Factor; ya que es especialista en asesorar a las Pyme mediante sus servicios que ofrece a través del contrato de Factoring. La incorporación del Factor brindaría mayores oportunidades de trabajo ya que se necesitan profesionales que conozcan varias ramas para poder brindar un servicio completo.

Los comerciantes en general resultarían los más beneficiados con la incorporación del Factor; ya que a través del contrato de Factoring los comerciantes encontrarán un servicio completo e innovador para desarrollo y beneficio de sus inversiones.

Concluyendo la investigación hemos encontrado la manera de brindar a través contrato de Factoring lo necesario que busca el empresario para emprender un negocio, en virtud de que el contrato de Factoring cumple con las características que se adaptan plenamente a la necesidad que tiene el empresario, en lo que se refiere al financiamiento como también al asesoramiento por parte del Factor que brinda profesionalmente a las empresas; de esta manera aumentaría el desarrollo de las Pyme de una manera notable y rápida, fomentando el empleo y aumentando el incremento y desarrollo empresarial del país; a través del contrato de Factoring.

## REFERENCIAS

1. Alvear, I. Manual elemental de derecho mercantil ecuatoriano. Guayaquil: Edi. Edino
2. Berrio D, La operación de Factoring en el Derecho Colombiano, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas Socioeconómicas. Bogotá, (1984).
3. Cabanellas G. (1993). Fusiones y otros actos de concentración societaria. Los grupos de sociedades. Buenos Aires: Heliasta.
4. Cabanellas G. (2000). Introducción del derecho societario, Colección de Derecho Societario. Buenos Aires: Heliasta.
5. Cevallos V. (2002). Manual de derecho mercantil. Quito: Jurídica del Ecuador.
6. Código Civil Ecuatoriano, codificación 10, Registro Oficial Suplemento 46 de 24 de junio de 2005.
7. Código de Comercio, codificación 28, Registro Oficial Suplemento 1202 del 20 de agosto de 1960.
8. Corgono E, Teoría y técnica de los nuevos Contratos comerciales, Buenos Aires, Edi. Meru, (1979)
9. De Vivante C. Derecho Mercantil, Edi. Ballea Ediciones, Argentina (1989).
10. Del Vecchio G., Filosofía del Derecho, Edi. Casa Bosh, Barcelona, (1980)
11. Diccionario Jurídico de México, Tomo III, Instituto de Investigaciones UNAM.
12. Konder F. Factoring en el Brasil, Revista Felaban, (2002)
13. Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera, Registro Oficial Suplemento 498 de 31 de diciembre de 2008.
14. Ley general de Títulos y Operaciones de Crédito, Diario Oficial de la Federación de 27 de agosto de 1932.
15. Marre A., El Contrato de Factoring, Edi. Jurídica de Chile, Santiago (1995)
16. Martorell E. Tratado de Derecho Comercial. Buenos Aires. La ley, Edi. La Ley (2010)

17. Mulford F. Algunas Anotaciones Sobre El Contrato de Factoring. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá (1980).
18. Reglamento de Facturación, Registro Oficial 222 de 29 de junio de 1999.
19. Roca G., El Contrato de Factoring y su regulación por el Derecho Español, Barcelona, Edi. De Derecho Reunidas (1976).
20. Rodríguez S., Contratos Bancarios: su significado en América Latina Edi. Legis, Bogotá (2003)
21. Sánchez J., El Factoring, Edi. Asociación para el progreso de la dirección Montalbán, Madrid, (1972)

# ANEXOS



## ANEXO I

### MODELO DE CONTRATO DE FACTORING

En Quito, DM; a los..... días del mes de....., comparece por una parte el Señor..... que en adelante se le denominará “EL CLIENTE”; y por otra parte, la Sociedad Factor S.A., representada por....., en adelante “EL FACTOR; Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, hábiles y capaces para contratar y poder obligarse, libre y voluntariamente acuerdan:

**PRIMERO:** El cliente, cuyo giro principal es..... proyecta ceder los créditos de que es titular frente a las personas naturales y/ o jurídicas, en adelante los “deudores”, originados en las ventas y/o servicios de giro, ya efectuados o prestados, o que en el futuro realice a contar de la fecha del presente contrato, que se encuentran registradas con las respectivas facturas. La sociedad FACTOR S.A. proyecta invertir fondos de la adquisición de dichos créditos mercantiles hasta por la suma de..... pesos.

**SEGUNDO:** En virtud de lo expuesto en la cláusula precedente, el Señor..... y el Señor....., en representación de Factor S.A., convienen que esta última sociedad adquirirá del cliente, quien le cederá y transferirá los créditos mercantiles que tenga respecto de los deudores que se individualizan en el Anexo número uno del presente contrato, el cual se entiende formar parte de este instrumento para todos los efectos legales.

**TERCERO:** Los créditos mercantiles que el cliente se obliga a ceder a la sociedad FACTOR S.A. y ésta a adquirir, deberá reunir los siguientes requisitos:

- a) Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario.

- b)** Número de Registro Único de Contribuyentes o cédula del adquirente o usuario, excepto en las operaciones de exportación,
- c)** Descripción del bien transferido o del servicio prestado indicando la cantidad, unidad de medida y los códigos o numeración en los casos pertinentes como en el caso de automotores, maquinaria Y equipos,
- d)** Precios unitarios de los bienes o servicios;
- e)** Valor total de la transacción sin incluir los impuestos que afectan la operación ni otros cargos, si los hubiere;
- f)** Descuentos o bonificaciones.
- g)** Impuesto al valor agregado y otros cargos adicionales. Se deberá consignar por, separado indicando el nombre del impuesto o cargo y la tasa correspondiente;
- h)** Importe total de la Venta de bienes o de los servicios prestados, incluyendo los descuentos realizados.
- i)** Lugar y fecha de emisión; y,
- j)** Número de las guías de remisión o de cualquier otro documento relacionado con la operación que se factura en los casos que corresponda.

**CUARTO:** El cliente no podrá emitir notas de créditos y/o de débitos de ninguna especie desde el momento de la cesión de las facturas al Factor, debiendo comunicar a éste si hubiere emitido dichas notas antes de la cesión. En los casos que el cliente hubiere acordado con su deudor una bonificación por el pronto pago, el Factor respetará esta estipulación, siempre que conste

en la factura, y sólo estará obligado a satisfacer al cliente hasta el monto efectivamente percibido, con deducción del beneficio económico que al Factor hubiere reportado la inexistencia de esta estipulación.

**QUINTO:** El precio de la cesión de cada crédito, las condiciones y plazos del mismo se determinarán en el respectivo contrato de cesión de crédito. Se deja constancia que el pago del Impuesto al Valor Agregado correspondiente a cada una de las facturas cedidas es una obligación del cliente, la que en ningún caso será asumida por EL Factor S.A.

**SEXTO:** El factor tendrá derecho a elegir a los deudores cuyos créditos adquiera, para lo cual el cliente le proporcionará los antecedentes necesarios para su adecuada evaluación.

**SÉPTIMO:** El plazo de vigencia del presente contrato es de un año a contar del día ....., fecha en que comienza a regir, y a su vencimiento se renovará automática, tácita y sucesivamente por períodos de una año, cada uno, salvo que cualquiera de las partes avisare a la otra su voluntad de que no opere la prórroga. El aviso se dará por carta certificada, dirigida a los respectivos domicilios, con una anticipación de a lo menos noventa días al vencimiento del período que estuviere en vigencia. No obstante lo anterior, las partes convienen expresamente en que el Factor podrá poner término anticipado al presente contrato en cualquier tiempo de vigencia de él, dando aviso escrito al cliente con un mínimo de noventa días.

**OCTAVO:** Para llegar a efecto del presente contrato, el cliente deberá cumplir además con las siguientes obligaciones: Uno) Suscribir el respectivo contrato de cesión de crédito mercantil y mandato irrevocable, cuyo texto declara conocer y aceptar en todas sus partes, a sólo requerimiento del factor. Dos) Extender las guías de despacho y las facturas, cumpliendo con todos los requisitos legales. Tres) Permitir al factor examinar sus libros y documentos administrativos y contables, mediante persona expresamente autorizada al

efecto, la cual quedará obligada por el secreto profesional. El factor acepta expresamente que dicho examen sea realizado por auditores externos del cliente, siempre y cuando se trate de una firma de auditores inscrita en la Superintendencia de Bancos y Seguros. Cuatro) Proporcionar al factor todos los antecedentes que ése solicite en relación a los créditos mercantiles y a los deudores de los mismos. Cinco) Informar al factor en forma verás, suficiente y oportuna todos los hechos que afecten sus intereses, y que digan relación con los deudores de los créditos mercantiles.

**NOVENO:** El factor deberá cumplir con las siguientes obligaciones: Uno) Pagar oportunamente el precio respecto de los créditos mercantiles cuya cesión se perfeccione en los términos establecidos en la escritura de cesión. Dos) Pronunciarse sobre la adquisición de los créditos mercantiles dentro de un plazo prudencial, cuidando de no incurrir en atrasos o demoras que impidan el cobro de los créditos en forma rápida y oportuna.

**DÉCIMO:** En el presente acto, el cliente suscribe a favor del Factor un pagaré a la vista por la suma de..... Dólares

**UNDÉCIMO:** Serán de cuenta y cargo del cliente los impuestos que actualmente o en el futuro graven el presente contrato como los documentos que, de acuerdo con este contrato, deban emitirse.

**DUODÉCIMO:** Todos los gastos derivados de la celebración, cumpliendo y/o ejecución del presente contrato serán de cuenta y cargo del cliente.

**DECIMOTERCERO:** Toda dificultad, duda, cuestión o litigio que se produzca entre las partes con motivo de la aplicación, interpretación, incumplimiento, ejecución, vigencia, resolución, rescisión, nulidad o validez del presente contrato o con cualquiera otra materia que con él se relacione, será sometida al conocimiento y decisión de un árbitro mixto, debiendo sustanciar la causa

conforme a derecho, siendo la sentencia susceptible de todos los recursos ordinarios y extraordinarios, inclusive el de queja.

**DECIMOCUARTO:** Para todos los efectos legales de este contrato las partes fijan su domicilio en la ciudad de....., sometiéndose a la competencia de sus tribunales.

En comprobante y previa lectura. Firman los comparecientes.

## ANEXO II

### MODELO DE CONTRATO DE CESIÓN DE CRÉDITO MERCANTIL Y MANDATO IRREVOCABLE

En Quito, DM; a los..... días del mes de....., comparece por una parte el Señor..... que en adelante se le denominará “EL CEDENTE” o “EL MANDANTE”; y por otra parte, la Sociedad Factor S.A., representada por....., en adelante “EL CESIONARIO” o “EL MANDATARIO”; Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, hábiles y capaces para contratar y poder obligarse, libre y voluntariamente acuerdan:

Que han convenido en la celebración del presente contrato de cesión de créditos mercantiles y de mandato.

**PRIMERO:** El cedente, cuyo giro principal es ....., ha emitido las facturas a favor de las personas y por los montos que se indican según Anexo que firmando por las partes se agrega el presente contrato, que para todos los efectos legales se entenderá formar parte del mismo.

**SEGUNDO:** Se deja expresa constancia por el cedente, que todas las facturas señaladas han sido entregadas a los compradores de las mercaderías que aparecen descritas en ellas, habiendo transcurrido en exceso el plazo de 8 días, para los efectos de reclamar del contenido de las facturas, sin que hubiere formulado tal reclamo, por lo que se entienden irrevocablemente aceptadas, declaración que es el elemento esencial y determinante para la celebración del presente contrato. Declara el cedente que las facturas emitidas llevan el número de su Registro Único de Contribuyentes N° ..... timbradas en las oficinas del Servicio de Rentas Internas, con la descripción de la mercadería que comprende la venta efectuada, el número de pedido, unidad, despacho, precios, porcentaje de descuento, y el subtotal. Para los efectos de la fecha del pago de la factura se estará a la fecha indicada en el recuadro, sobre el cual se establece la respectiva fecha que pueda establecerse en el

resto del documento. Se deja constancia que el pago del I.V.A. correspondiente a cada una de las facturas cedidas es una obligación del cedente, la que en ningún caso será asumida por FAZTOR S.A., liberándose a este último de cualquier responsabilidad que pueda eventualmente hacerse efectiva. Al cedente le queda absolutamente prohibido girar letras para ser aceptada, o pagarés para ser suscritos por los deudores de las respectivas facturas a contar de esta fecha, declarando que no ha girado letras o recibido pagarés con o sin ánimo de novar, respecto de las facturas descritas en la cláusula primera del presente instrumento.

**TERCERO:** Por el presente acto, el cedente viene en ceder y transferir a la sociedad FACTOR S.A. todas y cada una de las facturas señaladas en el Anexo i9ndicdo en la cláusula primera, y los créditos que constan el ellas, declarando esta última recibirlos y adquirirlos para sí.

**CUARTO:** El precio de la cesión es de..... que FACTOR S.A. paga de la siguiente forma:

- a) .....
- b) .....

El precio de la cesión de cada una de las facturas y su fecha de vencimiento se señalan en el Anexo indicado en la cláusula primera del presente instrumento. Si el deudor paga la factura después de la fecha de vencimiento, el precio se rebajará en proporción que corresponda a los días de atraso. Si el deudor paga la factura antes de la fecha de vencimiento, el precio se aumentará en la proporción que corresponda a los días de adelanto.

**QUINTO:** Se deja expresa constancia, que la presente cesión hace al cedente responsable de la existencia del o de los créditos de que dan cuenta las facturas señaladas en el Anexo de la cláusula primera ya mencionada, y de la solvencia de cada uno de los deudores en cuyo favor se emitieron las

respectivas facturas. La responsabilidad que asume el cedente comprende tanto la solvencia presente y futura del deudor de la respectiva factura, hasta su completo o íntegro pago, y por el valor total expresado en ella. En consecuencia, en el evento que por cualquier causa no se pague una factura, o el deudor pague directamente al cedente, FACTOR S.A. descontará el valor correspondiente del saldo del precio establecido en la letra b) de la cláusula precedente, o bien será reembolsado directamente por el Cliente; asimismo, éste faculta irrevocablemente al Factor para descontar dicho valor del precio que deba pagar por cesión de otras facturas.

**SEXTO:** En este acto la cedente entrega al cesionario las facturas individualizadas en el Anexo señalado en la cláusula primera de este contrato.

**SÉPTIMO:** Por el presente instrumento FACTOR S.A. autoriza al cedente para que en su nombre y representación cobre las facturas que se entreguen, mandato que se entenderá conferido para dar una mejor atención a los deudores de las respectivas facturas. El cedente mandatario se obliga a tomar todas las providencias de carácter administrativo para mantener en archivo separado la documentación y las facturas de propiedad de FACTOR S.A. en cualquier momento podrá, por medio de sus empleados o funcionarios, inspeccionar, analizar, requerir o retirar las facturas que el cedente mantenga en su poder conforme se estipula en esta cláusula. El cedente queda obligado en virtud del presente contrato a hacer entrega de las facturas que mantenga al solo requerimiento de FACTOR S.A. El cedente se obliga en el plazo de..... contado desde el pago de las facturas, a entregar a FACTOR S.A. el producto de la cobranza.

**OCTAVO:** Se deja constancia que ..... ha entregado con fecha..... A FACTOR S.A. un pagaré a la vista por la suma de ....., con el objeto de que éste se haga efectivo, hasta el monto de lo adeudado, en caso que se produzca cualquier incumplimiento por parte del cedente de las obligaciones que le impone el presente contrato.



**NOVENO:** Todos los impuestos que se generen en el presente contrato de cesión será de cargo de.....

**DÉCIMO:** Para todos los efectos legales, las partes fijan domicilio la ciudad de Quito D.M. y sometiéndose a la competencia de sus Tribunales.

En comprobante y previa lectura, firman los comparecientes.

## ANEXO III

### REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING

Registro Oficial No. 01021-98 (03.10.98).

Lima, 1 de octubre de 1998

EL SUPERINTENDENTE DE BANCA Y SEGUROS

CONSIDERANDO:

Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N026702, en adelante Ley General, en los numerales 4 y 10 del ARTÍCULO 221º establece que las empresas del sistema financiero están facultadas para realizar operaciones de descuento y de factoring; Que, asimismo, el Artículo 16º de la Ley General prevé el establecimiento de empresas de factoring como empresas especializadas del sistema financiero cuyo objeto social está definido en el numeral 8 del Artículo 2820 de la referida disposición legal;

Que, en consecuencia, resulta necesario establecer el marco regulatorio de las operaciones de factoring y descuento, así como las normas que deberán observar las empresas de factoring para efectos de su organización y funcionamiento; Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y de Asesoría Jurídica; y, En uso de las atribuciones conferidas por los numerales 7 y 9 del ARTÍCULO 349º de la Ley General;

RESUELVE:

**ARTÍCULO PRIMERO.-** Aprobar el Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring, que forma parte integrante de la presente resolución.

**ARTÍCULO SEGUNDO.** - La presente resolución entra en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano. Regístrese, comuníquese y publíquese.

## **REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING**

### **TITULO 1 DE LAS OPERACIONES DE FACTORING**

#### **CAPÍTULO 1: DEL FACTORING ARTÍCULO 1º.- FACTORING**

El Factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución.

El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

#### **ARTÍCULO 2º.- INSTRUMENTOS CON CONTENIDO CREDITICIO**

Los instrumentos con contenido crediticio, en adelante los Instrumentos, deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de Factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

Los instrumentos objeto de Factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia

comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

### ARTÍCULO 3º.- CONTRATO DE FACTORING

El Factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente. El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

### ARTÍCULO 4º.- CONOCIMIENTO DEL FACTORING POR LOS DEUDORES

La operación de Factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del Factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del Factoring.

ARTÍCULO 5º.- LÍMITES APLICABLES AL DEUDOR Las operaciones de Factoring serán consideradas como colocaciones, siendo aplicables a cada uno de los Deudores, los límites establecidos en los artículos 201º, 202º, 206º, 207º, 208º, 209º y 211º de la Ley General.

## CAPÍTULO 2: DEL FACTOR

ARTÍCULO 6º.- EMPRESAS FACULTADAS PARA ACTUAR COMO FACTORES

Las empresas facultadas para operar como Factores son las siguientes:

1. Empresas de Factoring que hayan sido autorizadas por esta Superintendencia;
2. Empresas bancarias y otras empresas de operaciones múltiples autorizadas para realizar las operaciones previstas en el módulo 1 del artículo 290 de la Ley General.

ARTÍCULO 7º.- DERECHOS DEL FACTOR

Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos; y,
2. Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

ARTÍCULO 8º.- OBLIGACIONES DEL FACTOR

El Factor asume, por lo menos, las siguientes obligaciones:

1. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas;
2. Brindar los servicios adicionales pactados;
3. Pagar al Cliente por los instrumentos adquiridos: y,
4. Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.

#### ARTÍCULO 9º.- SERVICIOS ADICIONALES

El Factor puede brindar al Cliente, servicios adicionales a la adquisición de instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar.

### CAPÍTULO 3: DEL CUENTE

#### ARTÍCULO 10.- DERECHOS DEL CLIENTE

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

1. Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas; y,
2. Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

#### ARTÍCULO 11º.- OBLIGACIONES DEL CLIENTE

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring;
2. Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;

3. Notificar la realización del Factoring a sus Deudores, cuando sea el caso;
4. Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste;
5. Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores;
6. Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos; y,
7. Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos.

## TITULO II

### DE LAS OPERACIONES DE DESCUENTO ARTÍCULO 120.- DESCUENTO

El descuento es la operación mediante la cual el Descontante entrega una suma de dinero a una persona natural o jurídica denominada Cliente, por la transferencia de determinados instrumentos de contenido crediticio. El Descontante asume el riesgo crediticio del Cliente, y éste a su vez, asume el riesgo crediticio del deudor de los instrumentos transferidos.

Son aplicables al descuento las disposiciones contenidas en los artículos 20 y 40 del presente reglamento.

### ARTÍCULO 13º.- LIMITES APLICABLES AL CLIENTE

Los límites previstos en los artículos 201º, 202º, 206º, 207º, 208º, 209º y 211º de la Ley General, se aplicarán únicamente al Cliente y no al deudor de los instrumentos adquiridos.

### TITULO III

#### DE LAS EMPRESAS DE FACTORING ARTÍCULO 14º.- OBJETO SOCIAL

Las empresas de Factoring son sociedades anónimas cuyo objeto social consiste principalmente en la adquisición de facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, mediante Factoring y descuento.

#### ARTÍCULO 15º.- CONSTITUCIÓN

El proceso para la constitución de las empresas de Factoring se regula por las disposiciones pertinentes contenidas en la Resolución SBS N° 600-98 del 26 de junio de 1998, y en todas aquellas que para este fin emita esta Superintendencia.

Las empresas de Factoring se constituirán observando el capital mínimo o, establecido en el artículo 160 de la Ley General, el mismo que deberán mantener actualizado de conformidad con lo señalado en el artículo 180 de la Ley General.

ARTÍCULO 16º.- OPERACIONES Las empresas de Factoring podrán realizar todas las operaciones que sean necesarias para el cumplimiento de su objeto social.

#### ARTÍCULO 17º.- CONCENTRACIÓN DE CARTERA Y LÍMITES OPERATIVOS

Serán aplicables a las empresas de Factoring, las disposiciones sobre límites operativos establecidos en los artículos 1980 y 1990 de la Ley General. Asimismo, serán de aplicación las normas emitidas por esta Superintendencia sobre identificación y administración del riesgo crediticio, así como las referidas al régimen de provisiones por riesgo crediticio y bienes adjudicados.



## ARTÍCULO 18º.- REGISTRO CONTABLE

Las empresas de Factoring deberán registrar sus operaciones de acuerdo a las normas contables vigentes aplicables a las empresas del sistema financiero.

## ARTÍCULO 19º.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

La disolución y liquidación de las empresas de Factoring se regirán por las disposiciones contenidas en el Título VII de la Sección Primera de la Ley General y las normas complementarias emitidas por esta Superintendencia.

## ARTÍCULO 20º.- PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN A LA SUPERINTENDENCIA

Las empresas de Factoring deberán enviar a esta Superintendencia la siguiente información:

### 1. Información Contable

- a) Balance de Comprobación de Saldos.
- b) Balance General (Forma A).
- e) Estado de Ganancias y Pérdidas (Forma B).
- d) Estado de Flujo de Efectivo (Forma C)e) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (Forma "D")

### 2. Información Complementaria

- a) Informe Anual de Auditoría Externa
- b) Informe de la Gerencia al Directorio

- e) Informe de Evaluación del Programa Anual de Trabajo de la Oficina de Control Interno.
  
- d) Informe Crediticio Confidencial
  
- e) Inversiones (Anexo N° 1)
  
- f) Resumen de colocaciones y créditos contingentes por tipo de garantía (Anexo N° 2)
  
- g) Informe de clasificación de los deudores de la cartera de créditos, contingentes y arrendamientos financieros (Anexo N° 5)
  
- h) Activo Fijo (Anexo N° 7)
  
- i) Bienes adjudicados y recuperados (Anexo N° 7- A)
  
- j) Relación de Accionistas y Transferencia de Acciones (Reporte N° 1)
  
- k) Activos ponderados por riesgo (Reporte N° 7)
  
- l) Patrimonio Efectivo ajustado por inflación (Reporte N° 8)
  
- m) Informes comerciales (Reporte N° 14)
  
- n) Líneas de crédito otorgadas provenientes del exterior (Reporte N° 15)

En el caso de las operaciones de Factoring, los informes comerciales a que hace referencia el literal

- o) del numeral anterior, deberán contener información tanto del cliente como de los Deudores; la información y documentación mínima serán

aquellas exigidas para las operaciones crediticias. En el caso de las operaciones de descuento, dichos informes comerciales deberán contener la información y documentación respecto del Cliente.

El Informe Crediticio Confidencial deberá contener la información correspondiente a las partidas contables que se establecen en el Artículo 25º del presente reglamento, así como las correspondientes a las operaciones de descuento establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.

La información considerada en el primer párrafo de este artículo será remitida de acuerdo a las referencias normativas, disposiciones y plazos establecidos por esta Superintendencia, en lo que sea aplicable, y en todas aquellas disposiciones que las modifiquen o amplíen.

#### ARTÍCULO 21º.- INFORME ANUAL DE AUDITORIA EXTERNA

Para la presentación del informe anual de auditoría externa a que se refiere el literal

- a) Numeral 2 del artículo 20º precedente, las empresas de Factoring deberán observar las disposiciones establecidas por esta Superintendencia al respecto.

### TITULO IV DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

#### ARTÍCULO 22º.- LÍMITE GLOBAL PARA LAS OPERACIONES DE FACTORING

El límite global establecido en el numeral 1 del artículo 2000 de la Ley General, aplicable a las empresas de operaciones múltiples, será considerado sobre facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda adquiridos mediante Factoring.

## ARTÍCULO 23º.- PROVISIONES POR RIESGO CREDITICIO

Las empresas de Factoring y empresas de operaciones múltiples determinarán las provisiones por riesgo crediticio en relación a la clasificación del Deudor, cuando realicen operaciones de Factoring, y en relación a la clasificación del Cliente cuando realicen operaciones de descuento.

## ARTÍCULO 24º.- PLAZO DE ADECUACIÓN

Las empresas de Factoring constituidas con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley General, deben adecuar su capital, operaciones y estatutos, a las disposiciones contenidas en la mencionada ley, en la Resolución SBS N° 600-98 y en el presente reglamento, en un plazo que vencerá el 30 de junio de 1999.

Las empresas de operaciones múltiples que realicen Factoring y descuento, deberán adecuarse a las disposiciones contenidas en la presente norma, en el plazo señalado en el párrafo anterior. Asimismo, aquellas empresas de operaciones múltiples que en virtud de lo dispuesto en el presente reglamento excedan el límite establecido en el numeral 1 del ARTÍCULO 2000 de la Ley General, no podrán durante dicho plazo incrementar sus niveles de concentración existentes a la entrada en vigencia del presente dispositivo.

## ARTÍCULO 25º.- CONTABILIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE FACTORING

Modifíquese el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras de la siguiente forma:

1. Incorpórense las siguientes subcuentas y cuentas analíticas, para el control de las operaciones de Factoring:

1401.13.10 Factoring (Refinanciadas)  
1402.13.10 Factoring (Refinanciadas)  
1401.14 Factoring  
1402.14 Factoring  
1405.01.15 Factoring (Vencidos)  
1405.02.15 Factoring (Vencidos)  
1406.15 Factoring (Cobranza judicial)  
1409.14.10 Factoring (Provisiones para colocaciones refinanciadas)  
1409.16 Factoring (Provisiones para colocaciones)  
5105.19 Factoring (Ingresos por intereses)  
5205.19 Factoring (Ingresos por comisiones)

2. Para el registro contable de las operaciones de descuento se emplearán las subcuentas y cuentas analíticas correspondientes establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.