

# El Contrato de factoring: una herramienta financiera subestimada en el Ecuador

*The factoring contract: an underrated financial tool in Ecuador*

**Emilie Idrovo Gallardo\***

Investigador jurídico independiente

**Karla Barona Villalva\*\***

Investigador jurídico independiente

## Información del artículo

Original – Ruptura, 2021

## Citación

Idrovo, E. y Barona, K. (2021). *El contrato de factoring: una herramienta subestimada en el Ecuador*. Revista Ruptura de la Asociación Escuela de Derecho PUCE. Edición 2021, p (411-460).

**DOI:** 10.26807/rr.v1i01.93

**Resumen:** El contrato de factoring fue recientemente tipificado en el ordenamiento ecuatoriano. Se trata de la cesión o endosamiento de derechos de cobro, que se realiza a cambio de una pronta liquidez. Para la firma que solicita el financiamiento el beneficio está en la liquidez inmediata que posibilita su continuidad con el giro del negocio; y para la empresa de factoring la ganancia será en el cobro de los créditos to-

\* Estudiante de Ciencias Políticas desde Agosto 2016-Mayo 2017 en la Universidad de Boston. Egresada de la Escuela de Jurisprudencia de la Universidad San Francisco de Quito. Correo electrónico: emilieidrovo@gmail.com

\*\* Estudiante de Jurisprudencia con subespecialización en Derecho Empresarial por la Universidad San Francisco de Quito. Diplomado en Arbitraje Internacional y de Inversiones por ARBANZA. Actualmente forma parte de la Coordinación Académica del Programa de Posgrado en Derecho y Economía de la Competencia en la USFQ y es Pasante de Compliance en Fresenius Medical Care. Correo electrónico: abarona@estud.usfq.edu.ec

tales, contenidos en la factura. Por sus bondades, la aplicación de este contrato en otras latitudes es significativa sobretodo para las PYMES. Sin embargo, en nuestro país esta figura ha sido históricamente relegada por la preferencia al crédito bancario, aún cuando la tasa de interés del factoring es menor, y sus beneficios son varios. Este artículo analiza la naturaleza jurídica de esta opción financiera, su funcionamiento en la región de manera comparada, y su dinámica en el mercado. Se estudia cómo esta figura, de manera lamentable, fue regulada de forma incorrecta y confusa; lo que tiene por consecuencia una afectación negativa a su aplicación como herramienta de financiamiento. Por último, se concluye que la regulación nacional representa un obstáculo en la aplicación del contrato, sin embargo, al tratarse de una herramienta financiera, el *factoring* encuentra acogida en el Ecuador por medio de políticas públicas bien encaminadas.

**Palabras clave:** factoring, financiamiento, PYMES, tasa de interés, crédito bancario.

**Abstract:** *The factoring contract was recently typified in the Ecuadorian system. It refers to the entitlement or endorsement of payment rights in exchange for immediate liquidity. While for the firm that requests the financing, the benefit remains in the obtention of liquidity. It allows its operations continuity, meanwhile for the factoring company, the profit is in the collection of the overall credits contained in the invoice. Owing to these benefits, the application of this contract in other latitudes is significant, especially for SMEs. However, in our country, this figure has historically been relegated by the preference for bank credits, even when the factoring interest rate is lower, and its benefits are diverse. This article analyzes the legal nature of this financial option, its operation in the region using a comparative methodology, and its dynamics in the market. It studies how this figure, regrettably, was regulated incorrectly and confusingly, which has a negative impact on its application as a financing tool. Finally, it is concluded that national regulation represents an obstacle in contract enforcement. However, as it is a financial tool, it finds a welcome in Ecuador through well-directed public policies.*

**Keywords:** *Factoring, financing, SMEs, contract, interest rate, bank credit, Nonperforming Loan (NPL).*

## Introducción

Históricamente, el ciclo financiero empresarial ha sido mermado por la falta de liquidez; ocasionada por crisis o inestabilidad económica, falta de estrategia de cobro, y otros. En el área contable de una empresa, esto se traduce tanto en vicisitudes para cubrir los costos, como en la falta de recursos para inversión, e innovación en el bien o servicio prestado<sup>1</sup>. Este fenómeno económico afecta sobre todo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en las que la necesidad de liquidez es imprescindible<sup>2</sup>. La ausencia de poder de negociación con sus clientes y distribuidores, y la reducida posibilidad de producción en escala, provoca inestabilidad financiera en estas empresas<sup>3</sup>. Por ello, frecuentemente las PYMES se ven obligadas a acudir a variopintas formas de financiamiento, a fin de poder continuar con sus actividades comerciales. Dentro del catálogo de opciones de financiamiento, se encuentran los créditos bancarios, *leasing* financiero, compras de cartera, y otros.

En el Ecuador, los créditos bancarios son la operación de financiamiento más utilizada por las PYMES. Durante el período de enero a junio del 2020, se registraron 55.780 operaciones de créditos<sup>4</sup>. En comparación, otras formas de financiamiento no muestran la misma acogida. Los balances generales de la banca privada del mismo periodo, en su mayoría, presentan saldos mucho menores por concepto de compras de cartera<sup>5</sup>. Estos rubros nos indican que los créditos bancarios continúan siendo más populares que otras opciones de financiamiento.

- 
- 1 Walters, R. C. (1983). The Matter of Interest in Federal Government Contracting. *Public Contract Law Journal*, 14(1), 96–127. <http://www.jstor.org/stable/25753980>
  - 2 Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. 593 Digital Publisher CEIT, 5(5-1), 191-200. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>
  - 3 *Ibid.*
  - 4 Estos créditos ascienden a un monto de 1.156.857.985,32 USD según la Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2021). Balances Generales del Sistema Financiero. Recuperado de <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/balance-general-prueba/>
  - 5 *Ibid.*

El factoring, ha sido recientemente regulado en nuestra legislación por el Código de Comercio, presentando una opción de financiamiento adicional. Sin embargo, el legislador ecuatoriano ha llegado de manera tardía a las necesidades comerciales del mercado. Vale la pena preguntarse entonces si la regulación del factoring facilita su aplicación, o por el contrario interfiere en la ejecución de un contrato que por años no estuvo tipificado en la ley. En el presente artículo se responderá a la siguiente pregunta: ¿En qué medida la desafortunada regulación del *factoring* afecta a su aplicación en el Ecuador?

## **I. Contexto Histórico**

La evolución del contrato en discusión es de cierta particularidad, ya que carece de un nacimiento genérico y contemporáneo; en comparación a otros contratos como el de compraventa, del que se registra información desde el siglo V a.C.<sup>6</sup>

La historia del Derecho Mercantil establece que el comercio se da con mayor intensidad entre los siglos XI y XIII<sup>7</sup>. Durante esta época, los contratos comerciales, financieros y bancarios tuvieron un mayor auge, tanto en su diversificación como desarrollo legislativo. Uno de los momentos históricos más importante para la constitución del contrato de *factoring* es la revolución industrial.

A medida que el comercio, cantidad de empresarios y fluctuación monetaria aumentaba, también lo hacía la urgencia de mantener liquidez constante para continuar con el ciclo comercial.

Anteriormente, el derecho anglosajón trataba un sólo tipo de comisión, en la que el factor buscaba que los deudores de sus clientes cumplan con su deuda. En el siglo XIX, se flexibilizó al concepto de comisión y se

---

6 Saldaña, A., & Sleyter, A. (2017). *La atipicidad de la operación del contrato de factoring y su necesidad de regularlo* (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2017.).

7 Hernández, R., Administrativo, J. D. T. C., Jiménez, C. D., & Civil, J. (2011). Contrato de factoring. *Revista Judicial de Costa Rica*.

asentó la figura *conventional factoring* que nace tras la comercialización de productos de Europa a América, particularmente textiles<sup>8</sup>. Con esta nueva modalidad, se otorgó una potestad adicional al comisionista, de forma que pudiese realizar actividades de gestión de cobro<sup>9</sup>. La implementación de cesión de derechos contenidos en la factura permitía al factor un rápido cobro y facilitaba la labor del cesionario. En la actualidad, el objetivo principal del comisionista es la adquisición de créditos contenidos en el título valor de su cliente, y el cobro de estos, para recuperar su inversión; mientras que su cliente goza de pronta liquidez.

En el Ecuador, el origen de la regulación de operaciones financieras de esta clase data del año 1984, tras la Ley de Regulación Económica y Control del Gasto Público, y la Resolución de la Superintendencia de Bancos No. 83-51 de 1983<sup>10</sup>. Además de esta normativa, no se encuentran registros fundamentales que legislen el contrato de *factoring*, sino hasta la reforma de 2019 al Código de Comercio.

A pesar de que la historia del contrato de *factoring* en nuestro país no es extensa, su desarrollo en la región presenta mayor dinámica. En Argentina, las autoridades financieras introdujeron el *factoring*, mediante la Ley 18.601<sup>11</sup>, para que los bancos pudiesen realizar este tipo de negocios. Por otra parte, Brasil mantiene una regulación más amplia desde 1988 tras la Circular del Banco Central No. 1359<sup>12</sup>, que reconoce al *factoring* como un contrato mercantil atípico. En el caso de Colombia, la posibilidad de comprar y vender facturas radica desde la Ley 45 de 1923<sup>13</sup> y no se especializa su regulación sino hasta la Ley 74 de 1989<sup>14</sup>. Esto nos deja saber cómo el contrato de *factoring* ha evolucionado en distintas legisla-

---

8 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II. Pág. 388.*

9 Martínez Martínez, F. J., & Cabello Donado, N. E. (1992). El contrato de *factoring* y su aplicación en Barranquilla.

10 Resolución de la Superintendencia de Bancos No. 83-51 de 2 de mayo 1983.

11 Ley 18.601. Boletín Oficial de 4 de marzo de 1970

12 Circular del Banco Central No. 1359 de 30 de septiembre de 1988.

13 Ley 45 de Colombia. Diario Oficial N. 19137 A 19139 de 6 de agosto de 1923, p. 257.

14 Ley 74 de Colombia. Diario Oficial N. 39114, de 21 de diciembre de 1989, p. 1.

ciones y las proyecciones que puede tomar nuestro país, para continuar con su desarrollo.

## II. Definiciones Relevantes

### Factoring

El *factoring* es un tipo de contrato de cesión o endosamiento en el que, una parte llamada “factorado”, cede sus derechos de cobro contenidos en un título valor, como lo es la factura comercial negociable, a una parte conocida como “factor”, a cambio de cobrar el monto de dicha factura, menos el cobro por servicios y riesgos de la operación<sup>15</sup>. Para el factorado, el beneficio es tener liquidez instantánea para continuar con sus operaciones mercantiles, mientras que, para el factor, es la posibilidad de cobro total del monto que se indique en la factura.

### Tipos de factoring

Existen diferentes clases de este contrato que pueden agruparse por sus modos: forma de transacción, riesgo en el contrato, por su evolución, por su contenido, por su ejecución y por el territorio en el que se ejecuta.

Con respecto a la forma de transacción, existen tres posibilidades. La primera, *factoring financiero* en el que una entidad financiera hace de factor y las personas pueden acudir a ella para vender sus facturas. La segunda, *factoring mercantil*<sup>16</sup> en el que la firma acude a una empresa dedicada a este giro de negocio. En estos dos casos, al momento de entregar la factura física, generalmente se adjunta un cheque como garantía del pago del deudor. Y finalmente, el *factoring bursátil* que dispone de un mercado abierto en el que una persona actúa de oferente y elige al com-

---

15 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. Tomo II. Pág. 388.

16 Velasco, A. M. (1995). *El contrato de factoring*. Editorial Jurídica de Chile.

prador que más le convenga<sup>17</sup>. En este último supuesto, se negocia en el mercado de valores.

Segundo, con respecto al riesgo del contrato se puede hablar de dos principales formas. Por un lado, la contratación con la firma financiadora podría ser de todas las facturas, por lo que el costo de la tasa de descuento sería menor, al eliminar el porcentaje de incertidumbre con respecto al cobro<sup>18</sup>. Por otro lado, podría venderse facturas de manera individual y esto ocasiona el efecto opuesto. Es decir, la tasa de descuento es mayor por cuanto la necesidad de cobro de esa factura es alta y el riesgo también.

Luego, por su evolución se puede hablar de dos tipos: tradicional y nuevo estilo. El primero se trata de la operación que efectúa el factor, por la contratación que ha realizado con el factorado, sin que existan recursos posteriores<sup>19</sup>. El riesgo de cobranza, en este caso, recae totalmente sobre la empresa financiadora. Mientras que el segundo comprende el servicio de financiamiento del factoring tradicional más un conjunto de prestaciones adicionales que tienen que ver con la logística y administración de la firma factorada<sup>20</sup>.

Según su contenido, está el *factoring al vencimiento* en el que el factor se obliga a pagar el monto determinado en la factura, en la fecha que ha sido fijada por el deudor y el factorado<sup>21</sup>. Entonces, este último tendrá la certeza de contar con liquidez, en la fecha que acordó con su cliente<sup>22</sup>. El beneficio en este tipo de contrato se encuentra en que, la mora del

---

17 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 213. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

18 UNIDROIT: International Institute for the Unification of Private Law: Draft Convention on International Factoring as Adopted by a Unidroit Committee of Governmental Experts on 24 April 1987. (1989). *Rabels Zeitschrift Für Ausländisches Und Internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, 53(4), 729–745. <http://www.jstor.org/stable/27877299>

19 Pizar, s. (1970). Legal aspects of international factoring—an american concept goes abroad. *The Business Lawyer*, 5(4), 1505–1516. <http://www.jstor.org/stable/40684682>

20 *Ibid.*

21 Velasco, A. M. (1995). *El contrato de factoring*. Editorial Jurídica de Chile.

22 *Ibid.*

cliente no afectará a la empresa factorada, por lo que podrá mejorar su logística financiera y cartera. Otra forma es el *factoring a la vista*, que brindará asistencia técnica, financiera y contable, por lo que el descuento que se realice sobre la factura será el del valor de estos servicios y no el de un financiamiento<sup>23</sup>.

Por su modalidad de ejecución se pueden diferenciar dos tipos. Primero, el *factoring con notificación al deudor*. Esta modalidad de contrato implica que la empresa factorada indicará a su deudor, ya sea en la factura comercial, o en otro documento, que los pagos que deba realizar para extinguir sus obligaciones serán hechos a favor del factor<sup>24</sup>. Para efectos de ello, la firma no deberá recibir ningún pago que su cliente quisiera entregar, pues ha cedido sus derechos de cobro. Y segundo, el *factoring sin notificación al deudor*. En muchos casos, la empresa factorada prefiere que sus deudores no conozcan del uso de esta forma de financiamiento, por consideraciones de confianza y expectativa comercial<sup>25</sup>. Por ello, en esta modalidad sin notificación, la firma será quien reciba los pagos de sus deudores, pero se verá en la obligación de transferirlos de manera inmediata, al factor.

Finalmente, con respecto al territorio, está el *factoring doméstico e internacional*. El primero se trata del supuesto en el que el contrato es celebrado entre dos partes que pertenecen a un mismo país; por lo tanto, se sujetan a leyes nacionales. Mientras que el segundo, concibe la celebración del contrato entre un nacional y un extranjero. Esta conserva las características típicas del contrato de *factoring*, pero presenta una estructura más compleja, ya sea con relación a las partes involucradas en la operación, o con respecto a los acuerdos específicos entre ellas existentes<sup>26</sup>.

---

23 Soares, M. N. (2017). *Contrato de factoring*. Saraiva Educação SA.

24 Uribe, Hernando. "El contrato de Factoring: apuntes y comentarios." *Criterios* 8.2 (2015): 19-70.

25 Soares, M. N. (2017). *Contrato de factoring*. Saraiva Educação SA.

26 Cfr. Cassandro, "Il factoring internazionale", cit., pág. 21.



## Valor del dinero

El valor del dinero es uno de los factores más importantes para el financiamiento. Su importancia radica en la fluctuación que el tiempo ocasiona en el valor del dinero; por ejemplo, un dólar el día de hoy, no valdrá lo mismo en el futuro. A esto se le llama *tasa de interés*, y varía por el costo de oportunidad que representa poseer este bien en un determinado tiempo<sup>27</sup>. Hay dos tipos de tasas de interés. Por un lado, la tasa de interés simple que comprende el interés que se genera en función del capital inicial. Por otro lado, el interés compuesto que se genera sobre el capital inicial, y sobre estos, nuevos intereses<sup>28</sup>. Es menester recordar que este último está prohibido por el Código Civil, de manera taxativa<sup>29</sup>.

En el *factoring* el valor del dinero es tomado en cuenta por el factor al momento de determinar el riesgo que tomará al adquirir la factura y según el cual calculará la tasa de descuento. Este concepto se aplicará oportunamente para el posterior análisis financiero del factoring, en el mercado ecuatoriano.

## Financiamiento

Es el acto de recibir o entregar recursos monetarios o financieros. Generalmente se negocia mediante un contrato o acuerdo entre partes, con la finalidad de llevar a cabo una actividad económica, estipulando la promesa de retornar los recursos, en un tiempo determinado<sup>30</sup>.

El financiamiento puede ser de dos tipos: interno y externo. Dentro del financiamiento interno se comprenden las aportaciones de los socios

---

27 Desai, M. (2019). *How finance works: The HBR guide to thinking smart about the numbers*. Harvard Business Press.

28 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II*. Pág. 386.

29 Código Civil del Ecuador. Artículo 2113. Registro Oficial Suplemento No. 046 de 24 de junio del 2005.

30 Díaz, José Morales. "La problemática contable de los contratos de factoring." *Partida Doble* 23.239 (2012).

que conforman la firma, la creación de reservas de capital o pasivos, la diferencia entre la fecha de cobro y la fecha de pago de las mercaderías y materiales<sup>31</sup>. Por otro lado, el financiamiento externo se basa en la obtención de recursos otorgados por un tercero, a cambio de una compensación. Estos son los créditos bancarios, el factoraje financiero, la emisión de obligaciones, titularizaciones, y otros<sup>32</sup>.

Como ya se ha argumentado, la importancia del financiamiento radica, principalmente, en cubrir la falta de liquidez de una empresa. Por ello, a esta última le interesará conocer cuál es la forma de financiamiento que más le conviene, con relación a su capacidad de endeudamiento.

### **Factura Comercial Negociable**

Las facturas para ser comerciales negociables deberán contener dos requisitos: tener como título “factura comercial negociable” (en adelante FCN) y en su cuerpo la orden incondicional de pago, del comprador o deudor. A estos títulos valores se le aplicarán las normas de los pagarés<sup>33</sup>. Podrán venderse en la bolsa de valores siempre que el título se inscriba y desmaterialice<sup>34</sup>. Será el emisor de la factura, quien tendrá la posibilidad de venderla. El valor de esta dependerá de a quién se la ha emitido, o el aceptante. En el momento de la transacción quien compre la factura tendrá por interés saber si el riesgo de cobro será alto o no; a menor riesgo, menor tasa de descuento. Su cobro en vía judicial será por procedimiento ejecutivo.

La FCN podrá ser transmitida de manera física, electrónica o desmaterializada en la bolsa de valores. En el supuesto que sea física se deberán

---

31 Díaz, José Morales. “La problemática contable de los contratos de factoring.” *Partida Doble* 23.239 (2012).

32 *Ibid.*

33 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 206. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

34 Consiste en la presentación de un depósito de valores, en el que se guardarán los documentos físicos por medio de las anotaciones que se hagan en el depósito. Es dueña del título valor desmaterializado, la persona que está inscrita en la cuenta del depósito.

emitir 3 ejemplares: el original será para el comprador, mientras que la segunda y tercera copia será para el emisor, y contendrán la frase *no negociable*<sup>35</sup>. De esta forma solo la FCN original podrá ser sujeta de negociación. En otra forma, cuando la factura es electrónica deberá desmaterializarse<sup>36</sup> para poder ser comercial negociable. Solo en este supuesto es necesaria la notificación al receptor de la factura electrónica, por parte del emisor. Se busca la aceptación del receptor para que la factura pueda ser negociada en el mercado de valores, es decir *factoring bursátil*.

En este caso no habrá una presentación del documento en físico pues está respaldado en registros contables electrónicos. Es decir, las facturas físicas y electrónicas circularán por endoso, mientras que aquellas que han sido desmaterializadas se perfeccionarán con el registro en el sistema respectivo de anotación en cuenta. Para poder ser negociadas en el mercado de valores, las facturas deberán inscribirse en el Catastro Público de dicho mercado. Sin embargo, para el contrato de *factoring* financiero y comercial no se necesitará de dicha inscripción pues: “Las facturas no inscritas en el Catastro Público del Mercado de Valores podrán negociarse en el mercado privado, a través de instituciones financieras y compañías que, de acuerdo con su objeto, puedan dedicarse a la compra de cartera”<sup>37</sup>.

En adición, con respecto al deudor hay dos supuestos: el primero en el que la aceptación de la negociación de la FCN es tácita, y la segunda en la que debe existir una aceptación expresa contenida en la factura. Este título valor es importante en el *factoring*, pues solo con él será posible la cesión de derecho de cobro al factor. *A contrario sensu*, las facturas ordinarias no posibilitan esta transacción.

---

35 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 204. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

36 Se realiza una anotación en un sistema para registro o inscripción contable de los valores.

37 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 213. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

## Contrato de compra de cartera

A diferencia del contrato de *factoring*, la compra de cartera es una operación por la cual una de las partes se obliga a pagar un precio y la otra se obliga a transferir la titularidad que tiene sobre un crédito en contra de un tercero. De modo que el vendedor traslada un saldo parcial o total, al comprador, quien generalmente es una entidad financiera que le puede ofrecer una mejor tasa de interés y extenderle el plazo del pago de sus obligaciones<sup>38</sup>.

La compra de cartera se caracteriza por su amplia diversidad en la materia que acoge: pueden pactarse desde traslados de saldos por préstamos hipotecarios, hasta por deudas de tarjetas de crédito. Por la versatilidad de este convenio, las entidades financieras han decidido utilizar esta figura para promover su propia falta liquidez a causa de cartera vencida<sup>39</sup>. También, puede ser considerada como una alternativa para las personas naturales o jurídicas que buscan nuevas y mejores líneas de crédito en otras entidades financieras.

En tal virtud, se puede notar que este y el contrato de *factoring* comparten algunas similitudes. No obstante, en estricto sentido, la transmisión de derechos personales en el *factoring* se realizará mediante cesión de créditos o endosamiento, y tiene por contraprestación el pago del monto al que asciende la factura, menos un descuento<sup>40</sup>. Mientras que la compra de cartera, como su nombre bien lo indica, se realizará mediante la venta de saldos pendientes o vencidos a cambio del pago del precio. Por lo que el cambio de titularidad sobre el derecho de cobro es distinto entre uno y otro contrato.

---

38 Tello Perdomo, C. F., Ramírez Hernández, C., Franco Martínez, A. F. (2020). Análisis de percepción del negocio compra de cartera en gerentes y clientes de los bancos comerciales en la ciudad de Neiva. *Revista Innova ITFIP*,7(1), 58-77.

39 Walters, R. C. (1983). The Matter of Interest in Federal Government Contracting. *Public Contract Law Journal*, 14(1), 96-127. <http://www.jstor.org/stable/25753980>

40 MOORE, C. G. (1959). FACTORING — A UNIQUE AND IMPORTANT FORM OF FINANCING AND SERVICE. *The Business Lawyer*, 14(3), 703-727. <http://www.jstor.org/stable/40683339>

Por otro lado, no existe impedimento alguno para que se incluyan los créditos adquiridos y representados a través de facturas comerciales negociables dentro de la compra de cartera<sup>41</sup>. Esto se debe a que pueden ser considerados como uno de los muchos activos que existen dentro de la cartera de valores.

### Naturaleza Normativa

En nuestro país, el contrato de *factoring* se encuentra regulado en el Código de Comercio, Código Orgánico Monetario y Financiero, y Resoluciones de la Superintendencia de Bancos. Aquí, el *factoring* o factoraje es un contrato principal, formal, bilateral, oneroso, conmutativo y de tracto sucesivo<sup>42</sup>. En respuesta a la agilidad y rapidez necesaria para el comercio, este contrato se perfecciona con la sola voluntad de las partes manifestada por escrito.

Debido a las variopintas formas existentes de este contrato, en algunos casos se podría pensar que para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes. Sin embargo, para efectos de prueba, será recomendable celebrar el contrato por escrito. Así prescribe el Código Civil: “[d]eberán constar por escrito los actos o contratos que contienen la entrega o promesa de una cosa que valga más de ochenta dólares de los Estados Unidos de América”<sup>43</sup>. Su importancia radica en que, para probar la existencia de una obligación que exceda dicho monto, solo servirá el documento escrito.

Se trata de un contrato bilateral porque tanto factor como factorado se obligan de manera recíproca. Así también, es un contrato oneroso pues

---

41 Chittenden, W. A., Doolin, E. G., Wall, J. F., & Jeffery, J. R. (2013). RECENT DEVELOPMENTS IN HEALTH INSURANCE, LIFE INSURANCE, AND DISABILITY INSURANCE CASE LAW. *Tort Trial & Insurance Practice Law Journal*, 49(1), 233–270. <http://www.jstor.org/stable/24375704>

42 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II. Pág.* 388.

43 Código Civil del Ecuador. Artículo 1727. Registro Oficial Suplemento No. 046 de 24 de junio del 2005.

al realizar esta contratación, las partes buscan un beneficio económico, y hay un impacto en su patrimonio que dependerá del factor de riesgo del deudor<sup>44</sup>. Tal es así que, de efectuarse el cobro de los créditos al deudor, este contrato podría ser considerado conmutativo, por el conocimiento previo de la tasa de descuento<sup>45</sup>. Por otro lado, el factoring es un contrato principal, pues no necesita de una obligación principal para existir. Como consecuencia, todas las cauciones sujetas a garantizar la deuda principal se transferirán como prestaciones accesorias, al factor.

Por último, la ejecución de este contrato, dependerá de la modalidad en la que se celebre. A *grosso modo*, si las partes estipulan una compra de cartera de todas las facturas del factorado, el contrato será de tracto sucesivo<sup>46</sup>. Esto se debe a la flexibilidad del contrato y la posibilidad de negocios sobre varias facturas, con un solo deudor<sup>47</sup>. Así, el factor cumplirá con sus obligaciones de manera periódica, según los plazos establecidos en los títulos valores. Sin embargo, si la contratación entre las partes es de una sola factura, el contrato será de ejecución instantánea.

## Elementos esenciales

Como todo negocio jurídico, se exige primero el consentimiento libre de vicios y la capacidad de las partes: tener mayoría de edad, poderse dar a entender, y no haber sido declarados interdictos. Sin embargo, por la naturaleza económica - financiera de esta operación, el Código de Comercio establece que podrán fungir como factores:

[...] las compañías de comercio legalmente constituidas, que incluyan en su objeto social la realización profesional y habitual de operaciones o factoring

---

44 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II*, p. 389.

45 *Ibid.*

46 MOORE, C. G. (1959). FACTORING — A UNIQUE AND IMPORTANT FORM OF FINANCING AND SERVICE. *The Business Lawyer*, 14(3), 703–727. <http://www.jstor.org/stable/40683339>

47 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II*.

o descuento de facturas comerciales negociables, cesión de cualquier tipo de derechos de cobro y sus operaciones conexas, de conformidad con las regulaciones que para el efecto emita la autoridad competente en la materia [...]»<sup>48</sup>.

En otras palabras, para que una persona jurídica pueda prestar el servicio de factoraje, deberá estar legalmente constituida y hacer constar en sus estatutos que su objeto social es celebrar estos negocios jurídicos. Así, estará sujeta a las regulaciones que el legislador prescriba para las compañías con dicho objeto social. De esta forma, el legislador pretende que, por la naturaleza de la operación, haya control y vigilancia por parte de otras normas que regulen operaciones bancarias.

Como consecuencia, serán las sociedades tradicionales (anónimas y de responsabilidad limitada) las que podrán participar en este contrato como factores. Éstas deberán cumplir con el requisito de establecer de manera clara y específica<sup>49</sup> en sus estatutos, su objetivo social: realización profesional y habitual de factoring. Al tiempo que el legislador busca por medio de la regulación, brindar una mayor seguridad jurídica para quienes participan de esta contratación, está limitando la participación de personas naturales y sociedades por acciones simplificadas.

Esta limitación merece dos análisis. Primero, antes de la reforma del Código de Comercio en el 2019, el factoring, a pesar de no haber estado tipificado era utilizado por los comerciantes en el Ecuador<sup>50</sup>. Antes de las limitaciones impuestas por el legislador, esta operación económica era ejercida por quien fuere que la necesitare (incluso personas naturales), rigiéndose por la costumbre y principios mercantiles. Actualmente, las nuevas regulaciones que prescribe el Código de Comercio entran en conflicto con el desarrollo de este contrato. Esto se debe a que contratar con una compañía no es la única forma de hacer factoraje, si no que las facturas también pueden ser negociadas en el mercado de valores, ya sea

---

48 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 667. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

49 Ley de Compañías del Ecuador. Artículo 3. Registro Oficial No. 312 de 05 de noviembre de 1999.

50 Resolución de la Superintendencia de Bancos 628, Registro Oficial de 686 del 17 de Mayo de 1991

entre personas naturales o jurídicas. Resulta evidente que las modificaciones realizadas quedan cortas a las necesidades y desarrollo constante del comercio ecuatoriano, por las multifacetas del contrato de *factoring*.

Segundo, las Sociedades por Acciones Simplificadas (en adelante S.A.S.) también se ven segregadas por las nuevas regulaciones del legislador. Debido a que las S.A.S. no cuentan con una razón social específica, estas no podrían participar como factores. En adición la Ley de Compañías prohíbe de manera clara y categórica, la participación de estas sociedades en el mercado de valores o en cualquier actividad bancaria o de financiamiento.<sup>51</sup> Ergo, la participación de las S.A.S. en este negocio jurídico, como factor, está totalmente prohibida por la ley. Es posible pensar nuevamente en la seguridad jurídica hacia terceros, que el legislador busca dar por medio de regulaciones específicas y determinadas.

Según la Superintendencia de Compañías las S.A.S. representan el 54% de las nuevas<sup>52</sup> compañías constituidas en el país. Desde el año 201,9 que esta modalidad de compañías fue instaurada en el país, la creación y transformación de sociedades a S.A.S. ha sido un fenómeno sin precedentes en nuestra legislación. Esto se debe a lo atractivo que resulta para los accionistas y comerciantes, establecer este tipo de sociedad, por su flexibilidad, beneficios y facilidad de constitución. Se puede considerar que el porcentaje de S.A.S. en el país crece de manera exponencial.

De forma que, este nuevo requisito que el Código prescribe limita la participación como factor, a un importante porcentaje de las sociedades ecuatorianas. Incluso, analizando la facilidad con la que un nuevo operador puede ingresar al mercado a ofrecer el servicio de factoring, a manera de crear mayor competencia, se puede concluir que la regulación que presenta el Código crea una barrera de entrada al mercado de empresas financiadoras de factoring. Esto se debe a que solo podrán entrar al mer-

---

51 Ley de Compañías del Ecuador. Registro Oficial No. 312 de 05 de noviembre de 1999. Art. (...).- Prohibiciones.- Las sociedades por acciones simplificadas no podrán realizar actividades relacionadas con operaciones financieras, de mercado de valores, seguros y otras que tengan un tratamiento especial, de acuerdo con la Ley.

52 Compañías constituidas desde el 18 de mayo del 2020 hasta el 28 de abril de 2021. Superintendencia de Compañías, 2020.



cado aquellas firmas que establezcan el objeto social prescrito. El impacto de esto es que se reduce la posibilidad de nuevas empresas oferentes, coartando la opción de mayores beneficios para los consumidores de factoring (los factorados) como menores tasas de descuento y promociones.

Por último, diferentes autores argumentan que el precio al que se venda la factura constituye un elemento de la esencia<sup>53</sup>. Sobre el perfeccionamiento del contrato, se pueden vislumbrar dos posibles respuestas. La primera, la voluntad de las partes se reduce a un documento escrito, cuando la modalidad del contrato lo amerite. Y la segunda, en la que es necesaria la notificación al deudor. Es meritorio mencionar que, en nuestra legislación, la transferencia de la factura comercial negociable no se realiza por medio de una cesión de derechos, sino por endoso<sup>54</sup>. Consecuentemente, no es necesaria la notificación al deudor de la factura, pero, es necesario que se establezca en la factura comercial negociable, la contratación entre el factor y el factorado. Por lo que este es un contrato que se otorga por escrito<sup>55</sup>.

## Elementos personales

En general, las partes que conciertan el contrato de *factoring* son: el factorado y el factor. El factorado puede ser una persona natural o jurídica, es quien desea ceder el crédito contenido en su título, a cambio que se liquide el precio adeudado, de modo que se adelanten sus fondos. Parte de la doctrina coincide en que el deudor del factorado califica como tercera parte que interviene indirectamente en el contrato<sup>56</sup>, pues a partir

---

53 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II*, p. 389.

54 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 205. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

55 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 205. Registro Oficial Suplemento No. 668 de 29 de mayo de 2019.

56 Chulía Vicént, E., & Belrán Alandete, T. (1995). *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*.

del endoso del crédito, es quien responderá por las obligaciones en él contenidas<sup>57</sup>.

## **Obligaciones del contrato**

Una vez que se ha analizado la naturaleza normativa y elementos que constituyen al contrato de *factoring*, es pertinente el estudio de las distintas obligaciones que surgen tras la celebración de este negocio jurídico. Se revisará cada una de las partes que conforman el contrato, según las distintas modalidades existentes.

## **Factor**

Es la parte que realizará la compra de las cuentas por cobrar, a cambio del derecho de cobro contenido en la factura comercial negociable. El factor se obligará a pagar al factorado el monto contenido en la factura, menos el descuento por sus servicios y el riesgo del cobro. Según la doctrina<sup>58</sup>, son dos las obligaciones del factor. La primera, consiste en adquirir los créditos que ha convenido con el factorado<sup>59</sup>. La segunda, es el cobro de créditos, aunque es un tanto complicada, pues depende del traslado del riesgo<sup>60</sup>.

Cuando el riesgo de pago se haya transferido al factor, será su obligación pagar al factorado, el monto que se ha pactado sobre la cifra estipulada en el título valor. En este caso, la empresa de *factoring* no tendrá recursos contra el factorado en el supuesto de incumplimiento del deudor, debido a que el factorado sólo responde por la existencia y legitimidad de la deuda<sup>61</sup>. En cambio, si el riesgo se mantiene en el factorado, la

---

57 Uribe, H. (2015). El contrato de Factoring: apuntes y comentarios. *Criterios*, 8(2), 19-70.

58 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II. Pág.*, 389.

59 *Ibid.*

60 *Ibid.*

61 Alonso y Lambán, Mariano. "Libros. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, José Antonio: «El contrato de factoring», Madrid, Tecnos, 1990, 263 páginas." *ANUARIO DE DERECHO CIVIL*(1990): 1277-1286.

obligación que tiene el factor es la de gestión de cobro de los créditos. Y a diferencia del primer caso, podrá repetir contra él la parte factorada, toda vez que el deudor no cumpla con sus obligaciones<sup>62</sup>.

Adicionalmente, serán obligaciones de la empresa de *factoring*, todo lo que las partes bajo su libertad contractual acuerden y se obliguen. Esto puede ser la administración de las finanzas de la empresa, gestión de cartera, y demás<sup>63</sup>.

## Factorado

El factorado o titular de los créditos contenidos en la factura, generalmente es un comerciante que necesita de liquidez inmediata para continuar con sus actividades mercantiles<sup>64</sup>. Sus obligaciones son: ceder los créditos al factor, notificar al deudor sobre esta operación (cuando se trate de una cesión), garantizar la legitimidad y existencia de los créditos, y la remuneración al factor por los servicios que éste ha realizado<sup>65</sup>. En algunas ocasiones, el factorado responderá ante el factor por el incumplimiento de obligaciones del deudor.

Con respecto a la remuneración por servicios, esta puede realizarse de distintas formas, ya sea por el reconocimiento de la comisión en el descuento que se realiza sobre el monto total del crédito, o el pago de interés por el dinero que la empresa de *factoring* ha anticipado<sup>66</sup>.

---

62 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II*.

63 Ibidem

64 Cortes Serna, Lina María, Melissa Salazar Velásquez, and Hugo Armando Ramírez Osorio. "EL CONTRATO DE FACTORING COMO UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN COLOMBIA." (2015).

65 Alonso y Lambán, Mariano. "Libros. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, José Antonio: «El contrato de factoring», Madrid, Tecnos, 1990, 263 páginas." *ANUARIO DE DERECHO CIVIL*(1990): 1277-1286.

66 Ibidem 62

## **Deudor**

Por último, el deudor estará obligado al pago de los créditos por los negocios que ha realizado con el factorado, su primer acreedor. Una vez se haya realizado el endoso de las facturas, el deudor responderá a un nuevo acreedor: el factor. Este último estudiará el valor de la tarifa de descuento, pues al momento de celebrar el contrato, el factor analizará la posibilidad de cobro que representa el deudor. En otras palabras, su capacidad de pago y reputación serán directamente proporcionales a la tasa de descuento que se haga sobre el valor de la factura<sup>67</sup>. Si el riesgo que el deudor representa es alto, la garantía que se pudiese dejar sería muy onerosa y poco atractiva para el factorado<sup>68</sup>.

Por último, es menester recordar que el deudor ahora estará obligado a realizar el pago a favor del factor, y solo con él se extinguirán sus obligaciones<sup>69</sup>. En caso de haberse entregado el pago al factorado, éste deberá inmediatamente entregar la suma al factor.

## **Análisis de la aplicación normativa ecuatoriana**

Después de haber estudiado las distintas connotaciones conceptuales sobre el negocio jurídico en discusión y en base a estos preceptos, es pertinente trasladar esta investigación hacia el análisis de las principales normas aplicables al *factoring* en el Ecuador. Para tales efectos, se tomará como referencia al Código de Comercio, la Ley de Mercado de Valores y el Código Civil, a razón de desmembrar la espina dorsal que da estructura jurídica al contrato de factoraje en el Ecuador.

---

67 Leguizamo, Camilo Armando Franco. “Contrato de Factoring y la Nueva Factura Unificada; Consideraciones sobre el Contrato y el Título Valor, El.” *Rev. E-Mercatoria* 9 (2010): 1.

68 Gallardo Rial, José Luis. *Análisis de los contratos de leasing, renting y factoring*. Diss. Universidad Internacional de Andalucía, 2017.

69 *Ibid.*

## Confusión: venta de cartera v/ factoring

Para comenzar, como se explicó en la sección de Contexto histórico, las transacciones de factoraje existen desde la necesidad de financiamiento del comercio ecuatoriano. Es decir, antes de la regulación del Código de Comercio y de la Resolución de la Superintendencia de Bancos No. 83-51 de 1983, ya en nuestra legislación se comercializaban créditos establecidos en facturas en busca de un ágil financiamiento. De manera que, como todo en el comercio, las partes conciliaban de acuerdo con la costumbre y necesidades de la ocasión.

En busca de un mayor control, protección y seguridad jurídica, en el 2019, el legislador intentó regular el contrato de *factoring* en el Código de Comercio. En un símil de cláusula de medianoche, a tiros y jalones el legislador prescribe los requisitos necesarios para la celebración de este negocio jurídico. Comienza en su capítulo tercero por confundir y tratar como iguales al contrato de venta de cartera y al *factoring*<sup>70</sup>.

Como se ha mencionado oportunamente, la compraventa de cartera se refiere al traslado de uno o más saldos hacia el comprador. Este generalmente va a ser una entidad financiera, ya que ofrece mejores líneas de crédito. De forma paralela, el *factoring* representa la cesión de uno de los activos de la cartera, ya que corresponde solo a facturas. Por lo tanto, es mucho más preciso ver al contrato de compra de cartera como el género y al contrato de *factoring* como especie.

Además de esta precisión de términos, el efecto inmediato de asemejarlos es la confusión de consecuencias jurídicas, toda vez que las necesidades y realidad financiera de uno con otro contrato pueden variar. La venta de cartera no siempre va a estar dirigida a quienes tengan saldos por cobrar, sino también a quienes busquen otro tipo de financiamiento sobre los créditos que han contraído con otras entidades financieras.

---

70 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 667. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

Mientras que, las operaciones de factoraje se limitan exclusivamente a los créditos por cobrar retenidos en facturas comerciales negociables. En este sentido, no es acertado que el legislador hable del contrato de compra de cartera o *factoring*, por cuanto se trata de dos figuras que, si bien comparten algunos elementos, la materia obligacional que engloba, y su alcance contractual, son distintos.

### **Catálogo de obligaciones en el factoring**

En vista de que se ha evaluado exhaustivamente el requisito sobre quienes pueden realizar transacciones sobre los derechos contenidos en facturas, conviene estudiar la segunda parte del artículo 667. Este apartado menciona que el adquirente de la factura deberá cumplir con al menos una de estas obligaciones: “gestionar el cobro de los créditos; financiar al proveedor; y, asumir el riesgo de insolvencia de los deudores”<sup>71</sup>. El legislador, por medio de estas tres opciones, reconoce tres tipos diferentes de *factoring*: *factoring* a la vista, *factoring* financiero y *factoring* con riesgo en el factor<sup>72</sup>.

Primero, sobre la gestión de cobro, el legislador prevé un servicio que puede dar el factor en beneficio del factorado<sup>73</sup>. Esto es, hacerse cargo de la logística de la cartera del factorado para cobrar al deudor. Se podría decir que se trata de una obligación de medio y no de resultado, pues no depende del factor la efectiva cobranza de la factura, por lo que no podría asumir el riesgo de ello. Generalmente, este es el caso de las facturas que el factorado no ha podido cobrar. Por una tasa calculada sobre el valor de la factura, el factorado encarga al factor, la cobranza de estos títulos<sup>74</sup>. El cobro, en vía judicial, suele hacerse por medio de procedimiento eje-

---

71 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 667. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

72 Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. *Tomo II. Pág.* 388.

73 Uribe, H. (2015). El contrato de Factoring: apuntes y comentarios. *Criterios*, 8(2), 19-70.

74 *Ibid.*

cutivo<sup>75</sup>, ya que estamos frente a un título valor. Consecuentemente, el factor deberá tomar las precauciones necesarias para que se reconozcan de manera efectiva, los valores contenidos en los títulos.

A pesar de la referencia que hace el Código a esta obligación, más tarde éste se desalinea de esta posición, estableciendo una prohibición de manera taxativa: “No constituyen operaciones de factoring aquellas en que se encarga a un tercero la gestión de cobro de títulos de crédito”<sup>76</sup>. Por lo tanto, es previsible que, en un futuro, esto traerá problemas en la aplicación del contrato, o más aún cuando se trate de una controversia. Pues, se pondrá a consideración del juzgador cuál es la norma aplicable, haciendo que funja de legislador.

Segundo, de acuerdo con el Grupo Financiero BBVA Bancomer, el financiamiento es un proceso mediante el cual se provee de capital a una persona para que lo utilice en un proyecto determinado<sup>77</sup>. Al unir este concepto con la obligación de financiar al proveedor, esta toma relación directa con la naturaleza económica de las transacciones de factoraje. Por lo tanto, si el factor contrae dicha obligación, esta parte deberá entregar el capital suficiente al factorado para considerar que se ha otorgado la subvención necesaria para la continuidad de sus negocios<sup>78</sup>.

Sobre la obligación de financiamiento del proveedor son posibles dos escenarios. El primero en el que, por medio de la cesión de la factura comercial negociable, el factorado consigue un financiamiento instantáneo para continuar con sus operaciones económicas<sup>79</sup>. Y el segundo, en el que el factorado simplemente cede la factura para tener certeza sobre su

---

75 Código Orgánico General de Procesos del Ecuador. Artículo 341. Registro Oficial Suplemento 506 de 22 de mayo de 2015.

76 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 672. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

77 Grupo Financiero BBVA Bancomer. (2021). Financiamiento. Recuperado de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>

78 Leguizamo, Camilo Armando Franco. “Contrato de Factoring y la Nueva Factura Unificada; Consideraciones sobre el Contrato y el Título Valor, El.” *Rev. E-Mercatoria* 9 (2010): 1.

79 *Ibid.*

cobro. De manera que, el factor le entregará los valores contenidos en la factura, al vencimiento del plazo establecido en la misma<sup>80</sup>. El factorado se obligará a entregar el monto de la factura, al factor, cuando el deudor cumpla con sus obligaciones. Así, incluso si el deudor incurriera en mora del pago, el factorado seguiría recibiendo los montos de la factura en la fecha pactada.

Tercero, y por último, asumir el riesgo de insolvencia de los deudores hace referencia a la modalidad de *factoring* en la que el factor se obliga a entregar el valor de la factura, menos la tasa de descuento, en el vencimiento del plazo de cobro indicado en la factura. La finalidad de esta modalidad es librar al factorado del riesgo de cobro, y por tanto garantizar la entrada de liquidez a su firma, según lo pactado con el deudor.

### **Modo de transferir el dominio**

En atención a la transferencia de valores, el Código de Comercio estipula dos posibilidades: por cesión de derechos o por endosamiento. En la primera, el factorado debe cumplir con el requisito de notificar al deudor “con exhibición del título, que llevará anotado el traspaso del derecho, con la designación del cesionario y bajo la firma del cedente”<sup>81</sup>. Y hasta que no se le haya notificado, la transferencia de valores no surtirá efecto alguno. Es decir, el adquirente de la factura no podría cobrarle los valores que le han sido entregados.

En el segundo caso, la transferencia de la factura comercial negociable por el mero endosamiento, será posible sin la necesidad de notificación o aceptación del deudor. En la celebración de un contrato de *factoring* esto puede resultar beneficioso, toda vez que no genera una suerte de incerti-

---

80 Alonso y Lambán, Mariano. “Libros. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, José Antonio: «El contrato de factoring», Madrid, Tecnos, 1990, 263 páginas.” *ANUARIO DE DERECHO CIVIL*(1990): 1277-1286.

81 Código Civil del Ecuador. Artículo 1843. Registro Oficial Suplemento No. 046 de 24 de junio del 2005.



dumbre y desconfianza para el deudor<sup>82</sup>. Pues, en la modalidad de cobro por parte del factorado, cuando este ya ha recibido un financiamiento adelantado por parte del factor, el deudor no se enteraría del negocio que ha existido por la factura emitida a su nombre.

En consecuencia, las dos opciones que acoge el Código parecen entrar en conflicto con la transferencia de la factura comercial negociable. Por lo tanto, esta norma prescribe que la transferencia de estas, ya sean físicas, electrónicas o desmaterializadas, se hará por medio de endoso y sin la necesidad de notificación al deudor. Está claro que el Código genera nuevamente una confusión para la aplicación del contrato de *factoring*. En tal virtud, la modalidad de transferencia de las facturas sea oscura, esta causará conflicto al momento de decidir si es menester o no la notificación al deudor<sup>83</sup>.

## Régimen de responsabilidad

En cuanto a la responsabilidad que asumen las partes contractuales, existen algunos supuestos a analizarse. Con respecto a la identidad del deudor, el Código establece un régimen de responsabilidad grave para el cedente o endosante, pues estos “no tendrán responsabilidad por los pormenores relacionados con la identificación del deudor, salvo cuando se demuestre dolo en los datos proporcionados”<sup>84</sup>. Por lo que dependerá de la diligencia y previsibilidad del factor en el momento de la negociación de la factura, identificar de manera clara y eficiente a quién deberá cobrar.

Sobre la asunción del riesgo de cobro al deudor, el Código establece que a menos que las partes pacten lo contrario, será el adquirente de las facturas, es decir el factor, quien se hará cargo de la solvencia del

---

82 MOORE, C. G. (1962). DEVELOPMENTS IN FACTORING, INVENTORY LIENS AND ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING. *The Business Lawyer*, 17(4), 801–811. <http://www.jstor.org/stable/40683648>

83 Gallardo Rial, José Luis. *Análisis de los contratos de leasing, renting y factoring*. Diss. Universidad Internacional de Andalucía, 2017.

84 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 669. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

deudor<sup>85</sup>. Sin embargo, la persona que está endosando o cediendo los valores, el factorado, podría ser solidariamente responsable al pago<sup>86</sup>, a menos que limite su responsabilidad en el título valor. De modo que esta limitación deberá ser estipulada de manera expresa en el mismo título, o en una hoja adherida a este, a fin de asegurar el entendimiento de la voluntad de las partes. Queda claro entonces, que la regla general es que el factorado asume el riesgo de cobro del deudor, frente al factor; por ser solidariamente responsable en caso de falta de pago del deudor.

Por consiguiente, en el supuesto que el endosante responde de manera solidaria por las obligaciones del deudor, frente al factor, podrá en un posterior momento, repetir contra él. En adición, el endosante o factorado en el mismo supuesto que no se libere de responsabilidad por estipulación expresa en el título, será garante de la aceptación y del pago del deudor<sup>87</sup>. En este sentido, por la responsabilidad que esto implica, él podrá prohibir que se efectúe un nuevo endoso, pues no estaría obligado a responder en garantía frente a nuevas partes.

## **Garantía de Cobro**

Es la generalidad que el factorado, a modo de garantizar el pago del deudor, emita una garantía a favor del factor. Debido a que estas cauciones son accesorias al contrato principal, seguirán su suerte<sup>88</sup>; y cuando se efectúe el cobro al deudor, quedarán extintas. En adición, el Código prescribe que, en el caso que se pactaren cauciones abiertas, éstas “que-

---

85 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 671. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

86 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 88. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

87 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 128. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

88 Código Civil del Ecuador. Artículo 1458. Registro Oficial Suplemento No. 046 de 24 de junio del 2005.

darán limitadas al monto involucrado en la negociación de factoring, más los intereses”<sup>89</sup>.

Esta previsión responde a brindar seguridad tanto al factorado como al factor. Al primero, debido a que establece que la caución no podrá exceder el valor de la factura comercial negociable, a fin de que la obligación final no sea en extremo onerosa<sup>90</sup>. Y al segundo, por cuanto considera el valor del dinero en el tiempo, indicando que se considerarán los intereses sobre el monto que se negocie, en caso de que se cobre la garantía<sup>91</sup>.

Por último, el Código también en un intento de respaldar al factor, indica que en el evento que se deba realizar gestiones judiciales de cobro, los gastos y honorarios estarán a cargo del deudor<sup>92</sup>. Consecuentemente, pone a cargo del factorado los costos de cobro al deudor o aceptante de la factura. Si bien en un primer momento esto podría parecer beneficioso y respaldar la noción de responsabilidad sobre el riesgo que tiene el factorado, entra en conflicto en el supuesto que las partes contraten sobre el literal A del artículo 667 del Código. Esto es, contratar la gestión del cobro de los créditos.

Se puede vislumbrar entonces, una falta de previsibilidad por parte del legislador en el momento de redactar este artículo, para generar una armónica regulación del contrato de factoring. En caso de que estas dos normas entren en conflicto, nuevamente las partes quedarían a merced de la discrecionalidad del juzgador sobre la interpretación a aplicarse.

---

89 Código de Comercio del Ecuador. Artículo 670. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

90 GILMORE, C. W. (1999). Those Priceless Experts: Factoring their fees and costs into the case. *Family Advocate*, 22(2), 26–29. <http://www.jstor.org/stable/25806177>

91 MOORE, C. G. (1962). DEVELOPMENTS IN FACTORING, INVENTORY LIENS AND ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING. *The Business Lawyer*, 17(4), 801–811. <http://www.jstor.org/stable/40683648>

92 *Ibid*

## **Análisis financiero: créditos bancarios comerciales v/ factoring**

Después de haber analizado de manera minuciosa la regulación de este contrato en nuestra legislación, es pertinente estudiar su uso en comparación con otras opciones de financiamiento. Para ello, se utilizarán los datos provistos por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, la Superintendencia de Bancos, y del Banco Central del Ecuador. Todo, con la finalidad de visualizar si en la práctica la regulación de este contrato permite una forma eficiente de financiamiento. Se evidenciará la utilidad del factoring para las empresas y comerciantes ecuatorianos.

## **Cálculo de la tasa de descuento con respecto al riesgo: factoring**

En el caso de la tasa de descuento por actividades de factoring, varias empresas que ofrecen este servicio han optado por diseñar una fórmula matemática que les permita calcular el monto descontable del crédito contenido en la factura. Algunas de ellas, como Factor Plus<sup>93</sup>, estudian características financieras de su cliente y futuro deudor.

Sobre la información recabada con respecto a la determinación del riesgo, se ha encontrado que los factores, ya sean Instituciones Bancarias (en adelante B.O.) o Instituciones Independientes (en adelante I.O.), evalúan un catálogo de características del factorado para determinar el riesgo y la tasa de descuento sobre el monto de la factura. En un estudio realizado en el 2002 por el Departamento de finanzas de Concordia University<sup>94</sup>, se pidió a las instituciones que hacen de factor, determinar del 1 al 5 la importancia de cada determinante, en el cálculo del riesgo. Siendo 1 no importante, y 5 muy importante:

---

93 FactorPlus. (2021). Cómo funciona el factoring en Ecuador. Recuperado de <https://www.factorplus.com.ec/como-funciona-el-factoring-en-ecuador/>

94 Soufani, K. (2002). The decision to finance account receivables: the factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23(1), 21-32.

**Tabla.** Question: To what extent do the following features influence your decision to offer your services, and on a scale of 1-5 how do you rate their importance?

	B.O. mean	I.O. mean	Difference in mean
<b>Features</b>			
Size of client (employees)	1.125	1.181	-0.05%
Client turnover	4.3	2.272	47.1%***
Product	4.5	3.9	0.13%***
Industry	2.25	2.636	-0.38%**
Sector	3.375	2.454	3.34%*
Age of the client	4.2	2.727	35.1%**
<b>Others</b>			
Customers (debtors)	4.5	4.72	0.04%***
Financial statement	2.875	2.272	0.20%**
Management	4.25	3.54	0.16%***
Operational suitability	2	0.363	0.81%
Profitability	1.625	0.272	0.83%
Collectibility	4.875	4.545	0.06%***
Credit notes	4.625	4.636	0.002***
B.O. = represents bank-owned factors, I.O. = represents independently owned factors. Note: The *, **, and *** indicate <i>t</i> -statistics significance at 10%, 5%, and 1%, respectively.			

*Nota.* Adaptado de “The decision to finance account receivables: the factoring option”, por K. Soufani, 2002, *Managerial and Decision Economics*, 23(1)

Se llegó a la conclusión que unos parámetros eran más importantes que otros. En primer lugar, el tamaño de la compañía por su número de empleados no es de gran importancia para los factores. Esto es una constante tanto en los factores bancarios como en los independientes. Segundo, sobre la facturación por año que tiene la empresa factorada, las entidades bancarias y las independientes variaron en sus respuestas. Las primeras indicaron que este sí es un factor importante que tomar en

cuenta por el riesgo y por la aceptación de celebrar un contrato con ellos. Las segundas, por el contrario, no le dan tanta importancia a este factor. Con respecto a esto, se puede señalar que mientras las entidades bancarias reciben numerosas ofertas, por representar el 97% de este mercado<sup>95</sup>, las entidades independientes no, y por ello no están en la posición económica de elegir con minuciosidad a su clientela.

Tercero, sobre el producto que la empresa factorada produce tanto para las entidades bancarias, como para las independientes, representa una característica fundamental. Pues, si el producto que el factorado comercializa es sofisticado, la elasticidad en la demanda será mayor, influyendo en el riesgo de cobro de las facturas. Por ejemplo, en Europa, esta clase de instituciones se en aspectos como los siguientes para determinar los productos sobre los que factorar:

Higher competition is often related to more innovation, greater efficiency, higher quality products and better prices for customers, or it entails holding more capital. The economic conditions at the regional level play a pivotal role in affecting the stability of European banks.<sup>96</sup>

Cuarto, la industria y sector en el que opera el factorado aparece como un factor neutral que las instituciones factores consideran en su decisión<sup>97</sup>. Sin embargo, sí existe una diferencia entre la evaluación de las bancarias y las independientes. Nuevamente, las segundas evalúan con menor rango esta determinante, debido a que por su tamaño toman más venturas en negocios más riesgosos, a fin de obtener una mayor cantidad de ventas.

Quinto, sobre la edad de la firma factorada también varían las evaluaciones de los factores. Mientras para las entidades bancarias esto sí es

---

95 Binks MR, Ennew CT. 1994, 1996, 1998. Big Banks Small Businesses. Forum of Private Business Knutsford.

96 Deg l'Innocenti, M., Fiordelisi, F., & Trinugroho, I. (2020). Competition and stability in the credit industry: Banking vs. factoring industries. *The British Accounting Review*, (1). Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.03.006>

97 MOORE, C. G. (1962). DEVELOPMENTS IN FACTORING, INVENTORY LIENS AND ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING. *The Business Lawyer*, 17(4), 801-811. <http://www.jstor.org/stable/40683648>

una cualidad muy importante, para los factores independientes no. Para las entidades bancarias “mientras más joven y pequeña sea el cliente mayor posibilidad de que esta se extinga, y con ella sus obligaciones”<sup>98</sup>. Esto muestra que los emprendimientos que están comenzando, así como las nuevas empresas, tendrán mayor oportunidad de hacer *factoring*, con mayores beneficios, en una entidad independiente.

Finalmente, se puede visualizar que estas características serán valiosas al momento en el que una empresa de *factoring* desee irrumpir en el mercado. Como resultado, se puede constatar que hay mayor posibilidad de negociación sobre el riesgo y por lo tanto menor tasa de descuento cuando la firma factorada vende sus facturas en una entidad independiente. Entonces, el riesgo calculado por estas entidades formará un aspecto fundamental al momento de ofertar sus servicios, haciéndolas más atractivas a sus clientes por los descuentos sobre las facturas en base a sus rasgos como cliente.

## Estudio de intereses en los créditos bancarios

En conformidad con la Resolución 555-2019-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera<sup>99</sup>, las máximas tasas de interés de créditos bancarios que se pueden cobrar, desde enero de 2021, son las siguientes:

### Tabla número 1

La siguiente tabla muestra las tasas de interés a las que podrían calificar empresas con un rango de ventas anuales entre USD 100,000.00 y hasta USD 1,000.000.00. Estos intereses, por lo tanto, corresponden a las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas (PYMES).

---

98 Summers B, Wilson N. 2000. Trade credit management and the decision to use factoring: an empirical study. *Journal of Business Finance & Accounting* 27(1): 37-68.

99 Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Resolución No. 555-2019-F de 23 de diciembre de 2-19.

Tasas de interés			
Enero 2021			
Tasa de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario			
Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial para el segmento	% anual	Tasa activa máxima para el segmento	% anual
Productivo PYMES	10.02	Productivo PYMES	11.83
Comercial ordinario	10.79	Comercial ordinario	11.83
Comercial Prioritario PYMES	10.41	Comercial Prioritario PYMES	10.41

Nota. Adaptado de Tasas de Interés, por Banco Central del Ecuador, 2021, Banco Central del Ecuador (<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>)

Tabla número 2

La siguiente gráfica evalúa las tasas de interés a las que podrían calificar empresas con un rango de ventas anuales desde USD 5,000.000.00.

Tasas de interés			
Enero 2021			
Tasa de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario			
Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial para el segmento	% anual	Tasa activa máxima para el segmento	% anual
Productivo Empresarial	9.75	Productivo Empresarial	10.21
Productivo Corporativo	8.62	Productivo Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Corporativo	8.58	Comercial Prioritario Corporativo	9.33

Nota. Adaptado de Tasas de Interés, por Banco Central del Ecuador, 2021, Banco Central del Ecuador (<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>)



En comparación, es notable que los intereses de la tabla número 1 son superiores a los de la tabla número 2. Esto se debe a que las ventas anuales de las personas jurídicas de la primera son menores; por lo que los bancos prefieren mantener una tasa alta de interés. Esto a consecuencia de: entre menos ingresos existan, mayor es el riesgo que se asume al otorgar los créditos.

En la segunda tabla se puede apreciar cómo ocurre lo contrario con las grandes empresas. Debido a que, mientras más ventas anuales se registren, las empresas tendrán mejor capacidad de pago crediticio, de modo que el riesgo será menor para la entidad financiera.

Las principales agencias bancarias del Ecuador, tales como el Banco de Guayaquil, Banco del Pichincha, Produbanco y Banecuador, utilizan la tasa máxima de interés que corresponde al 11.83%. Este porcentaje puede representar un contratiempo para empresas como las PYMES, ya que se visto cómo su proceso de surgimiento y desarrollo se ha limitado por la capacidad de financiamiento con intereses altos<sup>100</sup>. Por lo tanto, estas sociedades en crecimiento deben ser cuidadosas al momento de elegir su mecanismo de financiamiento.

Cabe mencionar que, todas las entidades financieras deben acogerse a las tasas de interés anuales estipuladas por el Banco Central del Ecuador (BCE). En este punto, el factoring se hace más atractivo para las PYMES, ya que las empresas de factoraje pueden ofrecer sus servicios con menores porcentajes que la tasa de interés máxima. Las empresas dedicadas a este tipo de giro de negocio aceptan usualmente facturas comerciales negociables con plazos de cobro de un máximo de 120 días.

Evidentemente, la mayoría de las obligaciones por concepto de factoraje serán exigibles antes del cumplimiento del plazo de un año, esto quiere decir que no se descuenta necesariamente el 11.83%, sino que se calculará un porcentaje mucho menor, al tratarse de cobros a corto plazo. Mediante el factoring, las tasas de interés pueden ser menores y

---

100 Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. 593 Digital Publisher CEIT, 5(5-1), 191-200. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>

el beneficio que esto representa para este sector empresarial es enorme, ya que podrían pagar en menor tiempo el crédito al que accedieron. Esto daría a las empresas la oportunidad de generar más utilidades y mejorar su capacidad de reinversión.

Al no ser créditos de vencimiento anual, las entidades que prestan servicios de *factoring*, deberán calcular el descuento de la tasa de interés, en proporción a los días o meses en los cuales el crédito será pagado<sup>101</sup>. En tal virtud, el costo de acceder a otras herramientas de financiamiento, como un préstamo bancario, será superior ya que usualmente se trata de créditos a largo plazo<sup>102</sup>. Es decir, se paga el crédito bancario, más el pago de tasas de interés anuales. De ser el caso, esto significa que el prestamista terminará pagando un valor superior al nominal, por incurrir en gastos adicionales como son el pago de intereses.

En contraposición, mediante el *factoring*, el costo que representa la tasa de descuento será menor, por cuanto el factorado da mayor valor al financiamiento instantáneo, a pesar de que se haya restado parte del saldo pendiente a su favor<sup>103</sup>. Por consiguiente, para empresas como las PYMES, resulta mucho más atractivo optar por contratos de *factoring*, que obtener créditos bancarios<sup>104</sup>. Gracias a que a corto plazo el porcentaje de descuento por cesión de derechos contenidos en la factura es menor.

---

101 MOORE, C. G. (1961). DEVELOPMENTS IN FACTORING, INVENTORY LIENS AND ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING. *The Business Lawyer*, 16(4), 818–827. <http://www.jstor.org/stable/40683554>

102 Katz, A. W. (1999). An Economic Analysis of the Guaranty Contract. *The University of Chicago Law Review*, 66(1), 47–116. <https://doi.org/10.2307/1600386>

103 MOORE, C. G. (1961). DEVELOPMENTS IN FACTORING, INVENTORY LIENS AND ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING. *The Business Lawyer*, 16(4), 818–827. <http://www.jstor.org/stable/40683554>

104 Cortes Serna, Lina María, Melissa Salazar Velásquez, and Hugo Armando Ramírez Osorio. “EL CONTRATO DE FACTORING COMO UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN COLOMBIA.” (2015).

## Estudio de ingresos por actividades de factoring

Además de analizar los intereses impuestos por la autoridad estatal, se requiere estudiar el número de transacciones y montos a los que ascienden los créditos concedidos por la banca privada, en contraste con las transacciones hechas por operaciones de *factoring*.

Tabla número 3

La siguiente tabla muestra los saldos por servicios de gestión de facturas, registrados en los balances generales emitidos por las agencias bancarias más reconocidas en el Ecuador.

Factoring otorgado por bancos nacionales que laboran en Ecuador	
Enero-junio 2020 (en dólares estadounidenses)	
Banco	Saldo por servicios de gestión de facturas
Banco Bolivariano	\$ 168.554,98
Banco Internacional	\$ 436.014,15
Banco del Pacífico	\$ 233.416,70
Banco de Guayaquil	0
Banco Pichincha	0
Banco Produbanco	0
TOTAL	\$ 837.985,83

*Nota.* Adaptado de *Balance del Sistema Financiero por Tipo de Institución*, por Superintendencia de Bancos, 2021, Superintendencia de Bancos (<https://www.superbancos.gob.ec/bancos/balance-general-prueba/>).

Tabla número 4

La siguiente tabla especifica los valores por créditos bancarios que han sido otorgados a las PYMES en el periodo de enero a junio del 2020.

<b>Créditos otorgados por Bancos ecuatorianos</b>		
<b>Enero – junio 2020</b> <b>(en dólares estadounidenses)</b>		
<b>Productivo PYMES</b>		
<b>Banco</b>	<b>Número de operaciones</b>	<b>Saldo</b>
Banecuator	1	\$ 180.000,00
Banco de Guayaquil	691	\$ 29.961.545,61
Produbanco	9	\$ 1.865.000,00
<b>Total</b>	<b>701</b>	<b>\$ 32.006.545,61</b>
<b>Comercial prioritario PYMES</b>		
<b>Banco</b>	<b>Número de operaciones</b>	<b>Saldo</b>
Banco Pichincha	7480	\$ 205.913.642,81
Banco de Guayaquil	13379	\$ 273.640.129,20
Produbanco	9440	\$ 115.808.673,92
<b>Total</b>	<b>30299</b>	<b>\$ 595.362.445,93</b>
<b>Comercial ordinario</b>		
<b>Banco</b>	<b>Número de operaciones</b>	<b>Saldo</b>
Banco Pichincha	327	\$ 12.355.386,29
Banco de Guayaquil	550	\$ 9.764.926,14
Produbanco	23903	\$ 507.368.681,35
<b>Total</b>	<b>24780</b>	<b>\$ 529.488.993,78</b>
<b>TOTAL</b>	<b>55780</b>	<b>\$ 1.156.857.985,32</b>

Nota. Adaptado de *Balance del Sistema Financiero por Tipo de Institución*, por Superintendencia de Bancos, 2021, Superintendencia de Bancos (<https://www.superbancos.gob.ec/bancos/balance-general-prueba/>).

En base a las tablas pertenecientes a esta sección, se puede observar claramente la diferencia de los montos obtenidos por créditos bancarios y factoraje. El monto total por servicios de créditos bancarios supera a las operaciones por servicios de gestión de facturas con más de cien millones de dólares estadounidenses. Estos datos permiten concluir que el empleo de créditos es por mucho superior al uso de servicios de *factoring*. Por consiguiente, se puede decir que el *factoring* en Ecuador no es de preferencia entre los usuarios de la banca privada. A pesar de que los descuentos aplicados, son menores a las tasas de interés que pagarían por adquirir liquidez, a través de créditos bancarios.

## Mercado financiero público

Como se ha visto anteriormente, las transacciones por servicios de *factoring*, no representan un mayor ingreso para la banca privada, debido a que la mayoría de sus clientes suelen optar por créditos bancarios. Por el contrario, el *factoring* dentro del sector público demuestra una considerable acogida.

En vista de los nuevos requerimientos del sector empresarial, la Corporación Financiera Nacional (CFN) ha adoptado y proporcionado diversas modalidades de financiamiento a sus usuarios. La Memoria del 2019 realizada por esta entidad muestra que “[1]os mecanismos con mayores desembolsos corresponden a Crédito Directo con \$429.74 millones, Factoring Electrónico con \$122,14 millones”<sup>105</sup>. En el 2020, la CFN incorporó la modalidad de banca de segundo piso, un proyecto mediante el cual se pretende promocionar, entre otras figuras, al *factoring* electrónico e internacional como una mejor alternativa de financiamiento, con bajas tasas de descuento, dirigida especialmente a las PYMES<sup>106</sup>.

---

105 Corporación Financiera Nacional. (2020). Memoria 2019 Corporación Financiera Nacional. [https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2020/05/Memoria2020\\_1\\_compressed.pdf](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2020/05/Memoria2020_1_compressed.pdf)

106 Corporación Financiera Nacional. (15 de octubre de 2020). La Corporación Financiera Nacional incorpora la modalidad de Banca de Segundo Piso. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/la-corporacion-financiera-nacional-incorpora-la-modalidad-de-banca-de-segundo-piso/>

En tal sentido, se puede apreciar como mediante la correcta implementación de políticas públicas, contratos como el *factoring* pueden ser promocionados y por ende incrementar su aplicación a nivel nacional. Lo que deja saber que no es necesario realizar grandes reformas en el ordenamiento jurídico para que una herramienta financiera opere debidamente en el mercado.

### **III. Derecho comparado y comparativo**

#### **3.1. Colombia**

A diferencia del ordenamiento ecuatoriano, el contrato de *factoring* es atípico en la legislación colombiana, por cuanto no se encuentra regulado en su Código de Comercio. La ausencia de un marco normativo explícito trae varias vertientes a discutir, ya que en ciertas ocasiones se requiere de una exhaustiva construcción legislativa. La Ley 35 de 1993<sup>107</sup> propuso otro tipo de control legal sobre las operaciones financieras que tengan por objeto la compraventa de cartera.

El control de las sociedades de compra de cartera (*factoring*) no se llevará a cabo por la Superintendencia Bancaria, sino que se sujetará a las disposiciones generales sobre vigilancia y control de las sociedades mercantiles y de emisión y oferta de valores<sup>108</sup>.

El artículo 822<sup>109</sup> de su Código de Comercio expresa que “la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles”. En este sentido, el contrato de factoraje quedará igualmente sujeto a los principios ge-

---

107 Ley 35 de Colombia. Diario Oficial No. 40.710, de 5 de enero de 1993.

108 Genes Salazar, A. F., & Espinosa Sandoval, B. J. (2013). Análisis normativo del *factoring* en el ordenamiento jurídico colombiano.

109 Código de Comercio de Colombia. Artículo 822. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

nerales civiles. Lo que demuestra que este contrato no sólo deberá preocuparse por atender a las reglas jurídicas mercantiles, sino también al régimen civil general.

Las leyes y artículos mencionados reflejan cierta escasez de regulación estricta y minuciosa por parte del legislador colombiano. No obstante, esto no quiere decir que las operaciones de *factoring* en el país sean descuidadas y no exista interés al momento de vigilar la forma de proceder de las compañías mercantiles que incursionan en esta clase de actividades. Por el contrario, el sistema financiero nacional está en constante revisión de estas actividades, por cuanto existen transacciones monetarias importantes en el país. Según datos del American Retail, se estima que en el 2019 se cerraron \$160 billones en operaciones de *factoring* a nivel nacional<sup>110</sup>. Al tener movimientos tan importantes como estos, es notable que la industria de compraventa de cartera en Colombia tiene mayor reconocimiento que en nuestro país, a pesar de su falta de regulación extensa.

El panorama jurídico colombiano concibe un doble escenario: uno que da mayor libertad a las sociedades mercantiles de promover esta clase de actividades financieras, sin presión de una normativa estricta; y otro en el que no basta una estructura jurídica permisiva para cubrir casos de interés público. Así, el caso de Factor Group<sup>111</sup> por captación ilegal expone una falla legislativa dentro de las operaciones de *factoring*, debido a que no existe un cuerpo jurídico sólido que detenga este tipo de actuaciones. Sin embargo, casos como estos son considerados aislados y poco frecuentes, como se evidencia en la Resolución de la Superintendencia Financiera que lo resuelve: “es posible controlarlos mediante jurisprudencia, normas análogas y demás medidas coercitivas que frenan actividades por fuera del marco legal”<sup>112</sup>.

---

110 Kouvelis, P., & Xu, F. (2020). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. *Management Science (Forthcoming)*.

111 Decreto 3327 de Colombia. Diario Oficial de Colombia, 4 de septiembre de 2009.

112 Decreto 3327 de Colombia. Diario Oficial de Colombia, 4 de septiembre de 2009.

Uno de los cuerpos jurídicos con mayor incidencia en la regulación del contrato de *factoring* es el Decreto 3327 de 2009<sup>113</sup>. Las limitaciones que impone acerca de la circulación de facturas son discutibles, ya que resalta cierta amplitud al momento de regular los vacíos que la Ley 1231 de 2008<sup>114</sup> había ignorado. Sus disposiciones dan paso a que las compañías dedicadas al *factoring* tengan plena autonomía sobre el diseño del contrato, y sus condiciones de ejecución. Una vez más, quienes se interesan en este campo se enfrentan a una normativa nacional poco intrusiva en el ámbito privado.

A pesar de que no exista una definición legislativa clara y lineamientos expresos que cimientan a la figura del *factoring*, no ha sido un impedimento para que esta herramienta tenga una gran acogida como una nueva alternativa de financiamiento, sobre todo en el segmento de las PYMES. Por lo tanto, se puede decir que la independencia normativa y la política no intervencionista son parte de las causas que impulsaron esta actividad empresarial para que los agentes económicos se interesen en esta figura.

### **3.2. España**

El régimen jurídico español merece una revisión especial, debido a que comparte y extrae algunos preceptos de la Unión Europea. Al igual que en Colombia, el *factoring* es un contrato atípico, ya que no está enmarcado en cuerpos normativos positivos. De acuerdo con la doctrina, la falta de tipificación atiende al constante proceso evolutivo de las necesidades económicas<sup>115</sup>. Es lógico pensar que entre más estricto y literal sea el contenido de las normas, es poco probable que las instituciones jurídicas se ajusten al ritmo al que avanzan los requerimientos de los agentes económicos. Sin embargo, fue necesario encaminar su aplicación hacia el ámbito legal, por lo que su régimen se desarrolló mediante la Orden del Ministerio de Economía del 19 de junio de 1979<sup>116</sup>.

---

113 Ley 1231 de Colombia. Diario Oficial 47.053 de julio 17 de 2008.

114 *Ibid.*

115 Ibarra, J. R. (1975). Rolin, Serge: "El Factoring. Apéndice: El Factoring en España" (-Book Review). *Boletín de Estudios Económicos*, 30, 648.

116 Orden del Ministerio de Economía del 19 de junio de 1979. BOE núm. 156, de 30 de junio de 1979, p. 14912-14914.



Semejante a nuestro país, se mira al contrato de *factoring* como uno de naturaleza mercantil y no civil. Esta asignación implica que las calificaciones generales sobre un contrato mercantil sean aplicables a los acuerdos de *factoring*. No obstante, dentro de la normativa española son escasos los preceptos que desarrollan la fórmula de transmisión de créditos<sup>117</sup>. Por lo que el Código Civil ha tomado partido de esta sección y, de forma análoga, complementa a esta materia en caso de requerir asistencia sobre cesión de derechos.

Ahora bien, la doctrina española hace hincapié en distinguir entre la comisión mercantil y los servicios de *factoring*, un hecho que la jurisprudencia ecuatoriana ha dado por alto en cuanto no existe sentencias que definan o participen de esta discusión. Por un lado y de manera general, la comisión mercantil es un contrato de mandato por el cual el agente intermediario realiza operaciones comerciales a nombre del comitente<sup>118</sup>. Por otra parte, el factorado cede el crédito al factor, convirtiéndolo en propiedad de este último; lo que no ocurre en la comisión, debido a que el crédito continúa en dominio del comitente. Esto involucra que el factor no sea responsable ante la demora del cobro y rendición de cuentas.

En cuanto al uso del *factoring* como herramienta de financiamiento en España, se nota su gran realce en el número de transacciones. De acuerdo con estadísticas de Factors Chain International (en adelante FCI), en el año 2019, el *factoring* nacional tuvo ingresos de 162.473.000,00 EUR, facturación internacional de 23.086.000,00 EUR y se registraron 21 compañías que ofrecen estos servicios<sup>119</sup>. A pesar de que la Corporación Financiera Nacional (en adelante CFN) pertenece al FCI, no se presentan datos sobre el *factoring* ecuatoriano en los cuadros de análisis estadístico de esta organización. En este sentido, se puede resaltar la ausencia de información sobre este sector financiero y falta compromiso por parte

---

117 Ibarra, J. R. (1975). Rolin, Serge: "El Factoring. Apéndice: El Factoring en España" (Book Review). *Boletín de Estudios Económicos*, 30, 648.

118 PECHACEK, M., & NAKAMURA, K. (2009). The Payroll Factor: Whose Factor Is It Anyway? *The State and Local Tax Lawyer. Symposium Edition*, 155–189. <http://www.jstor.org/stable/24467457>

119 Factors Chain International. International Factoring Statistics. Recuperado de [https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en)

de las autoridades para incursionar en el área internacional con respecto al *factoring*.

### **3.3.    Ámbito internacional**

Sobre el régimen internacional, uno de los cuerpos legales que se destaca es la Convención Internacional de Factoring presentada por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (en adelante UNIDROIT). Se debe resaltar que el Ecuador no está suscrito a esta Convención.

Primero, es necesario comprender que el *factoring* internacional es mucho más complejo en términos de exigibilidad de derechos y obligaciones entre las partes, en comparación al *factoring* doméstico. El Convenio resuelve temas de alta trascendencia, como el alcance de cesión de créditos entre las partes contratantes.

A factoring contract may validly provide as between the parties thereto for the transfer, with or without a new act of transfer, of all or any of the supplier's rights deriving from the contract of sale of goods, including the benefit of any provision in the contract of sale of goods reserving to the supplier title to the goods or creating any security interest<sup>120</sup>.

El artículo en cuestión deja saber que la cesión celebrada puede ser sobre todos los derechos del proveedor o solo por una parte de ellos, incluyendo la reserva de dominio y cualquier otra garantía del deudor. En la sección de derechos y obligaciones, el artículo 6<sup>121</sup> previene a las empresas el riesgo de doble pago y dispone la aplicación de cláusulas de no cesibilidad de los créditos pactados. Además, introduce la figura de la

---

120 Convención Internacional de Factoring de 28 mayo de 1988. Artículo 7. Ottawa. Recuperado de <https://www.unidroit.org/instruments/factoring>

121 Convención Internacional de Factoring de 28 mayo de 1988. Artículo 6. Ottawa. Recuperado de <https://www.unidroit.org/instruments/factoring>

cesión sucesiva en el artículo 7<sup>122</sup>, que plantea la cesión del crédito del factor, por ejemplo, a otra empresa factora.

Los artículos mencionados exponen la adaptación jurídica del régimen internacional, de acuerdo con el espíritu financiero del contrato de *factoring*. Es importante resaltar que la Convención denota varios avances legislativos, que permiten a las empresas contar con varias opciones dentro de este campo contractual, sin ahogar a los agentes económicos con normas estrictas.

Lo que no ocurre en Ecuador, puesto que el desarrollo del articulado de nuestro Código de Comercio impide impulsar y facilitar el uso de esta herramienta. Como ejemplo, está el artículo 672 que explica lo siguiente: “no constituyen operaciones de factoring aquellas en que se encarga a un tercero la gestión de cobro de títulos de crédito”. Esto se podría considerar una divergencia con respecto a la cesión sucesiva que establece el Convenio de UNIDROIT citado anteriormente. Lo que denota ciertas limitaciones a las empresas de factoraje al momento de gestionar sus cobros.

Una vez más, el legislador limita al *factoring* y hace de esta herramienta una operación más rígida de lo necesario. Por lo contrario, al tratarse de una opción de financiamiento, debería atender a las necesidades de las partes y no restringir los elementos que estas deseen implementar para que les resulte de utilidad.

En el ámbito internacional, el contrato de *factoring* es una de las fuentes de financiamiento más rentable para las PYMES, y por tanto constituyen un sector financiero importante, que dinamiza la economía de diferentes países. En Colombia, en el año 2019, el ingreso doméstico por este tipo de financiamiento fue de 7.617 millones de euros<sup>123</sup>. Así también en Chile, uno de los países que más hace uso de este contrato, el

---

122 Convención Internacional de Factoring de 28 mayo de 1988. Artículo 7. Ottawa. Recuperado de <https://www.unidroit.org/instruments/factoring>

123 Factors Chain International. International Factoring Statistics. Recuperado de [https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en)

ingreso doméstico es de 30.900 millones de euros, en el mismo año<sup>124</sup>. De hecho, en Sudamérica el ingreso total<sup>125</sup>, en el 2019, fue de 132,131 millones de euros<sup>126</sup>.

Por otro lado, se debe mencionar que a pesar de que la Corporación Financiera Nacional (en adelante CFN) pertenece al FCI, no se presentan datos sobre el *factoring* ecuatoriano en los cuadros de análisis estadístico de esta organización. En este sentido, se puede resaltar la ausencia de información sobre este sector financiero y falta compromiso por parte de las autoridades para incursionar en el área internacional con respecto al *factoring*.

#### **IV. Recomendaciones**

En vista de las exitosas políticas públicas que ha implementado la CFN, en lugar de seguir legislando mediante estructuras jurídicas rígidas, se recomienda potenciar el uso del contrato de *factoring* por medio de la aprobación de proyectos financieros. De manera que, efectivamente se beneficien a aquellos que necesiten de mejores líneas de financiamiento. A la vez se debería incentivar las transacciones de factoring nacionales, como también internacionales, a fin de apoyar el crecimiento de este mercado.

#### **V. Conclusiones**

La afectación de la regulación normativa del contrato de *factoring* se encuentra principalmente, en su desenvolvimiento práctico y la falta de concordancia con el resto de los articulados aplicables.

---

124 Factors Chain International. International Factoring Statistics. Recuperado de [https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en)

125 El ingreso total es igual a la suma entre el ingreso doméstico más el ingreso internacional.

126 Factors Chain International. (2021). Factoring Turnover by Country in 2019 (in euro millions). Recuperado de [Recuperado de https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en)

Primero, al ser un contrato de naturaleza estrictamente financiera, el legislador debería ser sumamente cauteloso al momento de encasillar a esta operación dentro de los cuerpos legales. Sin embargo, esto no ocurre por cuanto el Código de Comercio empieza por confundir a la compra de cartera y al factoring, cuando son dos operaciones distintas. Como se ha visto, existen varios percances al momento de definir el régimen atribuible a este negocio jurídico. Puesto que el Código establece que se puede tratar de un endoso o cesión, se genera un perjuicio en contra de las partes contractuales por cuanto es incierta la extensión de sus obligaciones, creando así incertidumbre jurídica para el factor y factorado. Todo esto se traduce en varios percances prácticos, debido a que en el devenir del contrato las partes pueden encontrar ciertos atascos, que el legislador ha creado a través de sus normas vagas y confusas.

Incluso, se podría considerar que es esta incertidumbre jurídica la causante de la subestimación del factoring como forma de financiamiento. Pues, al no existir normas claras que brinden seguridad jurídica a las partes, parecería obvio que, a pesar de los beneficios económicos, es más seguro ir por un crédito bancario. De esta forma las partes sabrían cuáles son las normas que se les aplicarán, y según las cuales se les juzgará en caso de controversia; conociendo con previsibilidad el derecho, y no quedando a expensas de un juez, como es el caso del *factoring* actualmente.

A lo largo del análisis financiero se ha podido evaluar cómo el contrato de *factoring* continúa en segundo lugar frente a otras opciones de financiamiento, como el crédito bancario. El factoring presenta grandes beneficios económicos, debido a las bajas tasas de interés que maneja, a pesar de su desafortunada regulación normativa. Esto permite concluir que la aplicación del contrato no responde necesariamente a su regulación, sino a las características bondadosas que este pudiere significar para los consumidores; siendo atractivo como opción financiera.

Así, por medio de una política pública, la CFN ha intentado mostrar dichas bondades de financiamiento, realizando un mayor número de desembolsos por *factoring* que la banca privada, ofreciendo incluso tasas de descuento menores. Lo que permite vislumbrar que el factoring en el Ecuador está ganando mayor acogida.

Finalmente, en base a la experiencia internacional, mientras más extensas y categóricas sean las normas jurídicas aplicables, este contrato no podrá ser de utilidad para las sociedades mercantiles ni para los usuarios, debido a que pueden ahogar y atascar la fluctuación del negocio, toda vez que no responder al ritmo de desarrollo y necesidades el mercado. Consecuentemente, nuestra legislación precisa de una regulación tanto precisa como versátil, de modo que brinde seguridad jurídica al tiempo que se adapta al dinamismo del mercado financiero, y no al contrario.

## **Referencias bibliográficas**

Alonso y Lambán, Mariano. “Libros. Garcia-Cruces Gonzalez, José Antonio: «El contrato de Factoring», Madrid, tecnos, 1990, 263 páginas.” anuario de derecho civil(1990): 1277-1286.

Bonivento Fernández, J. A. (2009). Los principales contratos civiles y comerciales. Tomo II. Pág, 388.

Chuliá Vicént, E., & Beltrán Alandete, T. (1995). Aspectos jurídicos de los contratos atípicos.

Cfr. Cassandro, “Il factoring internazionale”, cit., pág. 21.

Cortes Serna, Lina María, Melissa Salazar Velásquez, and Hugo Armando Ramírez Osorio. “El contrato de factoring como una fuente de financiación para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en colombia.” (2015).

Díaz, José Morales. “La problemática contable de los contratos de factoring.” Partida Doble 23.239 (2012).

Gallardo Rial, José Luis. Análisis de los contratos de leasing, renting y factoring. Diss. Universidad Internacional de Andalucía, 2017.

Genes Salazar, A. F., & Espinosa Sandoval, B. J. (2013). Análisis normativo del factoring en el ordenamiento jurídico colombiano.

Ibarra, J. R. (1975). Rolin, Serge:” El Factoring. Apéndice: El Factoring en España”(Book Review). Boletín de Estudios Económicos, 30, 648.

- Kouvelis, P., & Xu, F. (2020). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. *Management Science* (Forthcoming).
- Leguizamo, Camilo Armando Franco. "Contrato de Factoring y la Nueva Factura Unificada; Consideraciones sobre el Contrato y el Título Valor, El." *Rev. E-Mercatoria* 9 (2010): 1.
- Martinez Martinez, F. J., & Cabello Donado, N. E. (1992). El contrato de factoring y su aplicación en Barranquilla.
- Smith JK, Schnucker C. 1994. An empirical examination of organisational structure: the economics of the factoring decision. *Journal of Corporate Finance* 119-138. Part 1.
- Soares, M. N. (2017). *Contrato de factoring*. Saraiva Educação SA.
- Soufani, K. (2002). The decision to finance account receivables: the factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23(1), 21-32.
- Uribe, Hernando. "El contrato de Factoring: apuntes y comentarios." *Criterios* 8.2 (2015): 19-70.

### **Artículos de Investigación**

- Binks MR, Ennew CT. 1994, 1996, 1998. Big Banks Small Businesses. *Forum of Private Business* Knutsford.
- Banco Central del Ecuador. (2021). Tasas de Interés. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Chittenden, W. A., Doolin, E. G., Wall, J. F., & Jeffery, J. R. (2013). Recent developments in health insurance, life insurance, and disability insurance case law. *Tort Trial & Insurance Practice Law Journal*, 49(1), 233–270. <http://www.jstor.org/stable/24375704>
- Circular del Banco Central No. 1359 de 30 de septiembre de 1988.

- Convención Internacional de Factoring de 28 mayo de 1988. Ottawa. Recuperado de <https://www.unidroit.org/instruments/factoring>
- Corporación Financiera Nacional. (2020). Memoria 2019 Corporación Financiera Nacional. [https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2020/05/Memoria2020\\_1\\_compressed.pdf](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2020/05/Memoria2020_1_compressed.pdf)
- Corporación Financiera Nacional. (15 de octubre de 2020). La Corporación Financiera Nacional incorpora la modalidad de Banca de Segundo Piso. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/la-corporacion-financiera-nacional-incorpora-la-modalidad-de-banca-de-segundo-piso/>
- Deg l'Innocenti, M., Fiordelisi, F., & Trinugroho, I. (2020). Competition and stability in the credit industry: Banking vs. factoring industries. *The British Accounting Review*, (1). Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.03.006>
- FactorPlus. (2021). Cómo funciona el factoring en Ecuador. Recuperado de <https://www.factorplus.com.ec/como-funciona-el-factoring-en-ecuador/>
- Grupo Financiero BBVA Bancomer. (2021). Financiamiento. Recuperado de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>
- GILMORE, C. W. (1999). Those Priceless Experts: Factoring their fees and costs into the case. *Family Advocate*, 22(2), 26–29. <http://www.jstor.org/stable/25806177>
- Hernández, R., Administrativo, J. D. T. C., Jiménez, C. D., & Civil, J. (2011). Contrato de factoring. *Revista Judicial de Costa Rica*.
- Katz, A. W. (1999). An Economic Analysis of the Guaranty Contract. *The University of Chicago Law Review*, 66(1), 47–116. <https://doi.org/10.2307/1600386>
- Moore, c. G. (1959). Factoring — a unique and important form of financing and service. *The business lawyer*, 14(3), 703–727. <http://www.jstor.org/stable/40683339>



- Pechacek, m., & Nakamura, K. (2009). The Payroll Factor: Whose Factor Is It Anyway? *The State and Local Tax Lawyer*. Symposium Edition, 155–189. <http://www.jstor.org/stable/24467457>
- Pisar, s. (1970). Legal aspects of international factoring—an american concept goes abroad. *The business lawyer*, 25(4), 1505–1516. <Http://www.jstor.org/stable/40684682>
- Saldaña, A., & Sleyter, A. (2017). La atipicidad de la operación del contrato de factoring y su necesidad de regularlo (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2017.)
- Summers B, Wilson N. (2000). Trade credit management and the decision to use factoring: an empirical study. *Journal of Business Finance & Accounting* 27(1): 37-68.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2021). Balances Generales del Sistema Financiero. Recuperado de <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/balance-general-prueba/>
- Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(5-1), 191-200. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>
- Tello Perdomo, C. F., Ramírez Hernández, C., Franco Martínez, A. F. (2020). Análisis de percepción del negocio compra de cartera en gerentes y clientes de los bancos comerciales en la ciudad de Neiva. *Revista Innova ITFIP*,7(1), 58-77.
- Walters, R. C. (1983). The Matter of Interest in Federal Government Contracting. *Public Contract Law Journal*, 14(1), 96–127. <http://www.jstor.org/stable/25753980>

## **Códigos**

Código Civil del Ecuador. Artículo 1727. Registro Oficial Suplemento No. 046 de 24 de junio del 2005.

Código de Comercio de Colombia. Registro Oficial Suplemento No. 497 de 29 de mayo de 2019.

Código Orgánico General de Procesos del Ecuador. Artículo 341. Registro Oficial Suplemento 506 de 22 de mayo de 2015.

## **Normas Nacionales**

Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Resolución No. 555-2019-F de 23 de diciembre de 2-19.

Ley de Compañías del Ecuador. Artículo 3. Registro Oficial No. 312 de 05 de noviembre de 1999.

Orden del Ministerio de Economía del 19 de junio de 1979. Boe núm. 156, de 30 de junio de 1979, p. 14912-14914.

Resolución de la Superintendencia de Bancos 628, Registro Oficial de 686 del 17 de Mayo de 1991.

Resolución de la Superintendencia de Bancos No. 83-51 de 2 de mayo 1983.

## **Normas Internacionales**

Decreto 3327 de Colombia. Diario Oficial de Colombia, 4 de septiembre de 2009.

Ley 1231 de Colombia. Diario Oficial 47.053 de julio 17 de 2008.

Ley 18.601. Boletín Oficial de 4 de marzo de 1970

Ley 35. Diario Oficial No. 40.710, de 5 de enero de 1993.

Ley 45 de Colombia. Diario Oficial N. 19137 A 19139 de 6 de agosto de 1923, p. 257.

Ley 74 de Colombia. Diario Oficial N. 39114, de 21 de diciembre de 1989, p. 1.

UNIDROIT: International Institute for the Unification of Private Law: Draft Convention on International Factoring as Adopted by a Unidroit Committee of Governmental Experts on 24 April 1987. (1989). *Rabels Zeitschrift Für Ausländisches Und Internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, 53(4), 729–745. <http://www.jstor.org/stable/27877299>