



REVISTA LEX MERCATORIA
ISSN 2445-0936



Vol. 16 2020. Artículo 6
DOI: <https://doi.org/10.21134/lex.vi16.1173>

FACTORING O VENTA DE CARTERA, DE LA NORMATIVA A LA APLICACIÓN PRÁCTICA. CASO DE ESTUDIO: COMERCIANTES DEL CANTÓN LOJA – ECUADOR

Andrea del Rocío Correa Conde.

Maestra por la Universidad Autónoma de México – UNAM. Docente investigadora de la Sección de Derecho Privado, componente de Derecho Mercantil. Titulación de Derecho. Universidad Técnica Particular de Loja. Loja – Ecuador.

María Gabriela Suqui Morocho.

Abogada por la Universidad Técnica Particular de Loja. Loja - Ecuador

Resumen

El factoring o venta de cartera es una operación contractual entre el factorado y el factor; siendo este último el encargado de cobrar las facturas del negocio y garantizar un buen resultado de dicha gestión. Para los comerciantes se ha convertido en un mecanismo de financiamiento que mejora sus operaciones productivas. En varios países de Latinoamérica este instrumento financiero aporta al desarrollo económico y social de su país. En Ecuador, esta figura jurídica fue incorporada a su legislación comercial en mayo de 2019 con el ánimo de dinamizar la economía; pero, sobre todo, garantizar a sus comerciantes el uso práctico de esta herramienta en sus negocios; realidad que en el contexto del cantón Loja no ha sido del todo efectiva.

Abstract

The factoring or sale of the portfolio is a contractual operation between the factorate and the factor; the latter being in charge of collecting the business invoices and guaranteeing a good result of said management. For merchants it has become a financing mechanism that improves their productive operations. In several Latin American countries this financial instrument contributes to the economic and social development of your country. In Ecuador, this legal figure was incorporated into its commercial legislation in May 2019 in order to boost the economy; but, above all, guarantee its traders the practical use of this tool in their business; reality that in the context of Canton Loja has not been entirely effective.

I. Breve reseña a la teoría de los mercados contestables

Nuestra investigación se basó en la reciente regulación del contrato de *factoring* o venta de cartera dispuesta en el Código de Comercio ecuatoriano, Registro Oficial Suplemento 497 de 29 de mayo de 2019. Frente a esta nueva regulación, se propuso como objetivo analizar la reciente tipificación del *factoring* en la legislación ecuatoriana y su aplicación práctica en la actividad comercial del cantón Loja. La metodología utilizada fue la cuantitativa, a través del diseño y aplicación de una encuesta, a una muestra de comerciantes afiliados a la Cámara de Comercio del cantón Loja; obteniéndose información real y directa que permitió incorporar resultados interesantes del *factoring* en el contexto comercial lojano.

Las conclusiones a las que se llegó, evidencian aquellos factores legales, sociales y comerciales que dan fe de la realidad sobre cuánto se conoce y se utiliza esta herramienta de financiación en el comercio de la urbe lojana a unos meses de su regulación en la normativa ecuatoriana.

II. Nociones sobre el *factoring*.

Existe doctrina diversa sobre los antecedentes del *factoring* y su definición; a nuestro criterio, revisamos aquellos aportes que contemplan elementos interesantes de este contrato. Así tenemos que: es una figura contractual que constituye una de las alternativas de financiación más conveniente para las empresas que requieren de liquidez inmediata.

El cedente traspasa su cartera de clientes al actor para que este realice la gestión completa de la misma (Obiol, 2016). Se define, al *factoring*,

como un servicio financiero de colocación de recursos, adecuado a las necesidades de las partes que intervienen en la operación, que facilita el intercambio comercial entre un proveedor de bienes y servicios y su comprador, garantizándole liquidez al primero y mayor plazo al segundo, con lo que se genera una rentabilidad al factor (Peña, 2014). Al respecto, el artículo 667 del nuevo Código de Comercio ecuatoriano, define al *factoring* como:

(...) una operación por la cual las compañías de comercio legalmente constituidas, que incluyan en su objeto social la realización profesional y habitual de operaciones o *factoring* 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, adelantan fondos a sus clientes, quienes a cambio le ceden títulos de crédito o facturas comerciales negociables; asumiendo el adquirente, respecto de los créditos cedidos, al menos una de las obligaciones siguientes: a) Gestionar el cobro de los créditos; b) Financiar al proveedor; y, c) Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores.

Para Arrubla (2015), el *factoring* hace referencia al acuerdo por medio del cual una empresa comercial –denominada cliente- contrata con una entidad financiera- denominada compañía de facturación- para que esta le preste un conjunto de servicios entre los cuales se destaca la financiación de sus créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo del cobro, a cambio de una contraprestación. (p, 224).

En su Informe de Posición Estratégica 170, Proyecto de Código de Comercio, la Cámara de

Comercio de Guayaquil, señala que el *factoring* es un contrato de cesión de cartera de crédito o facturas que se transan con descuento a su valor nominal, mientras el adquirente asume el riesgo de cobranza. Este método es utilizado por empresas que desean recuperar pagos pendientes de cobro, a fin de obtener liquidez. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017).

El autor, Cevallos (2017), al referirse al *factoring*, sostiene que “es un contrato de colaboración más que de financiación porque no siempre existe anticipo de fondos”. (p. 474).

Los diferentes conceptos del *factoring* incluyen un elemento central, la cesión global de los créditos del cliente, al margen de cómo se articule cada uno de ellos, propio de la característica intrínseca de este contrato, ya que, es el factor quien asume como obligación principal, pagar el precio de las facturas no vencidas en el momento que sean presentadas, cobrando como contraprestación una tasa establecida (Berdugo y Builes, 2013, p. 261).

Broseta y Martínez (2010), sostienen que, “el *factoring* es una fórmula compleja integrada por la combinación de varios servicios como: la llevanza de la contabilidad, el análisis de los riesgos (solventía de los clientes, etc.), así como la gestión y cobro de los créditos cedidos”. (p. 278). El contrato de *factoring*, al no estar regulado en el ordenamiento jurídico español, constituye un contrato atípico y se desarrolla al amparo de la libertad contractual y de la legislación correspondiente a la cesión de créditos contenida en el Código de Comercio y el Código Civil (Diez, 2001). De forma parecida, sucedía en la legislación ecuatoriana ya que, aquellos contratos considerados atípicos, uno de ellos el *factoring*, se apoyaba en

la legislación civil como norma supletoria. Para el desarrollo del comercio en una urbe como la ciudad de Loja, es esencial que sus comerciantes, dígame: emprendimientos, pequeños y medianos negocios, empresa e industria en general, conozcan en qué consiste esta herramienta comercial y cómo aplicarla. También, las alternativas de financiamiento, así como las ventajas o desventajas que su uso generaría a sus negocios. Como se verá en el desarrollo de este trabajo investigativo, la sola promulgación de la norma no ha sido suficiente para dar respuesta a la práctica efectiva, uso y aplicación del contrato de venta de cartera, al menos, no en la ciudad de Loja – Ecuador.

III. Modalidades del *factoring*

Analizar opciones de financiamiento para el negocio, es lo que a todo comerciante le interesaría conocer, el *factoring* ofrece una clasificación de modalidades para el comercio, al respecto, la doctrina menciona varias; pero, su uso dependerá del objetivo que el factorado ¹ desee lograr y de las condiciones ofrecidas por la empresa de *factoring*. Ramírez (2019), desarrolla la siguiente clasificación: *factoring* por el ámbito territorial; por la forma de pago; y, según la forma de ejecución del contrato respecto a los deudores.

Por ejemplo: en el *factoring* nacional, la operación de *factoring* surte efecto únicamente dentro del territorio de un país. Por tanto, el factor como el factorado; así como los deudores del cliente tienen su domicilio en el mismo país. En el *factoring* internacional, se realizan operaciones de importación y exportación y la dinámica consiste en que el factor adquiere las facturas de la empresa extranjera (factorado), cuyo deudor es el importador o comprador nacional; relacionándolo con nuestra investigación, estimamos que esta modalidad de *factoring* no aplicaría para nuestros comerciantes

lojanos. En el *factoring* a la vista, el factor paga de contado los créditos que recibe del adherente antes de su vencimiento. El *factoring* al vencimiento, implica que el factor se obliga a pagar al factorado las facturas y títulos de crédito a su vencimiento o dentro de un plazo determinado. Estas dos opciones; sin embargo, requieren del análisis de riesgo de los comercios que deseen utilizarlos, con mucha razón para pequeños y medianos comercios.

Lo que caracteriza al *factoring* con notificación, es que el adherente se obliga para con el factor a notificar a los deudores de la existencia del contrato de *factoring*; y, en el *factoring* sin notificación, no se prevé notificación a los deudores; por tanto, deberán pagar al factorado adherente; más común en grandes empresas. Otras modalidades de *factoring*, a nuestro criterio, aplicable en comercios de variedad comercial, se enmarcan de acuerdo a la función de la cobertura frente a la insolvencia del deudor cedido: el *factoring* con regreso no depende de si se anticipa o no el importe de los créditos, solo se determina si el cliente habrá de soportar el impago, bien mediante la devolución de lo anticipado o a su vez mediante la falta de percepción del importe del crédito cedido a su vencimiento. En esta clase de *factoring*, la entidad no asume el riesgo de insolvencia de los deudores cedidos. En el *factoring* sin regreso, la entidad de *factoring* asume el riesgo de impago asociado a la insolvencia de los deudores cedidos, decisión de riesgo que no es absoluta, porque esta obligación se ciñe a un conjunto de análisis de los deudores

que son objeto de selección previa por parte de la entidad, (...). (Yzquierdo, 2014). Por tanto, se hace referencia al principio de globalidad, lo que significa que el cliente cede la totalidad de sus créditos comerciales; exigiéndole a la empresa de *factoring* estudiar a los deudores del cliente y el posible riesgo de insolvencia. La efectividad del *factoring* se analiza desde el contexto comercial; y, las circunstancias del negocio, ambiente o localidad. Vela (2009), señala que: “dependerá de qué es lo que se intenta alcanzar con el contrato de *factoring*, si se desea, por ejemplo, aumentar el volumen de ventas, liquidez financiera para el negocio, flexibilidad y variabilidad para el traslado de riesgos etc. (p. 25). En el contexto lojano, no se conoce de estudios sobre el uso del *factoring*; ni de modalidades de contratos de *factoring* o venta de cartera inscritos en el Registro Mercantil de la ciudad; al respecto, se indagó en la página web de la institución, opción: *Trámites frecuentes*, en ninguno caso hace referencia al contrato de venta de cartera. En un primer momento, estimamos se debe a que aún este contrato mercantil no se encontraba tipificado; sin embargo, se consultó en las oficinas de dicha institución; y, pese a la regulación del *factoring* en la nueva legislación, no existe ningún caso de *factoring* inscrito. Uno de los razonamientos de la autoridad del Registro Mercantil de Loja, es la falta de publicidad y capacitación por parte de los gremios del comercio; por ejemplo, de la Cámara de Comercio de Loja; así como, la falta de difusión de la normativa e instrumentos de comercio, de interés para el co-

¹ Factorado, conocido como cedente o cliente, es la persona natural o jurídica (por ejemplo: el comerciante), portadora de títulos de crédito que negocia y entrega esta cartera al adquirente y recibe fondos de su parte. En tanto que, el factor o adquirente, es la compañía de comercio legalmente constituida, que incluye en su objeto social la realización profesional y habitual de operaciones o *factoring*. Un elemento adicional e importante en esta operación de *factoring*, la constituyen los deudores del factorado, porque su condición económica determina el grado de riesgo que asume el adquirente; sin embargo, los deudores, jurídicamente, no son parte del contrato de *factoring* o venta de cartera.

mercio y sociedad local.

IV. Ventajas y desventajas del factoring

El contrato de *factoring* tiene amplia difusión en países industrializados como en los Estados Unidos de América, Japón y los países de Europa occidental; estos son algunos de los 63 Estados miembros del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que busca adoptar reglas uniformes que provean un marco jurídico que facilite el *factoring* internacional, manteniendo al mismo tiempo, un justo equilibrio de los intereses de las distintas partes comprendidas en operaciones de *factoring*. Ecuador, a diferencia de Brasil, Colombia y Bolivia, no es parte de la Convención UNIDROIT – *factoring*; sin embargo, se encuentra participando de los instrumentos del Derecho mercantil uniforme, como la Convención de Naciones Unidas para los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, adoptada en América Latina. Determinar las ventajas y desventajas del contrato venta de cartera, involucra definirlo desde dos ámbitos, ya que están presentes funciones tanto de índole económica como jurídica (Marre, 1995, p. 8).

Para González (2009), el *factoring* presenta ciertas desventajas, por ejemplo: es costoso cuando existen numerosas facturas por montos pequeños en su cuantía; es selectivo, pues la operación dependerá de la calidad de las facturas, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación; la factorización puede ser considerado como un signo de debilidad financiera y afectar los negocios futuros, ya que la empresa está usando como garantía un activo líquido.

En tanto que, Vela (2009), destaca algunas interesantes ventajas para el factorado o cliente

como por ejemplo, el aumento de volumen de ventas, debido a que la empresa cliente va a tener la facilidad de poder conceder créditos inmediatos en sus operaciones comerciales con mayor flexibilidad y en mayor magnitud, pues el encargado de hacer el cobro de las mismas, además de correr con el riesgo de dicho crédito, va a ser el factor; produciendo un efecto multiplicador en los ingresos, de acuerdo al margen de utilidad que logre. Por ello, se estima que el *factoring* no es beneficioso para aquellas empresas cuyo margen de utilidad no es lo suficientemente alto. Consideraciones importantes para un análisis investigativo posterior. Al mismo tiempo, las ventas también se van a ver beneficiadas debido a que el *factoring* es una excelente herramienta para mercadear productos y servicios aumentando los plazos de crédito a sus clientes. Otra ventaja es el aumento de liquidez, se la conoce también como “vender a crédito cobrando al contado”, se relaciona a la función de financiación, ya que supone el anticipo de dinero en efectivo que el factor puede realizar con cargo a los documentos pendientes del cobro y créditos que el cliente le ha cedido. Los comercios, a través de éste beneficio, pueden llevar a cabo sus operaciones habituales con mayor eficiencia, obteniendo capital de trabajo, realizar compras de oportunidad y reducir algunos costos, especialmente, por descuentos de proveedores por pronto pago. El traslado de costos significa mantener toda una estructura de otorgamientos de créditos y cobranzas como: pagos a personal, análisis de riesgo, entre otros, con lo cual, el comerciante deja de lado estas operaciones asignándolas a cargo de la entidad de *factoring*. A través de esta ventaja se visualiza la conversión de las ventas de crédito en ventas de contado, obteniendo el factorado o cliente un capital de trabajo sin endeudamiento alguno. En Perú, a diferencia de otras legislaciones, el *factoring* desempeña una sola función de gestión, conforme lo

determina el Art. 1 Res. S.B.S. No. 1021-98, por lo que necesariamente el contrato debe tener como característica esencial la transmisión de créditos hacia el factor. A nivel mundial, existen diversos intentos por establecer un contenido mínimo a este contrato, conforme lo determina la convención del contrato de UNIDROIT sobre el *factoring* internacional (1988); otra ventaja sustancial del *factoring*, es el traslado de riesgo derivados de la concesión de los créditos frente a posibles moras e incumplimientos por parte del deudor; así como también, problemas que pueden generarse en el proceso de cobranza; por ejemplo, la realización de una acción judicial. Esta es una ventaja que da seguridad al factorado o cliente frente a posibles incumplimientos de parte de los deudores. Otras ventajas a destacar son: la gestión, seguridad y financiamiento que ofrece el *factoring* a empresas y negocios que requieren mantener una línea de crédito permanente, sin afectar su liquidez. En la ciudad de Loja, el comercio está compuesto por pequeños y medianos negocios dedicados a la venta de productos de primera necesidad (bodegas, autoservicios o supermercados); también ferreterías, librerías, farmacias, almacenes de repuestos de vehículos, textiles (telas y sus derivados), joyerías, locales de electrodomésticos; ropa y calzado. Si bien, la norma no determina la clase de comercios que pueden emplear esta herramienta mercantil, se deduce que requerirá mantener un ingreso importante de ventas a crédito para justificar el uso del contrato de venta de cartera vencida (facturas y otros títulos de crédito por cobrar), esta realidad se convierte en una poderosa desventaja al momento de utilizar el *factoring*, aunque, por otra parte, ofrezca cierta seguridad jurídica, al encontrarse regulado en la legislación ecuatoriana.

V. Metodologías sobre uso del *factoring* en otras localidades.

La presente investigación sobre el contrato de *factoring* o venta de cartera, se desarrolló en el cantón Loja, ciudad de la serranía, ubicada al sur del Ecuador, con una población aproximada de 214.855 habitantes. La metodología utilizada fue la cuantitativa, ya que se aplicó una encuesta estructurada. La población, objeto de análisis, estuvo integrada por un conjunto de individuos con características susceptibles para el presente estudio, se trabajó con la base de datos de los socios inscritos en la Cámara de Comercio de Loja, en el período 2017-2018, y se obtuvo una muestra representativa a través de la fórmula estadística, cuyo nivel de confianza fue del 95% y un margen de error del 7%; por lo tanto, del total de afiliados a la Cámara de Comercio de Loja, 759 miembros, se obtuvo una muestra de 156 comerciantes; más un número adicional de 13 comerciantes que se agregó a la muestra total, producto de muestras aplicadas a comerciantes informales; es decir no afiliados a la Cámara de Comercio de Loja; de manera tal que se constituyó una muestra final de 169 comerciantes encuestados.

Para aplicar la encuesta se trabajó con un grupo de 60 encuestadores (alumnos universitarios de la titulación de Derecho de la Universidad Técnica Particular de Loja, que cursan la materia de Derecho Mercantil), previo a desarrollar la encuesta, se les capacitó sobre el presente tema de investigación. Para recabar la información de los comerciantes, se asignó a cada encuestador, de dos a tres encuestas; así como los datos de ubicación del negocio de los comerciantes a ser encuestados. El tiempo programado para aplicar las encuestas fue de una semana, y la ubicación de los comercios se centran en el casco de la urbe lojana. Para la tabulación de los datos de las en-

cuestas se utilizó una base de datos en Excel, lo que permitió ingresar la información e ir discriminando las respuestas. Luego, se realizó la interpretación de los resultados; el análisis permitió disgregar cada pregunta y relacionarla con los objetivos propuestos; para finalizar, se enuncian las conclusiones. Como se muestra en el desarrollo del documento, se consultó en fuentes doctrinarias y legales que permitieron complementar y contextualizar la figura jurídica del *factoring* (concepto, modalidades, ventajas y desventajas).

A continuación, se analizan las preguntas de la encuesta aplicadas a los comerciantes del cantón Loja:

Tabla No. 1.

Datos sobre la actividad del negocio (cantón Loja):

Actividad económica	f	%
Industria	3	2
Comercio	115	68
Servicios	51	30
Total	169	100

Fuente: Encuesta a comerciantes lojanos, 2019

De los comerciantes encuestados (169), tan solo 3, poseen un negocio enfocado al sector de la Industria. Este dato refleja la realidad de la ciudad de Loja, cuya actividad económica, en cuanto a la industria, es considerada aún embrionaria. Sin embargo, un referente de la industria lo constituye la empresa ILE C.A. (Industria Lojana de Especerías), activo en el cantón Loja desde 1972, su producción tiene la línea de especias, condimentos, hierbas aromáticas, salsas, pastas, esencias y otros ingredientes. ILE es considerada aún una de las pocas empresas representativas de la industria lojana, tanto por su contribución

en la generación de empleo como por la inversión y producción que genera a nivel local y nacional. En lo concerniente al sector Servicios, se observa que el 30% (51) negocios lojanos se dedican a ofrecer servicios de: radiodifusión, lavandería, hoteles y hosterías, tecnología e internet, mecánica y automotriz, alquiler de bienes muebles, salón de eventos y catering, educación y capacitación, comisionistas, agencia de viajes, audio y video, construcción e inmobiliarias, cerrajería, restaurante y gastronomía, telefonía, conferencias-capacitaciones, gasolineras, entretenimiento y ocio, entre otros; se los considera como pequeños y medianos negocios. Pero, la mayoría de comerciantes, 115 de los 169, se dedican al ámbito del comercio propiamente, revelando la posición de la actividad a la que se dedica el comerciante lojano.

Tabla No. 2.

Conoce ¿qué es el contrato de factoring o venta de cartera?

Respuesta	f	%
Sí	41	24
No	128	76
TOTAL	169	100

Fuente: Encuesta a comerciantes lojanos, 2019

Evidentemente, más del 70% de los comerciantes de nuestra localidad desconocen sobre el contrato de *factoring*, o venta de cartera; por tanto, menos aún lo han considerado una alternativa de financiamiento y liquidez para su negocio; ceder su cartera vencida (facturas por cobrar, cheques, letras de cambio, etc.) a una empresa de factoring nunca ha sido una opción. Pensamos que este desconocimiento, involuntario, les quita la posibilidad de obtener beneficios para su negocio. De los 169 comerciantes encuestados, única-

mente 41, indicaron que si conocen el factoring; y, de este grupo, tan sólo lo han utilizado alguna vez menos del 1%, es decir entre 2 y 3 comerciantes. Un hecho que llamó la atención durante la aplicación de la encuesta, es que, previo a aplicar la encuesta, se realizó por parte de los encuestadores una breve explicación sobre el factoring, o venta de cartera, sus modalidades, ventajas y desventajas, generando en los comerciantes consultas e interés por conocer más sobre esta herramienta de financiamiento mercantil.

Tabla No. 3.

Conoce ¿qué empresas ofrecen el servicio de factoring, en la ciudad de Loja?

Empresas	f	%
Bancos	20	12
Abogados	10	6
Otros (<i>Logros Factoring</i>)	9	5
Cooperativas	2	1
No conoce	128	76
Total	169	100

Fuente: Encuesta a comerciantes lojanos, 2019

La información obtenida de las encuestas refleja que el 76% de los comerciantes, no conocen qué empresas ofrecen el servicio de factoring en la ciudad de Loja, dato que confirma el resultado de la pregunta (P.2.) toda vez que desconocían de esta herramienta de financiamiento comercial. El 24% de los comerciantes que conocen sobre el factoring, señalaron que las empresas o personas que, a su criterio, ofrecen este servicio son: los bancos (12%); en efecto, ciertas instituciones financieras ofrecen el factoring como un servicio de financiamiento a través de un segmento comercial de la banca. El 6% de los comerciantes señalaron a los abogados como empresas que ofrecen servicios de factoring; seguramente se los asocia con estudios jurídicos, bufetes o firmas jurídicas; también señalan a los abogados en libre ejercicio; pero, en este último caso, esta actividad

no se considera factoring. El 5% de los comerciantes identificó a la empresa Logros factoring (como otros), empresa que cuenta con 8 sucursales a nivel nacional, una de las cuales se encuentran en la ciudad de Loja. Y, únicamente, el 1% de los comerciantes mencionó a las cooperativas de ahorro y crédito como empresas que ofrecen este servicio; hemos indagado en nuestra urbe sobre alguna cooperativa que ofrezca el servicio de factoring, sin obtener ningún resultado; lo que si ofrecen son servicios de crédito y financiamiento para comercio en general.

Tabla N° 4.

¿Con qué frecuencia usted utilizaría el factoring en su negocio?

Indicadores	F	%
Siempre	9	5
Con frecuencia	23	14
A veces	34	20
Rara vez	40	24
Nunca	63	37
TOTAL	169	100

Fuente: Encuesta a comerciantes lojanos, 2019

La suma de los primeros tres indicadores de la tabla N°4, corresponde al 39% de comerciantes lojanos que señalan que utilizarían el factoring en sus negocios; se observa un incremento del 14% de comerciantes que, pese a no conocer sobre el factoring – conforme resultado de la P.2. 24% - se decidirían por utilizarlo alguna vez; en tanto que, en la misma tabla, la suma de los dos últimos indicadores reúne un total de 61% de comerciantes, quienes consideran que no lo utilizarían. Ciertamente, la mayoría de comercios no lo utilizaría, las razones que a nuestro criterio se distinguen, por la experiencia percibida en la presente investigación, son: el desconocimiento e inseguridad de los comerciantes sobre normativa reciente

que regula contratos mercantiles nunca antes utilizados o conocidos por la mayoría de los comerciantes lojanos; también, la falta de socialización, publicidad y capacitación a los grupos y gremios que hacen del comercio lojano su profesión.

VI. Discusión

Si bien el *factoring* o venta de cartera es un contrato mercantil tipificado en la legislación ecuatoriana, no ha sido suficiente tipificarlo en la norma para favorecer el comercio del cantón Loja. La realidad que se evidencia al consultar a los comerciantes de la Cámara de Comercio de Loja sobre la función que cumple esta herramienta de inversión y liquidez en la actividad productiva de sus negocios, deja mucho para reflexionar. En principio no surte efecto alguno su regulación, ya que los comerciantes no conocen su función, beneficios o desventajas. Los resultados demuestran que nuestros comerciantes no saben qué es o cómo lo aplicarían en sus negocios. Por el contrario, se percibe cierto recelo, indiferencia y hasta desconfianza, sensación que es propio de aquello que se desconoce.

Además, el capital invertido en los comercios de la urbe lojana, dependiendo del giro del negocio, se considera pequeño y mediano. Es decir, los ingresos no son representativos para contratar un servicio de *factoring* o venta de cartera; no así para aquellas empresas del sector industrial que, en Loja, representa menos del 1%. El *factoring* se desarrolla como un servicio, dependiendo de la modalidad y la necesidad del cliente, se encarga de gestionar el cobro de la cartera vencida o que está por vencer, a cambio de un porcentaje por dicha gestión. De los resultados de la encuesta a los comerciantes lojanos se demuestra que: en la Tabla 2 más del 70% no conocen del contrato de *factoring* o venta de cartera, regulado en el Cód-

igo de Comercio; en la Tabla 3 solamente el 24% conocían de alguna entidad que ofrece el servicio de *factoring*; pero, menos del 1%, alguna vez lo ha utilizado para su comercio. Los porcentajes indicados demuestran que, al menos en nuestra ciudad, este contrato mercantil no cumple con la expectativa de que su regulación significaría una práctica segura y vinculación dinámica en el ámbito comercial lojano; además, se suma la escasa socialización y capacitación del gremio comercial en nuestra ciudad.

VII. Conclusiones

El contrato de *factoring* o venta de cartera representa un producto financiero moderno, equiparable a otras técnicas de comercio utilizadas en varios países de Latinoamérica.

El giro de los negocios en el cantón Loja es mayormente de tipo comercial (68%), seguido de servicios (30%); y, tan sólo un (2%) en el ámbito de la industria.

La percepción que la mayoría de los comerciantes lojanos (68%) tienen sobre el *factoring* es de desconocimiento; pese a su regulación en el Código de Comercio ecuatoriano el pasado 9 de mayo de 2019.

Tan sólo el 24% de los comerciantes encuestados identificaron alguna empresa o gremio que ofrece servicios de *factoring* en la urbe lojana.

De los comerciantes encuestados, únicamente el 39% lo utilizaría a futuro, con el fin de dar liquidez a su negocio; frente a un 61% que indica que no lo usaría, se considera que es, principalmente, porque los comercios lojanos son catalogados aún como pequeños y medianos, sin que, por el momento, amerite su uso.

Falta armonizar la teoría con la práctica, existe regulación suficiente para dar seguridad jurídica a los hechos mercantiles; sin embargo, no se ha cumplido con el cometido de la norma comercial que pretende impulsar su uso en el comercio de la urbe lojana.

Finalmente, no se conoce sobre análisis o resultados de alguna investigación que, sobre el presente estudio, se haya realizado en el Ecuador.

VIII. Bibliografía

- Arrubla, J. (2015). *Contratos Mercantiles. Contratos Atípicos*. México DF: Legis Editores.
- Berdugo J. y Builes S. (2013). *Derecho Mercantil*. Medellín: Universidad de Medellín.
- Broseta, M. y Martínez, F. (2010). *Manual del Derecho Mercantil II*. Madrid: Tecnos.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2017). *Informe de Posición Estratégica 170. Proyecto de Código de Comercio*. Recuperado de <https://bit.ly/3cFoCsB>
- Cevallos, V. (2017). *Manual de Derecho Mercantil*. Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.
- Código de Comercio. (2019). Ecuador. Registro Oficial Suplemento 497.
- Código Orgánico Monetario y Financiero. Libro. I. (2014). Ecuador. Registro Oficial Suplemento 332. Última modificación: marzo, 2019.
- Diez, M. (2001). *Manual práctico de comercio internacional*. Madrid: Deusto.
- Gelsomino, L. M., de Boer, R., Steeman, M., & Perego, A. (2019). An optimisation strategy for concurrent Supply Chain Finance schemes. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(2), 185–196. <https://doi.org/10.1016/j.pur-sup.2018.07.004>
- González, V. (2009). *Aspectos generales relacionados con el factoraje (factoring)*. Santa Fe: Argentina. El Cid Editor.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. INEC. Ecuador. Recuperado de <https://bit.ly/3cfZoAE>
- Karyani, T., Utami, H. N., Sadeli, A. H., Rasmikayati, E., Sulistyodewi, & Syamsiyah, N. (2016). *Mango agricultural supply chain: Actors, business process, and financing scheme*. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 14(11), 7751–7764.
- Mahmudah, S., Susilowati, E., & Yunanto. (2018). Factoring agreement model as an effort of protection for small business from customers' bankruptcy. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 175(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/175/1/012213>
- Marre, A. (1995). *El contrato de factoring*. Santiago de Chile. Editorial Jurídica de Chile.
- Muñoz, D. M. C., & Camargo, J. A. C. (2015). Factoring: Alternative financing as a support tool for road freight companies in Bogot. *Revista Finanzas y Política Económica*, 7(1), 27–53. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.2>
- Obiol, E. (2016). *Contratos Mercantiles*. Lima: Grijley.
- Peña, L. (2014). *De los contratos mercantiles nacionales e internacionales*. Bogotá: Stilo Impresores Ltda.
- Ramírez, C. (2019). *Curso de Legislación Mercantil*. Loja: Ediloja.
- Rincón, E. (2016). *Lecciones de factoring*. Bogotá: Legis.
- Sedliaciková, M., Volcko, I., & Jelacic, D. (2014). Factoring and Forfeiting in Slovakia and Possibilities of its Application in Wood-Working Industry. *Drvna Industrija*, 65(1), 51–57. <https://doi.org/10.5552/drind.2014.1304>
- Siti Malikhatun Badriyah, S. H., Hum, M., Siti Mahmudah, S. H., & Susilowati, D. I. (2017). Factoring as a financing alternative of business development for small and medium enterprises. In-

ternational *Journal of Mechanical Engineering and Technology*, 8(11), 918–931.

Soufani, K. (2001). The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 8(1), 37–46. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006811>

Stroeva, O., Sukhorukova, N., Tsvyrko, A., & Ivashchenko, T. (2015). Development of factoring market in Russia. *European Research Studies Journal*, 18(3), 51–62.

Vela, E. (2009). *El factoring*. Madrid: El Cid Editor.

Yzquierdo, M. (2014). *Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias*. Madrid: Editorial Aranzadi.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. En Wikipedia. (s/f). Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Instituto_Internacional_para_la_Unificaci%C3%B3n_del_Derecho_Privado

Resolución S.B.S.Nº 1021-98EI. Superintendente de Banca y Seguros. Recuperado de https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/1199/v1.0/Adjuntos/1021-1998.r.pdf