



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Derecho

**El factoring como alternativa al crédito bancario: diseño
de la propuesta de aplicación de factoring para la empresa
Vazcredit S.A.**

Autor:

Francisco Malo Valdivieso

Director:

Dr. Eduardo Esteban Palacios Sacoto

Cuenca – Ecuador

2025

DEDICATORIA

A mi familia, por su incondicional apoyo en cada etapa de este camino. Gracias por su comprensión, paciencia y por impulsarme siempre a seguir adelante

A mis amigos y compañeros de carrera, con quienes he compartido años de esfuerzo, estudio y crecimiento personal. Gracias por el apoyo, discusiones jurídicas y trabajos en equipo. Su presencia fue clave para superar los desafíos presentados a lo largo de la carrera. Me llevo esta etapa no solo aprendizajes, sino valiosas amistades que espero conservar en el tiempo.

Francisco.

AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo con gratitud a todos mis docentes a lo largo de la carrera universitaria. Cada uno de Ustedes han dejado una huella en mi vida personal y académica, trasmitiéndome conocimientos, valores y principios con una visión crítica del mundo jurídico.

Gracias por su paciencia, compromiso y dedicación constante durante todo este periodo.

Francisco.

RESUMEN

En la actualidad, el crecimiento constante de diversos sectores económicos ha impulsado a las empresas a buscar nuevas formas de financiamiento que les permitan mantener su estabilidad y competitividad en el mercado. En este contexto, el presente estudio analiza el contrato de factoring como un mecanismo financiero alternativo que ofrece la posibilidad de obtener liquidez inmediata mediante la cesión de cuentas por cobrar. El propósito principal es examinar la figura jurídica del factoring dentro del marco legal ecuatoriano, considerando su relación directa con la disponibilidad de capital y la eficiencia operativa de las empresas. Indagaciones previas han demostrado que este instrumento ha tenido una evolución significativa en otros países, fortaleciendo la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas con acceso limitado al crédito bancario tradicional. Para el desarrollo de este trabajo se aplicó una metodología cualitativa, basada en el análisis doctrinario y normativo, tanto nacional como comparado. Los resultados evidencian que el ordenamiento jurídico ecuatoriano permite la aplicación del factoring con cierto grado de flexibilidad; sin embargo, persisten vacíos normativos que limitan su eficacia práctica. En conclusión, el factoring requiere mayor difusión, capacitación y respaldo legal para consolidarse como una herramienta de financiamiento empresarial en el contexto ecuatoriano.

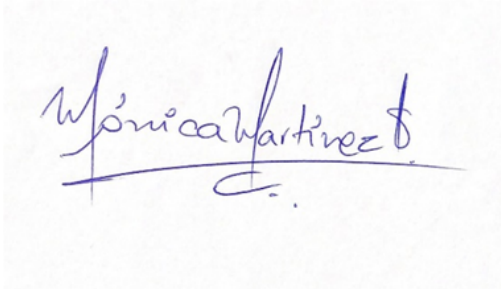
Palabras clave: Contrato de factoring, crédito bancario, empresas, financiamiento, liquidez.

ABSTRACT

Currently, the steady growth of various economic sectors has prompted companies to seek new forms of financing that allow them to maintain their stability and competitiveness in the market. In this context, this study analyzes factoring contracts as an alternative financial mechanism that offers the possibility of obtaining immediate liquidity through the assignment of accounts receivable. The main purpose is to examine the legal concept of factoring within the Ecuadorian legal framework, considering its direct relationship with the availability of capital and the operational efficiency of companies. Previous research has shown that this instrument has undergone significant evolution in other countries, strengthening the financial management of small and medium-sized companies with limited access to traditional bank credit. A qualitative methodology was applied to this study, based on doctrinal and regulatory analysis, both national and comparative. The results show that the Ecuadorian legal system allows for the application of factoring with a certain degree of flexibility; however, regulatory gaps persist that limit its practical effectiveness. In conclusion, factoring requires greater dissemination, training, and legal support to consolidate itself as a business financing tool in the Ecuadorian context.

Keywords: Factoring contracts, bank credit, companies, financing, liquidity.

Approved by

A handwritten signature in blue ink that reads "Mónica Martínez Sojos" with a horizontal line underneath.

Lcda. Mónica Martínez Sojos, PhD (C)
Cod. 29598

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	i
Agradecimientos	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Índice de Contenido	v
Índice de Tablas	vi
Índice de Figuras	vii
Introducción	1
1. Introducción al contrato de Factoring	3
1.1. Definición y Naturaleza Jurídica del Contrato de Factoring.....	3
1.2. Elementos y Sujetos Intervinientes.....	7
1.3. Tipologías de Factoring	12
1.4. Principios Generales Aplicables	13
2. Análisis Jurídico y Económico del Contrato de Factoring como Mecanismo de Financiación y Mejora de la Liquidez Empresarial	15
2.1. Importancia del Factoring en el Contexto Económico Ecuatoriano	15
2.2. Efectos del Factoring en la Liquidez Empresarial	17
2.3. Ventajas y Desventajas del Contrato de Factoring para las Empresas.....	19
2.4. Diferencias entre el Factoring y el Crédito Bancario.....	20
2.5. Asimetrías Contractuales en las Relaciones Comerciales: el Retraso en los Pagos como Práctica Abusiva de Grandes Empresas	22
2.6. Riesgos Asociados a la Cobranza del Crédito Cedido en el Contrato de Factoring ..	28
3. Propuesta de Manual para la Implementación de Factoring en la Empresa VAZCREDIT S.A.	32
3.1. Diagnóstico Actual de la Empresa.....	33
3.2. Requisitos Legales y Contractuales para Implementar Factoring.....	34
3.3. Procedimiento Interno para la Cesión de Créditos	49
3.4. Posibles Riesgos de la implementación del Factoring	56
Conclusiones	58
Referencias	61
Anexos	66
Anexo 1: Formato entrevista Identificación de alternativas para Factoring.....	66
Anexo 2: Consentimiento informado: Gerente General de MASOLUC S.A.....	68
Anexo 3: Transcripción entrevista Gerente General MASOLUC S.A.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de factoring	12
Tabla 2 Principios del factoring.....	13
Tabla 3 Ventajas y Desventajas del factoring	19
Tabla 4 Sanciones Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado	27
Tabla 5 Requerimientos jurídicos	39
Tabla 6 Requerimientos de cumplimiento UAFE-DG-2023-0688.....	40
Tabla 7 Normativa de Prevención	43
Tabla 8 Código de Registro	45
Tabla 9 Obligaciones de Reporte.....	45
Tabla 10 Gestión Interna.....	45
Tabla 11 Gestión interna con relación al factoring.....	46
Tabla 12 Facturas Comerciales.....	47
Tabla 13 Requerimientos formulario de solicitud	49
Tabla 14 Conozca a su cliente	50
Tabla 15 Revisión de factura comercial	50
Tabla 16 Calificación del deudor.....	51
Tabla 17 Expediente Preliminar	51
Tabla 18 Revisión legal	51
Tabla 19 Revisión financiera	52
Tabla 20 Informe de Riesgos	52
Tabla 21 Aprobación interna.....	52
Tabla 22 Formalización de la cesión	52
Tabla 23 Registro interno	53
Tabla 24 Cobranza del crédito	53
Tabla 25 Liquidación y cierre.....	54
Tabla 26 Presentación de liquidación	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Porcentaje de quejas en financiamiento de PYMES.....	17
Figura 2	Riesgos del factoring.....	31
Figura 3	Matriz de Riesgos.....	46
Figura 4	Comprobación de facturas comercial negociable	49
Figura 5	Registro contable.....	53
Figura 6	Factor de rentabilidad Hipotético.....	54
Figura 7	Balance General	55
Figura8	Simulador de factoring.....	55

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la falta de liquidez y las limitaciones al acceso de financiamiento constituyen un problema para muchas empresas ecuatorianas que no disponen de recursos suficientes, afectando así directamente al desarrollo de sus actividades comerciales cotidianas (Padrón & Méndez, 2024). Ante esta situación, resulta fundamental analizar la figura contractual del factoring, entendiendo a éste como un mecanismo mediante el cual se anticipa el pago de facturas para obtener liquidez inmediata, lo que lo convierte en una alternativa directa y eficaz frente al tradicional crédito bancario (Alonso et al., 2014).

En Ecuador el contrato de factoring ha alcanzado relevancia como un mecanismo moderno de financiamiento. Sin embargo, su aplicación sigue siendo limitada en comparación con otras herramientas tradicionales como los créditos bancarios. Muchas empresas especialmente las pequeñas y medianas (Pymes) aún dependen en gran medida del financiamiento bancario debido a la falta de conocimiento sobre otras alternativas (Alvear, 2006).

Esta herramienta representa una alternativa viable de financiamiento para empresas que buscan reducir su dependencia de los créditos bancarios. Actualmente según Toledo Ramírez & Mosquera Soriano (2023) el mercado ecuatoriano ha mostrado interés en adoptar este mecanismo de manera integral, a pesar de la falta de regulación e incertidumbre jurídica que rodea su aplicación. La preferencia por créditos bancarios como una estrategia para obtener liquidez a mediano, corto y largo plazo ha sido uno de los factores que han limitado de cierta manera su crecimiento (Casasola, 2017).

Con estos preceptos, se profundizará en el análisis de la figura contractual del factoring con el fin de proporcionar información a las empresas que desconocen este mecanismo ya que enfrentan limitaciones derivadas de su escasa liquidez. Con el fin de fomentar su aplicación en el sistema empresarial ecuatoriano permitiendo a las compañías cubrir oportunamente sus obligaciones sin comprometer sus activos estratégicos.

El presente documento está estructurando de la siguiente manera: Capítulo 1 se desarrollará la introducción al contrato de factoring, entre estas, su definición, naturaleza jurídica, sujetos que intervienen, principios generales y tipologías de factoring; Capítulo 2, se desarrollará un análisis tanto jurídico como económico del contrato de factoring basado en un mecanismo para mejorar la liquidez, entre estos la importancia de este mecanismo en el contexto ecuatoriano, ventajas y desventajas de este instrumento

financiero, efectos de factoring en la liquidez empresarial, diferencias con el crédito bancario, asimetrías contractuales entre empresas con poder de mercado y riesgos asociados a la cobranza de factoring. Finalmente, Capítulo 3 buscará realizar un manual de uso para la implementación de factoring en la empresa VAZCREDIT S.A., considerando su contexto actual, giro de negocio, normativa exigida y procesos internos para la implementación.

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCIÓN AL CONTRATO DE FACTORING

1.1. Definición y Naturaleza Jurídica del Contrato de Factoring

La denominada falta de liquidez está entendida como un concepto básico en el ámbito financiero, lo que hace referencia a la capacidad que posee una compañía o empresa para poder cumplir con sus respectivas obligaciones de carácter cuantificable a corto plazo BBVA, (2025b).

La liquidez implica la posibilidad de convertir sus activos en dinero en efectivo en un determinado tiempo sin pérdidas significativas al momento de cobrar sus cuentas. En líneas generales, la liquidez se refiere a la rapidez con la que se pueden convertir los activos en efectivo. Dentro de la clasificación el efectivo se considera el activo más líquido, seguido por cuentas por cobrar, inventarios y otros activos circulantes. Un manejo eficaz de la liquidez es crucial para el correcto funcionamiento de la empresa (Carballo, 2021).

Según Aguilar (2024) la falta de liquidez puede comprometer no solo la operatividad de una compañía, sino también otras ramas conexas tales como su crecimiento, inversiones a futuro, expansión, cumplimiento de obligaciones, etc. Varias empresas han interrumpido sus operaciones debido a esta circunstancia. Como respuesta muchas de ellas recurren a bancos en busca de financiamiento, solicitando créditos que con frecuencia se otorgan bajo tasas de interés elevadas y condiciones rigurosas, que a menudo incluyen la necesidad de ofrecer garantías reales como hipotecas comprometiendo bienes importantes de la empresa.

Frente a esta situación con el transcurso del tiempo han surgido diversos mecanismos financieros que buscan dar una solución, transformando activos poco líquidos como las cuentas por cobrar en recursos disponibles “a la vista” teniendo disponibilidad inmediata. Como consecuencia surge el contrato de factoring, el mismo que se ha consolidado como un método eficaz y confiable para mejorar la posición financiera dentro de las compañías, obteniendo liquidez al momento y dinamizando el flujo de caja.

El término factor proviene de Latín “facere” que significa hacer o realizar (Diccionario Etimológico Castellano, 2025). En la antigüedad el factoring se utilizó para

describir a los agentes que actuaban en nombre de algunos comerciantes para que gestionen tanto sus ventas como el cobro de estas (Chakraborty & Sonmale, 2017) este legado se mantiene hasta su evolución concreta en la Europa medieval, donde los denominados “factores” actuaban como intermediarios que tienen una especialidad en concreto en el ámbito de las ventas y financiamiento de mercancías dirigidas especialmente a la industria textil y agrícola los denominados factores no solo se encargaban de las ventas, sino que también asumían el riesgo de incobrabilidad a cambio de una comisión, anticipando lo que hoy se conoce como factoring con recurso y sin recurso.

En los siglos XVIII y XIX, el factoring se consolidó como una práctica esencial en el comercio de textiles en Gran Bretaña y Estados Unidos. Las empresas factores brindaban financiamiento a los fabricantes al adquirir sus cuentas por cobrar, lo que garantizaba acceso inmediato a liquidez y la posibilidad de delegar la administración del crédito. Con el paso del tiempo, este sistema se formalizó progresivamente y se expandió a distintas ramas de la industria, consolidándose como un mecanismo de financiamiento clave en el ámbito mercantil internacional (Hill, 2025).

Posteriormente en el siglo XX, después de la Segunda Guerra Mundial, el factoring tomó más fuerza hacia una dimensión institucional y comenzó su respectiva regulación en algunos países a través de normativas específicas dando paso así a la creación de las primeras empresas dedicadas a ofrecer únicamente este servicio financiero. Durante las décadas de 1970 y 1980 el factoring comenzó a formalizarse como una actividad financiera regulada, lo que llevó a que muchos bancos implementaran servicios este tipo de mecanismo para atraer potenciales clientes a sus instituciones financieras.

De igual manera, con el aumento del comercio exterior y la globalización, esta figura toma más fuerza, ya que empresas internacionales con capacidad adquisitiva adquirían facturas, cheques, letras de cambio, etc. En 1998 se da un paso significativo para el factoring puesto que la (UNIDROIT, 1988) (International Institute for the Unification of Private Law), en español Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado público, establece los principios de factoring internacional.

En países latinoamericanos si bien su expansión y regulación ha sido menor ha tenido influencia dentro de las operaciones entre comerciantes, especialmente se enfocaron en sectores exportadores que requerían liquidez inmediata frente a

transacciones a plazo. Por ejemplo, analizando el caso colombiano es interesante ya que fue regulado por una ley, que dotaba a una factura como un título valor que podía a su vez ser transferido y comercializado expandiendo así importancia en el sistema local.

Análogamente legislaciones como la brasileña fueron más allá de solo consolidar un sistema para el factoring sino que también a través de la ley 9.430 /96 hizo una distinción muy importante entre el factoring convencional, entendido al mismo como el hecho de ceder cuenta por cobrar de una manera total hacia otra empresa a cambio de obtener liquidez y el factoring de servicios que se regulaba o entendía como la asesoría en un proceso de cobranza (Bueno, 2020).

En conclusión, este mecanismo a pesar de su complicada expansión y la falta de una normativa uniforme en numerosos sistemas legales, ha ganado un notable impulso tanto en el ámbito comercial como en el financiero, estableciéndose como un recurso clave para la administración de la liquidez empresarial.

Su flexibilidad para ajustarse a diferentes realidades económicas, su relevancia para las pequeñas y medianas empresas, así como el respaldo recibido por instituciones internacionales como UNIDROIT, han contribuido a que el factoring deje de ser considerado marginal y se transforme en una herramienta estratégica en el comercio contemporáneo, además de ser reconocido como una figura legal con proyección a nivel global.

En términos generales, el factoring se entiende como un contrato mediante el cual una empresa, denominada cedente o cliente, transfiere a una entidad especializada llamada *factor* sus cuentas por cobrar futuras o los créditos generados frente a terceros en el desarrollo de sus actividades comerciales. A cambio, el cedente recibe una contraprestación económica equivalente al valor de los créditos menos un porcentaje de descuento, obteniendo así liquidez inmediata sin necesidad de esperar el vencimiento de las obligaciones.

Esta relación genera una vinculación contractual compleja, de la cual se derivan tanto derechos como obligaciones para las partes, si bien en muchos ordenamientos jurídicos el factoring no cuenta con una normativa específica, su reconocimiento se consolida y sustenta en principios generales propios de derecho contractual y en las prácticas diarias que suceden entre comerciantes, consolidándose como una estructura moderna, eficaz y dinámica (Cifredo, 2021).

En cuanto a la naturaleza jurídica, Según Marre (1995) en su libro titulado como en el “contrato de factoring” define al mismo como un contrato de carácter particular ya que no encuadra de manera directa en ninguna categoría convencional de derecho civil o mercantil. Sin embargo, considera que su naturaleza jurídica debe ser analizada desde una perspectiva análoga de distintos contratos como son los de cesión de créditos, préstamos, servicios, etc. El autor considera que pese a su estructura compleja y especial el mismo debe ser visto como una figura autónoma, esto significa que, a pesar de que utiliza una variedad de elementos legales, sus servicios están interconectados y no se pueden separar sin modificar la naturaleza del acuerdo.

Al analizar lo referido en el (Código de Comercio, 2019) precisamente en su Art. 667 podemos evidenciar que la propia ley se ha encargado de definir al contrato de factoring. Sin embargo, su regulación no ha sido enfatizada ni desarrollada a profundidad pese a su impacto y crecimiento dentro de las relaciones comerciales. Es así que el propio código regula el mismo solo en seis artículos por lo que al referirnos a su naturaleza jurídica la doctrina se ha encargado de analizarlo con más detenimiento.

Como primer aspecto se tiene que considerar que el mismo es un contrato de carácter bilateral ya que los intervinientes son dos sujetos los que suscribirán el contrato, a su vez es oneroso ya que la empresa al ceder sus cuentas por cobrar a otra empresa genera un pago inmediato por parte de la empresa “factor”, por lo tanto, en esta operación comercial siempre va a existir un valor monetario de por medio.

De igual manera es consensual, sin embargo, se debe tener en cuenta que al ser considerado un contrato el mismo debe cumplir con requisitos y principios básicos como son la causa y objeto lícitos, caso contrario el mismo no podría ser considerado como válido, ya que, atentaría tanto contra principios básicos como contractuales del derecho.

También es considerado como un contrato de tracto sucesivo, puesto que el mismo puede ejecutarse dentro de varias etapas. Por ejemplo, primero se da una cesión de las cuentas por cobrar mediante la transferencia de los títulos valores, después un anticipo del valor generado, y finalmente la cobranza por lo que su ejecución de principio a fin conlleva una serie de pasos que se han ido estableciendo con el pasar del tiempo para llegar a su fin y objetivo planteado.

Y por último debe ser analizado desde una perspectiva *SUI GENERIS*, es decir muy especial debido a que el mismo si bien toma características de otros contratos, debe ser tomado como independiente, ya que, el mismo posee sus propias cualidades dentro del aspecto financiero como legal.

1.2. Elementos y Sujetos Intervinientes

Según Márquez & Martínez (2021) al referirse a los elementos esenciales que debe contar el contrato de factoring destacan algunos, entre ellos y en primer lugar, el consentimiento, como la manifestación inequívoca de la voluntad libre, consciente y recíproca de las partes intervinientes, este resulta crucial debido que integra de un elemento fundamental en todo contrato.

Considerando que el factoring es un contrato bilateral, en el que intervienen dos partes que por su naturaleza conllevan derechos y obligaciones que deben cumplirse. Las partes deben coincidir en su voluntad expresa de celebrar el contrato, aceptar sus términos, obligaciones que nacen del mismo y prestaciones de servicios.

Es preciso analizar lo que expresa el autor Leguízamo (2010 C.E.) en dónde hace referencia a que el factoring requiere la existencia de un acuerdo de voluntades claro y preciso entre el factor y el cedente. Este consentimiento debe abarcar tanto la cesión de los créditos como las condiciones particulares de gestión, financiación o asunción del riesgo.

Como segundo elemento del factoring está el objeto el cual desempeña un papel fundamental. En términos generales, el objeto de este contrato lo constituyen los créditos de naturaleza comercial que el cedente, usualmente una persona jurídica dedicada a actividades empresariales, transfiere a la empresa de factoring o factor, a cambio de ciertas contraprestaciones como el adelanto parcial de los valores correspondientes, la asunción del riesgo crediticio o la prestación de servicios administrativos asociados a la gestión de cobro (Rodríguez, 2023).

Para que dichos créditos puedan ser válidos del contrato, deben cumplir con ciertas características jurídicas y condiciones sustanciales que garanticen su viabilidad, como lo son la validez, la exigibilidad y el hecho de que los mismos no sean de carácter litigioso.

Así mismo, es indispensable, que el crédito éste documentado en un título que respalde su existencia y exigibilidad. Este respaldo documental cumple una doble función. Por un lado, sirve como prueba del derecho de crédito en caso de un eventual proceso judicial o arbitral de cobranza; por otro, permite al factor verificar la legitimidad del crédito, su origen, monto, condiciones de pago y estado actual.

Una vez cumplidos todos los requisitos legales, formales, cumplimientos tributarios y la aceptación por parte del receptor, las facturas adquieren plena eficacia como instrumentos de crédito transferibles idóneos para ser cedidos a un factor, que podrá ejercer todos los derechos inherentes al crédito cedido, incluyendo su cobro judicial o extrajudicial, la incorporación a procesos de titulización o su utilización como respaldo en operaciones de financiamiento. En suma, el objeto del contrato de factoring, constituido por créditos comerciales válidos, exigibles, no litigiosos y debidamente respaldados, representa el núcleo operativo de esta figura jurídica.

Por último, un elemento indispensable en el contrato de factoring es la causa, dentro de este contexto se entiende como la finalidad práctica y económica que los contratantes en este caso las partes persiguen con la celebración de contrato que da origen o nacimiento a la herramienta de factoring. Visto desde otra manera en el caso del cedente la causa del contrato radica principalmente en su necesidad de obtener liquidez inmediata para poder tener una continuidad operativa en su giro de negocio, mediante la monetización anticipada de sus cuentas por cobrar.

En el caso del factor, su participación dentro del contrato de factoring se justifica por la legítima expectativa de obtener una rentabilidad económica proporcional al servicio prestado y al riesgo asumido. Esta rentabilidad puede originarse, principalmente, a través del cobro de comisiones asociadas a la gestión operativa de los créditos adquiridos, tales como la administración de cartera, monitoreo de pagos o gestión de cobranzas, y del interés aplicado sobre el monto anticipado al cedente.

Ahora bien, el nivel de riesgo al que se expone el factor varía según el tipo de contrato celebrado. En los esquemas sin recurso, el factor asume el riesgo de incumplimiento por parte del deudor cedido, lo que implica que, en caso de impago, no podrá repetir contra el cedente; esta situación conlleva una mayor exposición financiera y exige un análisis riguroso de los créditos antes de su adquisición, así como la aplicación de tasas más elevadas para compensar el riesgo asumido. Por el contrario, en los contratos

con recurso, el factor se reserva el derecho de reclamar al cedente la devolución del valor anticipado si el deudor no cumple con el pago, lo que reduce significativamente su riesgo y le permite ofrecer condiciones más favorables.

En suma, la causa que impulsa al factor a participar en este contrato no es otra que la búsqueda de un rendimiento económico alineado con el alcance de su intervención. Este beneficio no es casual ni accesorio, sino parte esencial del equilibrio contractual, ya que sin un incentivo financiero proporcional al compromiso asumido, la operación no resultaría viable ni sostenible (Dymrauf, 2010).

Con respecto a los sujetos que intervienen en esta relación se debe prestar una especial atención, al ser esta una herramienta compleja implica la participación de varios sujetos cuyas relaciones recíprocas determinan la eficacia, y el cumplimiento de una obligación pactada. En términos generales el factoring se compone de tres sujetos principales, siendo estos el cedente, el deudor y la empresa factor. Sin embargo, a esta situación se pueden sumar más intervinientes como garantes, aseguradoras, consultoras, etc. Que, si bien no actúan de manera principal en el contrato desempeñan una función accesoria o secundaria.

Como primer sujeto interviniente tenemos al cedente, comúnmente conocido en la práctica contractual como cliente, proveedor o entidad creadora del crédito, representa un componente esencial en el contrato de factoring. Este individuo inicia la relación legal al decidir transferir, bajo un acuerdo oneroso, los derechos de crédito que posee frente a sus propios clientes o compradores (Uribe, 2015).

En la mayoría de los casos, el cedente es una entidad legal que opera en el ámbito productivo o comercial, ya sea en los sectores industrial, comercial o de servicios. Sin embargo, también pueden participar como cedentes personas físicas que llevan a cabo actividades empresariales de forma habitual, generando derechos de crédito que pueden ser cedidos. Funcionalmente, el cedente suele ser una micro, pequeña o mediana empresa que enfrenta limitaciones estructurales para acceder a crédito convencional y considera que el factoring es una alternativa viable y flexible para financiar sus operaciones

El contrato impone al cedente diversas obligaciones específicas que trascienden la simple cesión del crédito. La obligación más fundamental es transferir al factor derechos que sean legítimos y válidamente constituidos. Esta garantía se conoce en la doctrina

como garantía de legitimidad y forma parte de los compromisos esenciales del cedente en el marco del contrato.

Además, el cedente debe proporcionar al factor toda la documentación que certifique el crédito cedido, lo cual incluye contratos comerciales, órdenes de compra, guías de remisión, actas de entrega, facturas autorizadas por la administración tributaria, correos electrónicos y cualquier otro medio que valide la existencia, fecha de vencimiento y monto del crédito. Esta documentación no solo permite al factor evaluar el riesgo y tomar decisiones fundamentadas sobre la aceptación del crédito, sino que también le proporciona la base legal necesaria para realizar la cobranza.

En cuanto a la comunicación y deber de informar, el cedente tiene la responsabilidad de notificar sobre cualquier situación relevante que pueda afectar el cobro de los créditos, tales como disputas contractuales, cambios en la solvencia del deudor, devoluciones de productos, notas de crédito, reestructuraciones o cualquier modificación significativa en la relación que sustenta el crédito.

Negri (2010) explica que, salvo estipulación expresamente pactada, el cedente no responde por la solvencia del deudor, ya que ese riesgo es asumido por el factor. No obstante, el cedente debe asegurar la existencia del crédito cedido y proporcionar toda la documentación necesaria para que el factor pueda efectuar una evaluación adecuada y ejercer la cobranza con seguridad jurídica.

Cabe destacar que, aunque el cedente realice la transferencia del crédito, esto no elimina su participación posterior en el contrato. En muchos sistemas legales, su intervención es necesaria para llevar a cabo la notificación al deudor, gestionar documentación adicional o resolver controversias derivadas de la operación comercial que originó el crédito.

Desde un punto de vista económico, el cedente se convierte en el principal beneficiario del factoring, ya que obtiene liquidez de manera inmediata sin necesidad de recurrir a métodos de financiamiento convencionales como líneas de crédito, sobregiros o préstamos bancarios. Por otro lado, se encuentra la empresa denominada factor, en este contexto, se define como la entidad que actúa como cesionario en el marco de una relación contractual, adquiriendo los derechos de crédito que previamente pertenecían al cedente. Este actor puede estructurarse como una institución financiera o una empresa comercial especializada. Sin embargo, se debe tener en cuenta lo expresa el propio Código de

Comercio ya que en su capítulo sobre factoring establece que si una empresa tiene como actividad realizar operaciones de factoring, su objeto social debe ser dirigido a esta actividad es decir objeto social específico.

Las funciones que desempeña la empresa de factoring son diversas y varían según el tipo de contrato, el nivel de riesgo asumido, el perfil del cedente y la calidad de los créditos. Entre las más comunes se encuentran la gestión y monitoreo de la cartera adquirida y la cobranza de esta. Antes de cada operación, la empresa debe realizar una evaluación exhaustiva de los créditos, lo que implica verificar su existencia y exigibilidad, analizar el comportamiento de pago de los deudores, la relación comercial con el cedente y la documentación de respaldo.

En términos económicos, el factor se posiciona como un intermediario financiero no tradicional, que cumple un rol complementario al del sistema bancario, al ofrecer financiamiento basado en activos en este caso, los créditos comerciales documentados y no en garantías personales o reales. Su intervención permite canalizar recursos hacia empresas que podrían estar excluidas del crédito bancario clásico, y al mismo tiempo, profesionaliza la gestión de cuentas por cobrar, reduce el nivel de morosidad y facilita la planificación financiera del cedente. En definitiva, el factor cumple una función estratégica dentro del contrato de factoring, no solo por su rol como adquirente de créditos, sino por su capacidad de transformar una simple operación de cesión en un mecanismo integral de financiamiento, administración y control del riesgo comercial.

El tercer sujeto principal en el contrato de factoring es el deudor, entendido como la persona natural o jurídica que, antes de la cesión, se encontraba obligada contractualmente a efectuar el pago al cedente por una operación comercial realizada. Con la cesión de créditos y una vez cumplido el requisito de la notificación, el deudor pasa a tener como nuevo acreedor a la empresa de factoring, lo que implica una transferencia de la obligación sin necesidad de figuras adicionales como el “garante”. Aunque el deudor no participa directamente en la negociación del contrato entre cedente y factor, su situación y solvencia constituyen elementos centrales para dicha negociación, ya que el cumplimiento de su obligación garantiza la consecución del objetivo financiero de la operación.

1.3. Tipologías de Factoring

El factoring, ha dado lugar a diversas modalidades, si bien en el Código de Comercio no se identifica los tipos de factoring existentes, ha sido la doctrina y la práctica comercial la que se ha encargado de su desarrollo de manera general, cada una de las cuales corresponde a una necesidad y modalidad específica para cada caso en concreto (Conducetempresa, 2024).

Autores reconocidos como (Arteaga, 2018; Ortega & Pastro, 2023;) mencionan diferentes tipos de factoring que se detallan a continuación:

Tabla 1
Tipos de factoring

Clasificación	Modalidad	Características
Según su recurso	Factoring con recurso	El factor puede exigir al cedente el reembolso si el deudor no paga. Menor costo financiero, riesgo recae en el cedente.
Según su recurso	Factoring sin recurso	El factor asume totalmente el riesgo de impago. El cedente queda liberado de responsabilidad. Costos financieros más altos.
Según su localización	Factoring nacional	Cedente, deudor y factor están en el mismo país. Simplifica trámites legales y tributarios. Limitado por montos elevados.
Según su localización	Factoring internacional	Utilizado en exportaciones e importaciones. Puede incluir doble factor. Costos más elevados y complejidad normativa.
Según su participación	Factoring compartido	Dos o más factores participan en la operación. Se distribuye el riesgo. Mayor capacidad financiera, pero contratos más complejos.
Según su participación	Factoring no compartido	Una sola empresa factor asume la operación. Es la modalidad más común, sobre todo en PYMES. Mayor utilidad para el factor.

Fuente: Basado en Arteaga, (2018); Ortega & Pastro (2023)

1.4. Principios Generales Aplicables

Los principios generales aplicables al contrato de factoring actúan como directrices de carácter general para los intervinientes al momento de contratar, los cuales serán bases en todo momento de la relación contractual, permitiendo tener una conformidad clara y objetiva entre lo que buscan las partes que intervienen en la transacción.

Existen varios principios reguladores entre ellos los que mencionan los autores (Ossorio, 2021) & De los Ríos (2023):

Tabla 2
Principios del factoring

Principio	Contenido	Aplicación práctica en el factoring
Autonomía de la voluntad	Reconocido como pilar del derecho mercantil. Permite a las partes configurar libremente el contrato según sus necesidades económicas.	Cedente y factor pueden pactar la forma de cesión de créditos, porcentaje de financiamiento, tasa de descuento, plazos, comisiones y mecanismos de cobertura de riesgos.
Buena fe contractual	Principio rector del derecho privado, exige confianza y lealtad entre las partes.	El cedente debe revelar de manera veraz la legitimidad de los créditos y riesgos asociados; el factor debe actuar con profesionalismo en la gestión y cobranza.
Circulación de créditos	El factoring se inserta en la lógica de la circulación de créditos como instrumento esencial del tráfico mercantil.	Transforma cuentas por cobrar futuras en liquidez inmediata, dinamizando la economía y evitando el estancamiento del capital.

Asesoría funcional	El factoring incluye servicios adicionales que lo diferencian de una simple cesión de créditos.	El factor gestiona cobranzas, controla riesgos, verifica solvencias y ofrece coberturas, actuando como un servicio integral financiero y administrativo.
--------------------	---	--

Fuente: Basado en *De los Ríos (2023) & (Ossorio, 2021)*

En conclusión, los principios generales del factoring son conductas fundamentales a que el contrato surja a la vida jurídica libre de vicios de cualquier índole, estos refuerzan la seguridad jurídica de las partes que intervienen mejorando así su funcionamiento y práctica dentro de las operaciones comerciales diarias. A su vez son estos mismos los que han desarrollado su operatividad a lo largo de la historia de esta herramienta de financiamiento dotándola así de una mayor regulación práctica.

CAPÍTULO 2

2. ANÁLISIS JURÍDICO Y ECONÓMICO DEL CONTRATO DE FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACIÓN Y MEJORA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

2.1. Importancia del Factoring en el Contexto Económico Ecuatoriano

En el contexto económico ecuatoriano el factoring llega a ser una herramienta importante de financiamiento dentro de empresas que no cuentan con recursos necesarios para su funcionamiento. Como se mencionó anteriormente para analizar este contrato dentro del contexto jurídico es pertinente primero tomar en cuenta el contexto económico que rige en el Ecuador. Analizado lo publicado por la revista PRIMICIAS (2025b) se muestra que las ventas internas en Ecuador correspondientes al año 2024 sumaron un total de 207.657 millones de dólares representando un incremento de 0,2% frente al período fiscal 2023.

Según el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, estos valores ocurren en el periodo en el que la economía ecuatoriana pasó por un proceso de recesión, entendido a este como la fase en la que la economía se contrae en vez de dinamizarse lo que produce una particularidad dentro del consumo, producción e inversión de bienes y servicios Banco Santander, (2025) este fenómeno económico ha llevado en si a que diversas empresas cuiden sus recursos en relevancia a la liquidez. Varias empresas ofrecen sus productos a crédito con el fin de adaptarse a esta realidad y facilitar de esa manera el incremento de sus ventas.

Según la revista PRIMICIAS (2025a) se observa que los créditos productivos en pequeñas y medianas empresas aumentaron en un 9.8% en banca privada, lo que significó un valor de 45934 millones de dólares, con este aspecto, se evidencia con claridad que la cultura de créditos en el contexto económico ecuatoriano aumenta de forma exponencial a medidas de la productividad.

La oferta de créditos bancarios para consumo en entidades financieras ha tenido un aumento considerable, en este contexto se puede afirmar que el mercado ecuatoriano es un mercado predominado por el consumo en base a créditos, tanto en el consumo directo como en las operaciones productivas, lo que ha generado problemas sobre liquidez derivado del diferimiento de la percepción de ingresos.

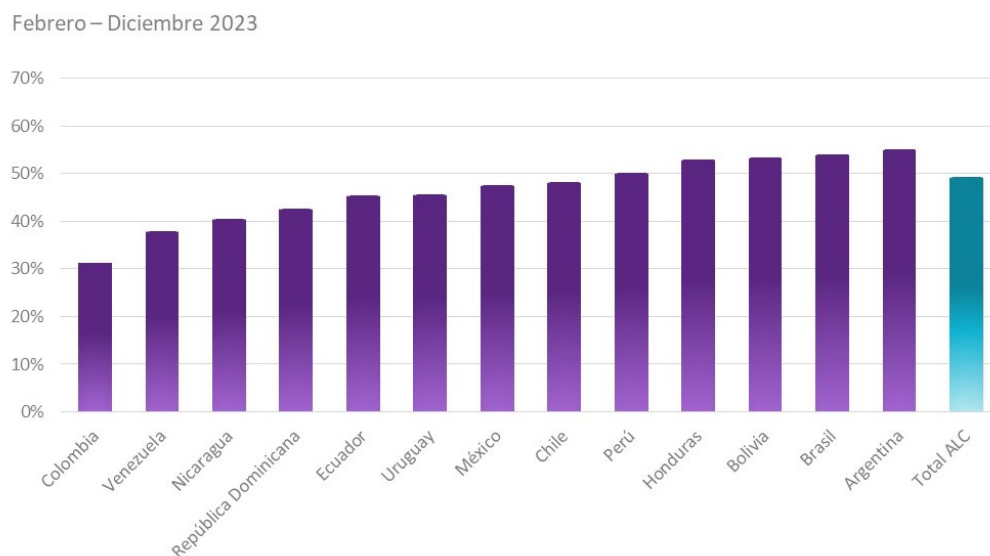
En las transacciones entre empresas, la práctica común ha demostrado que, una vez entregados los productos y emitida la factura, el pago suele diferirse a un plazo previamente acordado. Esto obedece a que, durante ese tiempo, la empresa compradora busca comercializar los bienes recibidos para generar los recursos necesarios que le permitan cancelar la factura en la fecha pactada, obteniendo al mismo tiempo una ganancia, tanto por la venta de los productos como por la gestión del crédito asociado a la operación

Este mecanismo permite a las empresas, en términos coloquiales, “jugar con dinero ajeno” puesto que, al contar con un plazo determinado para cancelar una factura, pueden aprovechar este tiempo para vender los productos y asegurarse de disponer de los recursos necesarios en la fecha de pago, evitando inconvenientes con el proveedor. Bajo esta lógica, el sistema resulta altamente favorable para la compañía que comercializa los bienes al consumidor final, no obstante, no debe pasarse por alto la situación de la empresa proveedora, que, al otorgar plazos de 30, 60 o 90 días para el pago, no percibe ingreso alguno durante ese período, lo cual puede generar dificultades financieras para cubrir sus gastos operativos.

Frente a esta circunstancia, la empresa proveedora se enfrenta a dos alternativas para obtener liquidez: recurrir a una entidad bancaria en busca de un crédito a corto plazo que le permita solventar sus necesidades inmediatas sin afectar la relación comercial con la distribuidora, o acudir a otros mecanismos de financiamiento como el factoring, que le permiten anticipar el cobro de sus cuentas por cobrar y sostener su operatividad.

El principal problema es que al acudir a una entidad bancaria y solicitar un préstamo, las exigencias son mucho mayores al de las empresas relacionadas con la prestación de factoring como servicio. Restricciones estructurales, solicitudes numerosas de trámites, restricciones financieras, etc., son algunos de los factores por los cuales empresas pequeñas no han podido obtener financiamiento o ser calificadas de manera positiva para la obtención de un crédito bancario. Un aspecto importante que tomar en cuenta son sus activos, estos al no ser sólidos, las entidades financieras incrementan sus tasas de intereses lo que imposibilita desde una óptica financiera adquirir dichos créditos (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2024).

Figura 1
Porcentaje de quejas en financiamiento de PYMES



Fuente: Basado en *Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (2024)*.

La segunda opción que tendría una empresa es acudir a una entidad especializada de factoring para ceder su factura por cobrar emitida hacia la empresa comercializadora, y de esta manera la empresa factor desembolse la cantidad correspondiente al valor total menos el descuento acordado en el contrato de factoring.

En consecuencia, se obtiene liquidez de manera inmediata sin arriesgar la relación comercial que existe entre las compañías, los requisitos tanto legales como internos para realizar esta operación con la empresa de factoring son relativamente sencillos en relación con los de las entidades financieras.

Por lo tanto, la importancia del factoring en el contexto jurídico ecuatoriano es significativo, esta alternativa a los créditos bancarios se presenta como una herramienta de carácter integral para la obtención de liquidez, considerando el nivel de dependencia crediticia tanto en personas naturales como jurídicas en el mercado ecuatoriano, las diferentes formas de financiamiento se prestan como una solución efectiva a los problemas derivados de esta.

2.2. Efectos del Factoring en la Liquidez Empresarial

La Asociación Española de Factoring (AEF), menciona que el uso de este instrumento financiero ha aumentado en los últimos años, conformando así un 7,4% de índice de crecimiento entre el periodo 2018 al cierre del 2024 BBVA, (2025a).

Estos datos proporcionados por la (AEF) dan cuenta de la importancia que ha llegado a tener en diferentes contextos económicos este mecanismo de obtención de liquidez, de igual manera es interesante analizar el período de crecimiento puesto que el mencionado hace referencia desde el año 2018, esto responde a lo que se ha mencionado sobre el aumento de ventas a crédito lo que ha obligado a las empresas a buscar nuevas formas de financiamiento para continuar con su giro de negocios.

Al referirse a los efectos de factoring en la liquidez de las empresas, estos son múltiples, como lo menciona Shupingahua Tapullima et al. (2022), al permitir que las empresas mantengan una solvencia de manera equilibrada con esta conversión de activos como son las cuentas por cobrar, en activos líquidos y disponibles en cualquier momento. De igual manera se afirma que mediante el factoring las empresas afrontan de mejor manera los periodos de iliquidez, garantizando por completo pagos a proveedores y costos operativos.

Sin embargo, el autor hace referencia a que, si bien existen beneficios evidentes en el análisis práctico del caso realizado, hay factores que se deben considerar al momento de su implementación, entre estos los costos financieros, al ser este un servicio impone ciertas tarifas de índole administrativas por parte de la empresa factor, lo que lleva al beneficiario a realizar un estudio si es conveniente o no la operación.

De igual manera, es necesario analizar la utilidad neta generada en la producción y distribución de los productos dentro del giro del negocio, ya que, al implementar el factoring, la rentabilidad de las facturas a plazo se reduce de manera considerable. En consecuencia, la utilidad vinculada a cada producto objeto de la venta se ve directamente afectada en el caso concreto.

Otro aspecto señalado por el autor en su publicación se refiere a la empresa analizada, en la que, debido a sus niveles de liquidez y a su giro de negocio, el factoring no debe emplearse siempre como primera opción, sino como una herramienta complementaria y de carácter emergente, más que como un mecanismo de aplicación continua

Finalmente, es preciso destacar que el autor enfatiza que el factoring fue un elemento determinante para evitar el colapso de la compañía analizada. Así mismo, señala que la gestión eficiente de los recursos obtenidos a través de este mecanismo resulta fundamental, siempre que dichos fondos se destinen a cubrir operaciones corrientes de lo

contrario, si se utilizan en gastos no prioritarios, pueden profundizar de manera inmediata el déficit de liquidez

En conclusión, los efectos de una herramienta como el factoring aplicado a la liquidez empresarial son varios: mejora la operatividad de las empresas, diversifica las fuentes de financiamiento, asegura continuidad en las operaciones, mejora la gestión de riesgo, etc. Estos son algunos de los aspectos que llevan cada día a más empresas a la implementación de esta figura.

2.3. Ventajas y Desventajas del Contrato de Factoring para las Empresas

El factoring como toda herramienta financiera dentro del mercado implica ventajas y desventajas dentro de su forma de operar, Como lo mencionan Alterfinancegroup (2025) y Wise (2025).

Tabla 3
Ventajas y Desventajas del factoring

Ventajas	Desventajas
Permite la obtención de liquidez de manera casi inmediata, facilitando que la empresa transforme sus cuentas por cobrar en recursos líquidos para atender sus necesidades operativas.	Implica el pago de comisiones y costos financieros elevados, que pueden variar según el crédito solicitado y las gestiones realizadas por la entidad de factoring.
No genera endeudamiento para la empresa solicitante, dado que se trata de una cesión de derechos de crédito y no de un préstamo, lo que permite mantener la capacidad de endeudamiento futura.	El factoring con recurso puede generar riesgos financieros, pues en caso de incumplimiento del deudor la empresa cedente deberá responder, pudiendo incluso perder más de lo que esperaba recuperar.
Externaliza la gestión de facturas, trasladando a la entidad de factoring la responsabilidad del cobro y reduciendo la carga administrativa de la empresa.	Puede afectar la imagen de la empresa frente a sus clientes o proveedores, al interpretar la intervención de una empresa de factoring como un signo de debilidad financiera.

Brinda asesoramiento financiero y comercial, especialmente bajo la modalidad sin recurso, al analizar la solvencia de los deudores y ofrecer información útil para la gestión empresarial.	Los costos y tarifas pueden ser altos, especialmente para empresas con márgenes reducidos.
Mejora el flujo de caja y permite un flujo constante para cubrir gastos, pagar a proveedores o invertir en crecimiento.	No todas las facturas son elegibles; usualmente se aceptan solo clientes de bajo riesgo.
Libera recursos que pueden destinarse a ventas, marketing u operaciones.	Puede generar dependencia del factoring para el flujo de caja.
Proporciona una fuente confiable de financiación ligada al volumen de ventas, de manera que a medida que la empresa crece puede acceder a mayor liquidez.	Implica pérdida de control sobre el proceso de cobranza y la forma en que se contacta a los clientes, lo que podría afectar la reputación empresarial.

Fuente: Basado en *Alterfinancegroup (2025)* y *Wise (2025)*.

2.4. Diferencias entre el Factoring y el Crédito Bancario

Si bien es cierto el factoring como el crédito bancario son instrumentos de financiamiento indispensables en las empresas, sin ellos muchas de estas no podrían sustentar sus actividades económicas. Sin embargo, las diferencias que existen entre estos dos tipos de obtención de liquidez son considerables.

Según Yáñez (2014) las diferencias que hay entre estas dos figuras definen la naturaleza propia de cada una de ellas, menciona que entre una de las divergencias que existen es el análisis financiero, las instituciones financieras realizan un estudio exhaustivo y detallado de los clientes basado en sus estados financieros para establecer su capacidad de cumplimiento frente a obligaciones adquiridas.

Esta situación resulta un requisito fundamental para conocer el nivel de solidez financiera a través de diversos indicadores que evidencien la situación actual de la organización y su potencial para generar los recursos necesarios con los que atenderá compromisos tanto con las entidades bancarias como con otros acreedores. De esta forma,

la institución financiera logra disminuir la exposición al riesgo inherente a la colocación de capital en sus clientes.

A diferencia de las empresas que ofrecen el servicio de factoring que realizan un análisis de los acreedores en base de sus facturas, más no de los clientes que demandan el servicio. Esta situación genera una ventaja para las PYMES, que muchas veces por su tamaño y por su limitada salud financiera no pueden acceder a un crédito bancario, pero que al ser proveedores de grandes empresas pueden descontar sus facturas sin ningún problema.

Otra distinción relevante entre el crédito bancario y el factoring radica en su tratamiento contable. Mientras que la obtención de un crédito se refleja en el Balance General como una obligación financiera de corto o largo plazo, en el caso del factoring no se genera registro de pasivo alguno, puesto que la responsabilidad de cancelar el valor convenido corresponde directamente al deudor de la factura frente a la entidad de factoring.

Al referirse a los costos de estos, existen diferencias propias de cada figura, en los créditos bancarios se mide en cuanto a una tasa de interés pactada por el dinero desembolsado considerando factores como riesgo, tiempo, cantidad, etc. La sumatoria del capital inicial más la tasa de interés legal pactada juntamente con el plazo transcurrido nos van a generar el total del valor a pagar. De igual manera se debe considerar que esta tasa debe ser en medida de lo dispuesto por el Banco Central de Ecuador (BCE) como ente regulador en la materia.

En cambio, en el factoring el costo de la operación se define en una tasa denominada descuento que nos permite traer a valor presente el monto de las facturas vendidas cuyo vencimiento es en el futuro. En conclusión, es la suma de los valores de las facturas cedidas o vendidas menos el porcentaje previamente pactado de descuento en la operación

En este caso, la tasa de descuento ya no la fijará el BCE, sino que se encargará propiamente el mercado en función del plazo y el riesgo existente en la factura. Adicionalmente el cliente deberá cancelar los valores por gastos administrativos, factor que se debe tener en cuenta al momento de analizar el valor total del descuento.

Otro aspecto indispensable es el monto de financiamiento. En el caso de un crédito bancario, las instituciones financieras exigen a sus clientes ciertos requisitos para aprobar

la operación. Entre ellos se encuentran la presentación de estados financieros, la firma de los accionistas como codeudores y la constitución de garantías reales, como prendas o hipotecas, que normalmente deben cubrir al menos el 140 % del valor solicitado. Estos parámetros determinan si una empresa es considerada apta para acceder al crédito. Sin embargo, existen situaciones en las que, aún contando con la capacidad de pago suficiente, el cliente no dispone de garantías reales que respalden la obligación, lo que conduce a la negativa de su solicitud

Por el otro lado en el factoring el monto de la operación está directamente vinculado al volumen de ventas a crédito que registre la empresa. En consecuencia, a mayor nivel de facturación, mayor será el capital al que se puede acceder mediante esta figura, representando así una ventaja significativa para las compañías ecuatorianas, pues les permite obtener liquidez sin necesidad de ofrecer garantías adicionales, comprometer el patrimonio de los accionistas o demostrar una situación financiera óptima, siempre que el deudor de la factura cuente con solvencia. De esta manera, se evidencia que la determinación del monto y la dinámica operativa entre el crédito y el factoring son sustancialmente distintas, lo que convierte a este último en un mecanismo especialmente favorable para pequeñas y medianas empresas.

Finalmente, la última diferencia es en cuanto a su operatividad considerando que el factoring financia facturas a corto plazo y el crédito bancario financia cualquier tipo de operación ya sea corriente o no corrientes dentro de una empresa, lo que permite cierto tipo de flexibilidad en cuanto a las necesidades de cliente, sin embargo, las exigencias en cuanto a los créditos bancarios son mucho mayores.

2.5. Asimetrías Contractuales en las Relaciones Comerciales: el Retraso en los Pagos como Práctica Abusiva de Grandes Empresas

En las relaciones contractuales entre empresarios, un principio base para que estas no se deterioren a lo largo de la misma, es la existencia de un equilibrio tanto contractual como comercial. Este principio regulará los derechos y deberes de las partes de una manera integral, llevando así a un correcto funcionamiento del vínculo contractual durante todas sus etapas.

Al ser esta una relación de índice comercial se evita de todas formas que exista una subordinación de una de las partes hacia la otra, evitando un poder desproporcional que afecte a la naturaleza en sí del contrato.

Analizando lo expuesto por el autor Valicenti (2016) expresa que, desde hace varios años la ciencia jurídica ha demostrado que, así como existen relaciones asimétricas entre proveedores y consumidores, también existen entre proveedores. Se tratan de relaciones entre empresarios en las cuales uno de ellos ostenta un poder tanto jurídico como económico de mayor jerarquía que el otro.

Así mismo, el autor expresa que dentro de estos grupos considerados como vulnerables se encuentran: pequeñas y medianas empresas, profesionales independientes, y pequeños comerciantes. Estos grupos se encuentran en una situación jurídica y material muy similar a la de los consumidores, puesto que, su panorama responde a factores como: recursos económicos limitados, falta de personal, barreras limitadas en acceso a financiamiento etc.

En cuanto al dominio de la prestación característica del contrato sostiene que en términos generales la parte débil de la relación comercial es la que requiere y paga la prestación de servicio, es decir, el consumidor. Sin embargo, esta situación puede variar en determinadas circunstancias, ya que en ocasiones el comprador de los productos, dentro de una relación comercial de tipo B2B (empresa a empresa), tiene un tamaño y poder de negociación significativamente mayores que el proveedor.

Un ejemplo claro ocurre en los supermercados, aquí el panorama cambia con respecto a la posición material y jurídica de las partes, en este caso el supermercado ostenta la calidad de principal ya que es el que comprará al productor sus productos y después los comercializará al consumidor final. De esta manera el productor se subordina de manera directa a las condiciones exigidas por el consumidor (supermercado).

En conclusión, el autor menciona que este equilibrio tanto en las prestaciones de servicios como en el consumo de bienes debe ser un pilar fundamental para que las partes intervinientes tengan una igualdad de derechos durante la integridad de su relación, asegurando que las empresas con mayor jerarquía en función de su capacidad económica de ninguna manera abusen de esta situación ejerciendo así subordinación hacia otras de menor tamaño.

Por otro lado Soto (2015) define aspectos indispensables para comprender las asimetrías contractuales entre los sujetos que intervienen en esta situación, hace referencia a que la posición dominante es la situación cuando una empresa en determinado controla el mercado y en función de esto puede imponer ciertas condiciones, precios o productos generando desventajas hacia una de las partes.

En relación con el término de abuso de derecho la autora reconoce que responde a la situación por la cual una de las partes ejerce sus facultades de manera excesiva o con fines distintos a los previstos, afectando directamente la naturaleza y principios base de la relación. A su vez menciona los contratos de adhesión y cláusulas abusivas que responden a una condición de contrato unilateral por el cual una de las partes en este caso la parte jerárquicamente más sólida impone las condiciones dentro de contrato, dejando así sin ninguna opción a la otra parte para negociar las cláusulas dentro del mismo.

Este panorama constituye una situación grave, pues genera un estado de indefensión de una parte frente a otra. En muchas ocasiones, las pequeñas y medianas empresas (Pymes), al ser la parte débil de la relación contractual, se ven obligadas a aceptar cláusulas abusivas impuestas por las grandes compañías puesto que no tienen otra alternativa y no pueden detener sus actividades comerciales únicamente por resistirse a dichas condiciones, viéndose forzadas a adaptarse para poder continuar con sus negocios.

Finalmente, el artículo concluye acotando que el ordenamiento jurídico debe garantizar de manera efectiva un equilibrio real en las relaciones comerciales, primeramente, identificando las partes vulnerables de la relación y a su vez estableciendo procedimientos que aseguren que no se vulneren sus derechos frente a estas ocasiones, considerando así un estado de equilibrio para las dos partes durante todo momento.

Con estos considerandos es importante analizar lo expuesto por Cibel & Tapia (2012). Mediante este estudio se comprende de manera clara las condiciones “abusivas” que ocurren en algunas relaciones comerciales. El trabajo analiza las proyecciones y estados financieros de la empresa TIA LUCCA S.A., en el cual se menciona que la misma tiene por objeto social la comercialización de productos congelados al por mayor.

Dentro de este contexto se expresa que el 90% de la producción se realiza única y exclusivamente para la Corporación La favorita (Supermaxi), por lo que la empresa depende de las políticas de compra y de la cantidad de productos que emita la Corporación

La favorita a sus proveedores, el otro 10% se hacen a proveedores como CORAL HIPERMERCADOS, LA ITALIANA, gasolineras, etc.

Los “Productos Tía Lucca S.A., en los años 2009 y 2010, aumentó la liquidez por la eficiencia de las distintas operaciones de la misma. La empresa no depende de sus inventarios para poder tener más liquidez; básicamente existe una concentración en las cuentas por cobrar. Como se explicó anteriormente, nuestro principal cliente es la Corporación La Favorita, que representa el 98% de nuestra cartera vencida. Por lo tanto, debemos esperar las transferencias que nos hagan para poder disponer de efectivo. Por lo general, la política de pagos es a 90 días; sin embargo, mientras se entreguen los pedidos más oportunamente y en los plazos establecidos, las cuentas por cobrar tendrán menos días de rotación y se harán efectivas en menor tiempo” (Cibel & Tapia, 2012).

Bajo estos supuestos de dependencia empresarial en el caso analizado se puede evidenciar una asimetría contractual. Corporación La Favorita al ser una de las empresas más grande y poderosas en el sistema ecuatoriano impone condiciones de cumplimiento para adquirir productos entre las que nos compete analizar es el pago a proveedores.

Como se mencionó previamente, la Corporación La Favorita realiza el pago de las facturas una vez transcurridos noventa días desde la entrega de los productos, lo que provoca un desbalance en la liquidez de la empresa proveedora. Este tipo de prácticas puede considerarse abusiva dentro de un entorno empresarial que debería regirse por parámetros de equidad, ya que dichos plazos de pago generan impactos directos en la gestión financiera de la parte más débil de la relación. En efecto, la compañía que entrega los productos se ve obligada a cubrir oportunamente sus obligaciones laborales, financieras y operativas, sin contar aún con el flujo de efectivo correspondiente, lo cual limita su capacidad de maniobra y sostenibilidad.

En las pequeñas y medianas empresas esta situación es circunstancial, puesto que, en la mayoría de las ocasiones, carecen de información suficiente y de herramientas jurídicas o financieras que les permitan dimensionar adecuadamente el impacto de las cláusulas contractuales impuestas por grandes compañías. Esta falta de conocimiento genera una posición de vulnerabilidad que las obliga a aceptar condiciones desventajosas, como plazos de pago excesivos o cláusulas restrictivas, con tal de mantener la relación comercial y asegurar la continuidad de sus operaciones.

Frente a este escenario, el uso de mecanismos financieros como el factoring puede constituir una alternativa eficaz para contrarrestar prácticas contractuales que generan desventajas en el ámbito empresarial. A través de la celebración de un contrato de factoring por ejemplo entre Tía Lucca S.A. y una entidad factor, sería posible mitigar el impacto del plazo de noventa días impuesto por la Corporación La Favorita. De este modo, el cedente, previa notificación al deudor, podría obtener de manera inmediata el valor de la factura, descontado únicamente el porcentaje acordado por concepto de comisión o interés, lo que permitiría mantener liquidez y garantizar la continuidad de sus operaciones sin quedar sometido a la espera prolongada del pago.

Otro aspecto que considerar es la solvencia de la empresa deudora, que, en este caso, al tratarse de una de las compañías más sólidas del país, permite celebrar el contrato bajo la modalidad de factoring sin recurso. De esta manera, el porcentaje de descuento aplicado sería menor, fortaleciendo su cartera y mejorando su liquidez.

Para mitigar los efectos derivados del abuso de poder de mercado, la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, en su artículo 9, establece una serie de conductas que constituyen abuso en el ejercicio de dicho poder. En el caso concreto, el numeral 23 dispone que se considera abusiva la imposición de condiciones injustificadas a proveedores o compradores, tales como la fijación de plazos de pago excesivos e injustificados, la devolución de productos en especial cuando se trate de bienes perecibles, o la exigencia de contribuciones o prestaciones adicionales que no guarden relación con la obligación principal ni con la efectiva prestación de un servicio al proveedor (Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado, 2025).

En este contexto, la norma es clara al reconocer que el establecimiento de plazos de pago excesivos e injustificados constituye una práctica abusiva que vulnera los derechos de la parte más débil en la relación comercial. En el caso analizado, la condición de pago impuesta por la Corporación La Favorita puede ser comprendida bajo este supuesto. No obstante, la legislación deja un margen de interpretación respecto de qué debe entenderse por un plazo “excesivo”, lo que abre la puerta a criterios subjetivos en la valoración de estas conductas dentro de cada situación particular.

Ante estas conductas, la LORCPM ha establecido sanciones de carácter económicas con el fin de prevenir y corregir este tipo de prácticas, garantizando un adecuado funcionamiento de mercado, libre comercio y protección de los consumidores que se

detallan a continuación: (Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado, 2025).

Tabla 4

Sanciones Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado

Artículo	Contenido principal	Aspecto clave
Art. 77	Sujetos infractores: personas naturales o jurídicas que incurran en prohibiciones. También asociaciones de empresas, responsables solidarios.	Se amplía la responsabilidad a asociaciones y sus miembros.
Art. 78	Clasificación de infracciones: leves, graves y muy graves.	Define la gravedad según la conducta (ej. incumplir resoluciones, abuso de poder, colusión).
Art. 79	Sanciones: multas hasta el 8%, 10% o 12% del volumen de negocios.	Regula los montos máximos de multas.
Art. 80	Criterios para fijar la sanción: dimensión del mercado, cuota, alcance, duración, efectos en consumidores, beneficios obtenidos, agravantes y atenuantes.	Garantiza proporcionalidad en la sanción.
Art. 81	Circunstancias agravantes: reincidencia, instigador, medidas para imponer conductas ilícitas, obstrucción.	Aumentan la sanción.
Art. 82	Circunstancias atenuantes: poner fin a la infracción, no aplicar efectivamente la conducta, reparar daños, colaboración activa.	Permiten reducir la sanción.
Art. 83	Exención del pago de la multa	El primero en aportar pruebas de colusión puede ser eximido.

Art. 84	Reducción del importe de la multa.	Quienes colaboren con pruebas pueden obtener rebajas del 20% al 50%.
Art. 85	Multas coercitivas de hasta 200 SBU diarios.	Para obligar al cumplimiento de resoluciones y medidas.
Art. 86	Recaudación y destino de multas.	Fondos van a la Cuenta Única del Tesoro Nacional.
Art. 87	Publicidad de sanciones.	Las sanciones deben hacerse públicas.
Art. 88	Acción coactiva.	La SCPM puede ejecutar directamente el cobro de multas.

Fuente: Basado en *Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado*, (2025).

No obstante, desde la perspectiva del proveedor, la resistencia frente a este tipo de condiciones contractuales puede implicar un grave riesgo para la continuidad de la relación comercial, pues la empresa con mayor poder jerárquico podría optar por prescindir de sus productos. Ello generaría una situación de alta vulnerabilidad económica, al punto de comprometer la sostenibilidad misma de la empresa proveedora. En el caso analizado, si Tía Lucca S.A. llegara a perder su vínculo contractual con la Corporación La Favorita, sus ventas se verían reducidas en un 90%, lo que configuraría un escenario crítico de dependencia económica que, en términos prácticos, conduciría al eventual cierre de sus operaciones.

2.6. Riesgos Asociados a la Cobranza del Crédito Cedido en el Contrato de Factoring

Según la Superintendencia de Bancos (2003) se debe comprender al riesgo de crédito como la posibilidad de pérdida, debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleve al no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas. Bajo este concepto se debe entender que en toda operación financiera existe un riesgo de por medio, estas circunstancias son un factor fundamental al momento de ceder y adquirir una cuenta

por cobrar o un crédito. El posible incumplimiento por una de las partes afecta la relación directamente, tanto en el ámbito jurídico como en el financiero.

Si se analiza lo expuesto por Corporate finance institute (2025) el incumplimiento se desencadena principalmente por un cambio en las condiciones o circunstancias de una de las partes, esta situación conlleva un proceso interno por parte de las empresas para solventar esta situación de la mejor manera, manteniendo así una buena relación comercial en todo momento.

Dentro de este proceso se debe precautelar siempre la relación de índole comercial que existe entre las partes, por lo que se sugiere una lista de pasos a seguir para precautelar la misma:

1. Comunicación preventiva: Ante el incumplimiento del pago por parte de una empresa, lo primero que se tiene que considerar es una comunicación al deudor sobre los valores pendientes de pago de una manera cordial y profesional.
2. Gestión amistosa inmediata: Se debe consultar al deudor si existe algún problema operativo o de otra índole con el fin de determinar la causa del incumplimiento.
3. Negociación flexible: Se debe ofrecer alternativas en los planes de pago que se adapten a las condiciones entre las partes.
4. Registro formal de acuerdo: Se debe registrar el acuerdo establecido en el punto anterior con el fin de que quede establecido un documento formal y legítimo con el cual se respaldará la obligación.
5. Uso de mecanismos extrajudiciales: Se debe evitar la intervención de herramientas o procesos judiciales. La implementación de mecanismos como la mediación y acuerdos de pago son una solución efectiva ante un incumplimiento.
6. Escalonamiento gradual: Si el deudor no cumple con su obligación, se debe implementar un escalonamiento de las medidas para el cobro de la obligación como, por ejemplo; notificación formal, carta por parte de un abogado, inicio de un proceso legal, etc.
7. Evaluación posterior: Se debe considerar si realmente es conveniente seguir la relación con el deudor a futuro por lo ocurrido.

Ante esta situación y como se mencionó anteriormente el contrato de factoring ha previsto esta circunstancia de incumplimiento de pago de una obligación, estableciendo las modalidades de factoring con recurso y factoring sin recurso.

En el factoring con recurso, el riesgo de incumplimiento por parte del deudor recae directamente en el cedente. Esto significa que, si la entidad deudora no realiza el pago de la factura cedida a la empresa de factoring, esta última tiene la facultad de exigir al cedente el cumplimiento de la obligación. De esta forma, la empresa factor asegura que no asumirá la pérdida ocasionada por un eventual incumplimiento del deudor, trasladando dicha responsabilidad al cedente. En consecuencia, el incumplimiento queda plenamente cubierto lo que, otorga a la entidad de factoring una posición de mayor seguridad frente a este tipo de contingencias.

Por otro lado, el problema radica en el factoring sin recurso ya que, ante esta situación prevista en el contrato por el incumplimiento, recuperar la cartera será considerablemente más riesgosa. Antes estos escenarios los riesgos en la cobranza del crédito en el contrato de factoring son múltiples dependiendo de la modalidad con la que se contrate.

Un aspecto esencial que debe considerarse en todo contrato de factoring es el riesgo reputacional. Cuando la empresa cedente transfiere sus cuentas por cobrar a la compañía factor, esta última asume de manera integral la gestión de la cobranza. No obstante, en muchos casos las entidades de factoring emplean mecanismos de recuperación de cartera altamente automatizados y con procedimientos de cobro que pueden resultar demasiado insistentes o agresivos. Esta forma de gestión, si bien puede ser eficiente para garantizar la recuperación del crédito, también conlleva el peligro de deteriorar la relación comercial entre el cedente y la empresa deudora. En efecto, prácticas excesivamente rígidas o poco flexibles por parte de la empresa factor podrían ser percibidas por el deudor como una falta de consideración, lo que termina proyectándose negativamente sobre la imagen y confianza hacia el cedente. De allí que la selección de la compañía factor y la delimitación contractual de sus facultades de cobro resulten determinantes para minimizar este riesgo y preservar relaciones comerciales estables a largo plazo (Corcentirc, 2021)

También se debe tener en cuenta la pérdida del control del crédito como un riesgo asociado, delegar la responsabilidad y propiedad del crédito a una agencia externa, en este caso a una empresa factor le puede ser difícil puesto que, desde ese momento la empresa de factoring asumiría todas las comunicaciones en el proceso de facturación y cobro. Como resultado de esta acción los clientes actuales de la empresa deudora podrán recibir notificaciones más exigentes de lo habitual consecuentemente, la relación de los clientes

se verá afectada, por lo que se debe priorizar siempre un trato adecuado a la empresa deudora en cuanto a notificaciones.

Otro aspecto que considerar es la percepción del cliente. La decisión de acudir a una empresa de factoring puede generar, en ciertos casos, la impresión de que el cedente atraviesa dificultades financieras o problemas de liquidez. Esta percepción, aunque no siempre corresponda a la realidad, puede afectar la confianza del deudor o de otros socios comerciales, quienes podrían interpretar la cesión de sus cuentas por cobrar como una señal de debilidad en la gestión financiera del cedente. En consecuencia, existe el riesgo de que se vea comprometida la reputación de la empresa, repercutiendo así en la continuidad de las relaciones comerciales o en la negociación de condiciones futuras. No obstante, cabe señalar que, en mercados más desarrollados, el uso del factoring suele ser percibido como una práctica moderna de financiamiento y gestión de cartera, lo que evidencia que esta percepción dependerá en gran medida del contexto cultural y del nivel de madurez financiera de cada entorno empresarial.

Por último, un riesgo vinculado al factoring es el impacto en las ventas, existe ocasiones en las que las empresas de factoring imponen ciertas condiciones al cedente por su posición en la relación comercial, como por ejemplo limitantes de crédito, plazos de pago o aceptación de clientes. Si bien estas limitaciones reducen la tasa de incobrabilidad pueden afectar de manera negativa la reputación y la continuidad del negocio. Sin embargo, se debe buscar un equilibrio entre las partes con el fin que la asesoría por parte de la empresa factor sea íntegra y pueda recomendar al cedente ciertos escenarios.

Figura 2
Riesgos del factoring



Fuente: Basado en (Corcentirc, 2021)

CAPITULO 3

3. PROPUESTA DE MANUAL PARA LA IMPLEMENTACION DE FACTORING EN LA EMPRESA VAZCREDIT S.A.

El presente capítulo constituye la parte práctica del trabajo realizado, en el cual se plantea un manual para la implementación de la figura contractual del factoring en la empresa VAZCREDIT S.A., tras haber sido analizado en los capítulos anteriores lo correspondiente al marco normativo y doctrinario de esta herramienta financiera. Resulta indispensable trasladar estos fundamentos al plano práctico, de tal forma que la empresa VAZCREDIT S.A., cuente con una herramienta concreta para la implementación de este producto dentro de sus servicios.

El contenido del capítulo se organizará de manera progresiva, a fin de que pueda ser analizado con mayor facilidad, primeramente, se realizará un diagnóstico actual de la empresa considerando factores como su objeto social, desempeño económico, evolución en el mercado ecuatoriano, contexto competitivo, clientes y cartera actual, estructura organizacional y administrativa, etc. A fin de establecer un punto de partida que permita una perspectiva amplia de la situación actual de la empresa. Posteriormente se identificarán los requisitos legales y contractuales necesarios para la implementación de factoring en concordancia con los diferentes cuerpos normativos y disposiciones legales vigentes en el Ecuador.

Se expondrá un procedimiento interno de carácter hipotético para la cesión de créditos, concebido como una herramienta que permita organizar y estandarizar los procesos operativos relacionados con esta figura jurídica. El esquema contempla las fases esenciales que van desde la recepción y revisión de los documentos hasta la formalización de la cesión y la gestión del cobro lo cual, contribuye a disminuir la discrecionalidad en las decisiones, mejorar la eficiencia en los tiempos de respuesta y fortalecer los controles internos. De esta manera, se asegura el cumplimiento de la normativa vigente, se aporta transparencia a las operaciones, se genera confianza entre los clientes y se establece una base metodológica que posibilite la adaptación de la empresa frente a cambios regulatorios o a las exigencias del mercado financiero ecuatoriano.

Asimismo, se analizarán los riesgos que podrían presentarse con la incorporación del contrato de factoring en la empresa, considerando tanto su dimensión financiera como

jurídica. Desde el punto de vista económico conviene prestar atención a la eventual morosidad de los deudores, cuyos créditos sean objeto de cesión, a la concentración de la cartera en un número reducido de clientes y, a la influencia que pueden tener las tasas de descuento o las comisiones sobre la rentabilidad del negocio. En el plano jurídico, los riesgos se relacionan con la validez y legitimidad de los créditos transferidos, la posible existencia de restricciones contractuales en las facturas o títulos y, la obligación de observar de manera estricta las disposiciones previstas en el Código de Comercio y en las normas emitidas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

A ello se suman los riesgos derivados del incumplimiento de las normativas vinculadas a la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, dado que este tipo de operaciones implica un movimiento considerable de recursos y requiere controles internos efectivos.

3.1. Diagnóstico Actual de la Empresa

Conforme lo expuesto en la página web Superintendencia de Compañías (2025) la compañía VAZCREDIT S.A., está domiciliada en la ciudad de Cuenca y, tiene como objeto social (N8299.03) la prestación de servicios de generación y administración de cartera, para lo cual la compañía está facultada para efectuar entre otras actividades, el análisis, selección, calificación del sujeto para desembolso del crédito, la administración, compra, venta y gestión de cartera, análisis y asesoría de cartera de crédito, gestión de cobranza y la ejecución de las acciones de cobro necesarias de la cartera administrada, recibir prendas, hipotecas, constituir fideicomisos mercantiles en garantía y demás documentos otorgados para la seguridad del cumplimiento de las obligaciones y compraventa de documentos de crédito.

En cuanto a su giro y desempeño en el mercado, VAZCREDIT S.A., se dedica a la compra y venta de cartera principalmente en el sector automotriz. Su actividad consiste en adquirir cuentas por cobrar provenientes de concesionarios de vehículos como: Toyota, Peugeot, Hyundai, entre otros. De esta manera, dichos concesionarios ceden sus créditos a la empresa, la cual asume el cobro directo de los mismos o, en su defecto, los transfiere de manera total a entidades bancarias. La utilidad generada en estas operaciones depende fundamentalmente de la capacidad de negociación, ya que se establece un descuento al momento de adquirir la cartera, margen que constituye la fuente principal de rentabilidad de la compañía.

Actualmente, su evolución en el mercado ha sido significativa, desde su constitución en el año 2023, la empresa ha experimentado una expansión considerable, impulsada principalmente por el creciente requerimiento de liquidez por parte de los concesionarios. Esta necesidad, que se ha incrementado de manera exponencial, ha permitido que el giro de negocio de VAZCREDIT S.A., se fortalezca y consolide en el sector.

Con relación a su contexto competitivo, actualmente en el mercado ecuatoriano existen empresas dedicadas a la compra y financiamiento de cartera en el sector automotriz. Una de las principales es NOVACREDIT S.A., que ofrece dentro de sus servicios soluciones de crédito y financiamiento vehicular tanto a concesionarios como a clientes finales. La presencia de este tipo de empresas genera un entorno competitivo en el que VAZCREDIT S.A., debe consolidarse y diferenciarse mediante condiciones flexibles, eficientes y seguras que le permitan captar la cartera de los concesionarios y clientes.

Al referirse a su estructura organizacional y administrativa, VAZCREDIT S.A., se configura como una sociedad anónima, dotada de personalidad jurídica propia conforme a la Ley de Compañías. La entidad cuenta con un Gerente General, un Presidente, un Directorio y una Junta General de Accionistas, integrada por dos accionistas, ambos con calidad de personas jurídicas. De acuerdo con la última reforma inscrita y publicada en la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, su capital suscrito y pagado asciende a quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 500.000,00), dividido en 500.000 acciones distribuidas de manera equitativa entre los dos accionistas.

Actualmente VAZCREDIT S.A., no incluye dentro de sus servicios el factoring. Sin embargo, analizando y tomando en cuenta su estructura societaria, organización administrativa y capital suscrito con el que cuenta, la compañía se encuentra en condiciones óptimas de poder desarrollar en el futuro actividades relacionadas a esta herramienta de financiamiento.

3.2. Requisitos Legales y Contractuales para Implementar Factoring

Como requisitos legales es preciso analizar lo previsto en el Código de Comercio en su capítulo III, respecto de las condiciones legales que deben cumplirse para que una compañía pueda llevar a cabo operaciones relacionadas al factoring.

El artículo 668 del Código de Comercio establece que el contrato de factoring debe ser obligatoriamente otorgado por escrito y, a su vez constituyen elementos esenciales del contrato los títulos de crédito debidamente cedidos a favor del adquirente. También establece que en el contrato deberán constar los montos y términos en los que la empresa factor anticipe al cedente los créditos (Código de Comercio, 2019).

En relación con el artículo 669, resulta de particular importancia señalar que, una vez efectuado el endoso de los títulos de crédito o facturas comerciales negociables, el cedente queda liberado de toda responsabilidad respecto a los aspectos vinculados con la identificación del deudor. No obstante, la norma introduce una excepción relevante. Si el adquirente logra demostrar que el cedente actuó con dolo al proporcionar los datos, este último si asumirá responsabilidad.

En el ámbito penal según Conceptos Jurídicos (2025) el dolo es comprendido como la intención deliberada de cometer un acto ilícito con pleno conocimiento de su ilegalidad y sus consecuencias. Sin embargo, en el ámbito mercantil no puede ser analizado de esta forma, por lo que se consolida como una conducta que pretende engañar a una de las partes dentro de la relación comercial. En concordancia con lo expuesto anteriormente, se consideran todas las conductas relacionadas al engaño ejecutado por el cedente con respecto a proporcionar de manera errónea los datos correspondientes en la operación.

El artículo 670 del CC, establece que los créditos cedidos que cuenten con cauciones u obligaciones asesorías vinculadas se entenderán estas como cedidas juntamente con el crédito. Sin embargo, dicha diligencia deberá anotarse en el contrato accesorio, consecuentemente en el caso que los valores sean montos considerables la obligación quedaría cubierta.

El artículo 671 de CC regula lo referente al factoring con recurso. La norma establece que, salvo pacto en contrario todas las operaciones de factoring se entenderán realizadas sin recurso consecuentemente, el factor asumiría el riesgo de solvencia del deudor.

Finalmente, el artículo 672 establece de manera expresa que no se considerarán operaciones de factoring aquellas en las que simplemente se delega a un tercero la gestión de cobro de títulos de crédito. En este sentido, la norma aclara que la actividad de empresas dedicadas al cobro de cartera vencida no puede equipararse al factoring, pues

carece de los elementos propios de esta figura jurídica, como la cesión del crédito y la asunción del riesgo por parte del adquirente.

Como es el caso de MASOLUC S.A., empresa ecuatoriana con 10 años en el mercado dedicada tanto a la compra de cartera como también a la cobranza para empresas de manera delegativa, actualmente su personal administrativo asciende a 100 trabajadores. La entrevista con el señor Heriberto Herrera actual Gerente General de la empresa reveló que el mercado ecuatoriano depende en su mayoría de ventas a crédito, por lo que la cobranza de las mismas genera un obstáculo para empresas que requieren de liquidez para su continuidad comercial.

La implementación de instrumentos tecnológicos creados por la propia empresa ha facilitado el proceso de cobranza de cartera en varias de sus etapas, incluso llegando a distribuir estos sistemas de base de datos a terceros como los son bancos, cooperativas y gestores de cobranza alternos. Esta innovación tecnológica ha permitido generar cerca de 100 licencias (CRM) que actualmente circulan en el mercado nacional, precautelando siempre lo dispuesto por la Ley de Protección de Datos Civiles.

Los sistemas de gestión de relaciones con los clientes (CRM) incorporan herramientas de inteligencia artificial que permiten automatizar gran parte del proceso de cobranza. Estas plataformas sustituyen en buena medida al trabajo tradicional de campo, al generar recordatorios y comunicaciones personalizadas dirigidas a los deudores mediante diversos canales digitales como WhatsApp, correos electrónicos o mensajes de texto. Gracias a estas innovaciones, las empresas pueden mantener un contacto constante y eficiente con sus clientes, optimizando los tiempos de gestión, reduciendo costos operativos, mejorando así los índices de recuperación de cartera.

Heriberto Herrera considera que adquirir una cartera no es un proceso simple, puesto que el riesgo es elevado considerando que es una cartera vencida de algunos años. En un principio se debe negociar la cartera con la casa comercial para establecer un precio. Como siguiente paso se solicita la base de datos referente al cliente en la cual se realiza un cruce de éstos con los existentes de la empresa MASOLUC S.A. y en base al resultado se realiza un proceso de calificación al deudor, dónde se identifica si el mismo posee bienes, activos, deudas, etc.

El considera que la capacitación del personal interno es fundamental para alcanzar los objetivos establecidos, especialmente en lo referente a la recuperación de la cartera en

el menor tiempo posible. Con este propósito, se realizan capacitaciones mensuales orientadas a fortalecer las habilidades del equipo y dotarlo de herramientas que permitan ofrecer soluciones adecuadas a los deudores. Por ejemplo, cuando un cliente mantiene una deuda inicial determinada, se lo contacta para ofrecerle la posibilidad de cancelar la deuda con una reducción o beneficio, estrategia que suele generar una respuesta positiva. En este sentido, la negociación directa con el cliente resulta esencial al momento de analizar y gestionar cada operación, ya que posibilita adaptar las alternativas de pago a la realidad económica de cada deudor y así se contribuye al cumplimiento eficiente de los objetivos de recuperación.

En el ámbito operativo, se señala que la empresa mantiene convenios con diversas entidades bancarias a nivel nacional, lo que facilita el proceso de pago de los deudores. Gracias a estos acuerdos, especialmente con instituciones que disponen de puntos de cobro en locales comerciales como por ejemplo “Mi Vecino” o “Banco del Barrio”, los clientes pueden realizar sus pagos de manera rápida y accesible. Como resultado, las visitas presenciales a los deudores han disminuido prácticamente en su totalidad, dado que los canales digitales y las redes de recaudación bancarias han optimizado el proceso de cobranza y reducido la necesidad de gestión directa en terreno.

Asimismo, considera que los procesos legales en el Ecuador relacionados con el cobro de deudas presentan un notable retraso en comparación con otros países. El sistema procesal resulta lento y poco eficiente en esta materia, lo que dificulta la recuperación oportuna de la cartera. En contraste, se menciona el caso de Chile, donde la tramitación de este tipo de procesos es mucho más ágil y efectiva, permitiendo así una mayor rapidez en la ejecución de los procedimientos y en el cumplimiento de los objetivos planteados. Esta diferencia evidencia la necesidad de modernizar los mecanismos judiciales ecuatorianos, considerando el alto número de deudores que suelen existir al momento de adquirir o gestionar una cartera.

En relación con la liquidez empresarial, manifiesta que constituye un factor indispensable para el adecuado funcionamiento y la continuidad operativa de las empresas. Cuando existe un flujo constante e inmediato de recursos económicos, la organización puede adquirir nuevos productos, contratar servicios y atender sus obligaciones oportunamente, lo que contribuye a mejorar de manera integral su gestión y eficiencia operativa.

También considera que el uso del factoring constituye una herramienta sumamente interesante, ya que permite a la empresa obtener liquidez inmediata mediante la cesión de las facturas emitidas por los cedentes, anticipando así el ingreso de los recursos. Señala además que, en otros países como Chile, existen empresas especializadas en la prestación de este servicio y que dicho mecanismo se encuentra más regulado y con un mayor nivel de implementación, lo que demuestra su eficacia como alternativa de financiamiento empresarial.

Finalmente, el entrevistado considera al factoring como un mecanismo atractivo dentro de este ámbito de negocio, razón por la cual le gustaría implementarlo en la empresa MASOLUC S.A., que actualmente no ofrece este tipo de servicio. Propone iniciar el proyecto con la gestión de facturas de bajo riesgo y con montos considerables, a fin de evaluar su viabilidad y establecer una base sólida para el desarrollo futuro de esta nueva línea de operación.

A esta distinción también se debe añadir la que existe entre el factoring y el Confirming, siendo este un contrato y medio de financiamiento a través de cual una entidad bancaria gestiona integralmente los pagos que una compañía debe realizar a sus proveedores, ofreciéndoles además la posibilidad de anticipar el cobro de sus facturas. En esta modalidad la empresa ordena al banco que garantice el pago de la factura en la fecha pactada, ante esto el proveedor tiene dos opciones: una de ellas es esperar al vencimiento y cobrar el valor total o recibir de inmediato el valor correspondiente con un descuento por intereses y comisiones.

A diferencia del factoring en el que el proveedor cede sus cuentas por cobrar para la obtención de liquidez, en el confirming es el comprador quien inicia el proceso, consecuentemente beneficia así a sus proveedores y asegura una gestión ordenada y confiable de pago en la fecha pactada e impuesta por el comprador. A pesar de que este mecanismo financiero muestra una similitud considerable con el contrato de factoring son figuras diferentes en cuanto a factores como: riesgo, cesión del crédito, recursos y calificación de cliente. Está última realizará el banco y será facultad de banco aceptar a dicho proveedor o negar la opción de confirming

A continuación, se presenta una tabla de contenido que deberá acoger la empresa VAZCREDIT S.A., en cuanto a los requerimientos legales que constan en el Código de Comercio.

Tabla 5
Requerimientos jurídicos

Artículo (Código de Comercio)	Requerimientos Legales
Artículo 668	<p>Todos los contratos de factoring celebrados con la empresa VAZCREDIT S.A., deberán ser por escrito y debidamente firmados por las partes intervinientes. Asimismo, deberán ser cedidos todos los títulos de crédito que sean parte del contrato, puesto que constituyen un requisito legal indispensable.</p>
Artículo 669	<p>VAZCREDIT S.A., en la fase de negociación del contrato deberá solicitar al cedente todos los datos correspondientes a la identificación del deudor para la gestión del cobro de la obligación.</p> <p>Realizar un proceso interno de identificación del deudor, con aspectos como: direcciones, correos electrónicos, números telefónicos, situación jurídica, estructura organizacional administrativa, reputación empresarial, etc.</p>
Artículo 670	<p>VAZCREDIT S.A., debe verificar si los créditos cedidos cuentan o no con cauciones que garanticen el cumplimiento de la obligación principal, caso contrario se deberá celebrar un contrato adicional para perfeccionar estas obligaciones accesorias dentro de la obligación principal.</p>
Artículo 671	<p>VAZCREDIT S.A. deberá efectuar un análisis integral del deudor con el fin de evaluar su capacidad real de pago y, en función de ello decidir si en el contrato se estipula un factoring con recurso o sin recurso. Es importante precisar que, de conformidad con la normativa vigente, en caso de que esta condición no se pacte expresamente en el contrato, la operación se entenderá realizada bajo la modalidad de factoring sin recurso.</p>
Artículo 672	<p>En ningún caso debe desnaturalizarse la figura del factoring ni confundirse con la gestión de cobro de cartera, puesto que se trata</p>

	de instituciones jurídicas distintas con finalidades y efectos diferenciados.
--	---

Actualmente, la entidad encargada del control y supervisión en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento de delitos en el Ecuador es la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE). Este organismo con autonomía administrativa y técnica tiene entre sus principales funciones recibir y analizar reportes de operaciones inusuales, emitir normativa obligatoria para los sujetos obligados y coordinar acciones con organismos nacionales e internacionales. Su rol resulta fundamental no solo en el ámbito administrativo, sino también en la protección de la seguridad jurídica y económica del país al garantizar que las operaciones financieras se desarrollen con transparencia y legalidad.

Tanto los controles internos como externos que deberá implementar la compañía VAZCREDIT S.A., se ven reflejados en la (RESOLUCIÓN No. UAFE-DG-2023-0688, 2023). El artículo primero establece como objetivo notificar a las empresas que presten servicios de factoring su calidad de sujetos obligados a reportar sus operaciones ante la UAFE.

Entre otras obligaciones establecidas en la presente resolución están:

1. Reportes de información:

Tabla 6
Requerimientos de cumplimiento UAFE-DG-2023-0688

Artículo 3 numeral 3.1	Las compañías de factoring deberán reportar las transacciones individuales cuya cuantía supere los 10.000\$, así como las operaciones múltiples que sean iguales o mayores a dicho valor siempre que, estas sean realizadas en beneficio de una misma persona ya sea natural o jurídica en un periodo de 30 días, reportes deberán ser cargados mediante el uso de formularios establecidos por la UAFE dentro de los 5 primeros días de cada mes.
Artículo 3 numeral 3.2	Las empresas dedicadas al factoring tiene la obligación de reportar todas aquellas operaciones sospechosas (ROS) en el término de 4 días contados desde que el comité de

	cumplimiento o en este caso, el oficial de cumplimiento tenga conocimiento de dicha operación.
Artículo 3 numeral 3.3	Reportar sus operaciones internas con empresas nacionales o internacionales iguales o superiores a 10.000\$

La resolución en su artículo 4 expresa que los sujetos obligados (empresa factor) tienen que contar con un plan establecido de prevención de riesgos, para lo cual las personas jurídicas elaborarán un Manual de prevención de lavado de activos y financiamiento de delitos. Este apartado supone la obligatoriedad para empresas de implementar y capacitar a sus empleados con dicho plan, el mismo que debe contener aspectos indispensables según lo dispuesto en (GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL MANUAL DE PREVENCIÓN DEL DELITO DE LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DE DELITOS PARA LOS SUJETOS OBLIGADOS A INFORMAR A LA UNIDAD DE ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO (UAFE) SIN ORGANISMO DE CONTROL ESPECÍFICO, 2020) como:

- a. Marco legal aplicable
- b. Políticas internas de prevención
- c. Estructura organizacional de cumplimiento (oficial de cumplimiento)
- d. Metodología de administración de riesgos
- e. Mecanismo de reportes hacia la UAFE
- f. Relación con clientes y proveedores (formulario “conozca a su cliente”)
- g. Señales de alerta
- h. Sanciones previstas

Finalmente, la resolución citada en su artículo 5 hace referencia a la figura del oficial de cumplimiento, cuya función principal consiste en garantizar la observancia integral de la normativa vigente, orientada a prevenir, identificar y mitigar los riesgos asociados al lavado de activos y al financiamiento de delitos.

En relación con lo señalado, los sujetos obligados por la resolución deberán generar de manera obligatoria un código de registro mediante el portal web de la página oficial de la UAFE para la inscripción del oficial de cumplimiento. Este proceso implica un

procedimiento formal y de cumplimiento con capacitaciones de carácter obligatorio, las cuales son requisito indispensable para su calificación y validez.

El oficial de cumplimiento debe estar incorporado en la nómina de la empresa, ya que su cargo conlleva derechos, deberes y responsabilidades equiparables a los de cualquier otro trabajador. Al integrarse formalmente en la estructura laboral, se refuerza la seriedad de su rol y, se asegura su actuación con plena responsabilidad en el ejercicio de sus atribuciones. En lo que respecta a su designación, el oficial de cumplimiento será nombrado por la junta general de accionistas, decisión que deberá constar en el acta respectiva. Posteriormente, se expedirá el nombramiento debidamente suscrito, el cual deberá inscribirse en los organismos de control competentes, tales como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, así como en la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE).

Otra regulación normativa de importancia para las compañías de factoring es la (Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2025-0004, 2025) por la cual se expiden las normas de control para la administración de riesgo de lavado de activo y actividades conexas. Precisamente en el artículo 2 numeral 10 donde se especifica que las normas contenidas en la resolución serán de cumplimiento obligatorio para algunas empresas, en específico las que presten servicios de factoring.

Todas estas regulaciones buscan garantizar la prevención del lavado de activos en el ámbito de las actividades comerciales ordinarias. El factoring, por su propia naturaleza contractual, se presenta como un instrumento que puede ser utilizado para tales fines, ya que involucra el movimiento de importantes volúmenes económicos mediante títulos como facturas, pagarés a la orden y letras de cambio, cuya verificación integral respecto al origen de los fondos resulta compleja. Esta opacidad documental facilita que se introduzcan recursos de origen ilícito dentro del circuito financiero formal. Entre los mecanismos más utilizados con este propósito se encuentran la creación de facturas inexistentes y la sobrevaloración de operaciones reales. A través de estas prácticas, se generan transacciones ficticias que permiten que dinero de origen ilícito sea incorporado en operaciones de aparente legitimidad.

A continuación, se presenta una tabla resumen sobre todas las obligaciones legales para la implementación del factoring en la empresa VAZCREDIT S.A.

Tabla 7
Normativa de Prevención

Normativa de prevención (UAFE y SCVS)	Descripción
Oficial de cumplimiento	<p>La compañía VAZCREDIT S.A. cuenta con un oficial de cumplimiento debidamente registrado, puesto que es una entidad prestadora de servicios financieros y, por tanto, su designación constituye una obligación legal.</p> <p>En consecuencia, no será necesario realizar un nuevo nombramiento, aunque sí resulta indispensable fortalecer la capacitación del oficial de cumplimiento en relación con las operaciones de factoring.</p>
Elaboración y aprobación del Manual de Prevención del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos	<p>Elaboración del Manual conforme a la Resolución (RESOLUCIÓN No. UAFE-DG-2023-0688, 2023) y, a su vez, convocatoria a Junta General Ordinaria de Accionistas de la compañía para conocer y aprobar dicho manual, con la intervención del oficial de cumplimiento.</p>
Implementación de sistema de prevención y administración de Riesgos	<p>Implementar el Sistema de Prevención y Administración de Riesgos de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros delitos (SPARLAFTD), conforme a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías. Este sistema deberá incluir políticas, procedimientos, metodologías y controles internos que permitan identificar, evaluar, mitigar y monitorear los riesgos inherentes a las operaciones de factoring, considerando factores como: clientes, productos y canales de distribución.</p>

<p>Política de conozca a su cliente y conocimiento del Beneficiario final</p>	<p>Implementación de un formulario de “Conozca a su Cliente” que contemple aspectos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificación completa del cliente (nombres y apellidos, cédula/pasaporte, RUC, nacionalidad, estado civil, domicilio, teléfonos y correo electrónico). ○ Información financiera básica (ingresos y egresos mensuales o anuales, patrimonio, actividad económica principal). ○ Identificación del beneficiario final de las operaciones, verificando su participación y control efectivo. ○ Declaración del origen lícito de los fondos utilizados en las transacciones. ○ Verificación si el cliente o su entorno corresponde a una Persona Expuesta Políticamente (PEP). ○ Firma del cliente y del funcionario que receipta la información, dejando constancia de la fecha y medio de recepción.
<p>Conservación de la información</p>	<p>Preparación un archivo tanto físico como digital para la conservación de la información dentro de las operaciones de factoring.</p>
<p>Confidencialidad</p>	<p>Implementar cláusulas de confidencialidad entre empleados y clientes.</p>

Tabla 8
Código de Registro

Del Registro - UAFE	Descripción
Código de Registro	Realizar el trámite correspondiente de registro en el portal Web de la UAFE como compañía obligada: https://sislaft.uafe.gob.ec/sislaft/publico/solicitudRegistroInstitucionSuperCias.jsf?sbs=4

Tabla 9
Obligaciones de Reporte

Obligaciones de Reportes (especificado anteriormente)
1. Operaciones Sospechosas (ROS).
2. Operaciones Inusuales e Injustificadas (ROII).
3. Operaciones y Transacciones que superen el umbral de USD 10.000 (RESU).
4. Reporte de Información Adicional (RIA), cuando lo solicite la UAFE

Tabla 10
Gestión Interna

Gestión Interna	Descripción
Matriz de Riesgo	Diseñar y aplicar una herramienta que permita identificar, clasificar y evaluar los riesgos asociados a las operaciones de factoring. La matriz debe contemplar factores vinculados a los clientes, productos ofrecidos, canales de distribución y jurisdicciones, con el fin de establecer el nivel de riesgo inherente y las medidas de mitigación adecuadas.

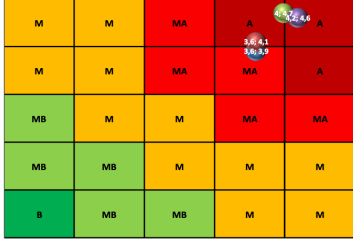
	<p>Figura <i>Matriz de Riesgos</i></p> <p style="text-align: right;">3</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); padding-right: 10px;">P R O B A B I L I D A D</div>  </div> <p style="text-align: center;">Fuente: Basado en (la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE), 2021)</p>
Políticas de seguimiento de Clientes.	Seguimiento de los clientes para identificar sus actividades comerciales.
Auditorías	Auditorías de manera regular, tanto internas como externas, con el objetivo de evaluar la eficacia del sistema de prevención y administración de riesgos.
Capacitaciones	Implementación de programas de capacitaciones para empleados.

Tabla 11
Gestión interna con relación al factoring

En relación con el Factoring	Descripción
Adecuación en el Objeto Social	Conforme a la normativa vigente, será necesario incluir expresamente las “actividades de factoring” dentro del objeto social de la compañía. Para ello, se deberá convocar de manera indispensable a los accionistas a una Junta General Extraordinaria, con el fin de aprobar la reforma del objeto social y, en consecuencia, la modificación de los estatutos sociales. Posteriormente, la reforma deberá inscribirse en el Registro Mercantil.
Verificación de las facturas y títulos cedidos.	Implementación de un sistema de verificación de facturas, que incluya la validación en el portal del SRI, la revisión de datos esenciales (RUC, fecha, monto,

	autorización y aceptación) y, la comprobación de la legitimidad de los títulos cedidos.
--	---

Al momento de verificar la factura se debe considerar la normativa expedida por el Sistema de Rentas Internas (SRI), para la comprobación de la acreditación de “FACTURA NEGOCIABLE”, hecho que constituye un requisito para la cesión y transferencia de las facturas. En este sentido para que una factura adquiera la personalidad de comercial negociable se debe considerar las normas del capítulo IV del (Código de Comercio, 2019) dónde se expresa lo siguiente:

Tabla 12
Facturas Comerciales

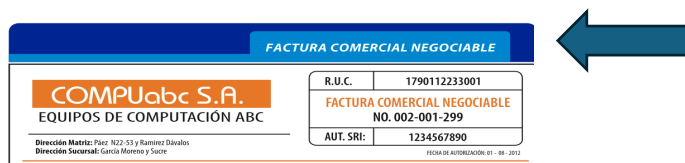
Artículo	Descripción
Art 202	El comprador aceptará de manera expresa el contenido de la factura por escrito, ya sea en el propio documento o en un anexo. Se entenderá como aceptada de forma tácita cuándo transcurridos ocho días desde su recepción no se haya presentado reclamo respecto a su contenido.
Art 203	Las facturas comerciales constituyen títulos ejecutivos siempre y cuando contengan una orden incondicional de pago y cuya aceptación sea suscrita por el comprador.
Art 204	Las facturas comerciales podrán emitirse de forma electrónica o física. En el caso de facturas físicas, se emitirán 3 ejemplares, la original la cual se enviará al comprador, la segunda y tercera serán para el emisor siendo solo la segunda transferible la misma que servirá para el cobro de la obligación. En el caso de las facturas electrónicas el emisor está obligado a remitir o facilitar a los compradores o adquirentes el comprobante electrónico, conforme a las condiciones, plazos y mecanismos que disponga la autoridad tributaria competente.

Art 205	Las facturas comerciales emitidas de manera física serán transferidas mediante el endoso sin necesidad de notificación al deudor. Sin embargo, la notificación en la práctica es recomendada.
Art 206	Las facturas comerciales constituyen un título ejecutivo para su ejecución en caso de incumplimiento.
Art 207	La factura comercial negociable es un título valor que, además de cumplir con los requisitos tributarios generales, debe incorporar elementos específicos como su identificación expresa con la denominación, fecha y lugar de pago, el detalle de cuotas si las hubiere, una orden incondicional de pago, el monto en números y letras, la constancia de recepción conforme de los bienes o servicios, así como las firmas del emisor, adquirente y aceptante (salvo aceptación tácita). En el caso de documentos físicos, también debe consignarse en el reverso o en anexo los endosos con los datos de identificación de las partes. Estos requisitos son de cumplimiento obligatorio conforme a la normativa tributaria y financiera vigente.
Art 208	El cobro podrá ser requerido en vía ejecutiva siempre y cuando la factura no haya sido devuelta y que su pago sea exigible y la acción no se encuentre prescrita
Art 209	En el caso de facturas comerciales negociables físicas, el deudor deberá cumplir con el pago al momento de la presentación de la primera copia de la factura prevista en este Código, de acuerdo con las condiciones y vencimientos señalados en ella.
Art 214	Las sociedades mercantiles están facultadas para ejercer de forma exclusiva la actividad profesional y continua de operaciones de factoring, así como aquellas que se encuentren vinculadas a este servicio, siempre bajo las disposiciones que dicten los organismos competentes en materia tributaria y del mercado de valores.

Por el contrario, no tendrán la calidad de facturas comerciales aquellas que no documenten operaciones de compraventa de bienes o servicios, carezcan de orden incondicional de pago, no consten aceptadas por el adquirente o no acrediten la entrega

efectiva y conforme de lo recibido, limitándose así únicamente a la función de comprobante tributario. Conforme a lo expuesto es necesario que las facturas adquiridas por la empresa factor mantengan esta cualidad con el fin de garantizar un proceso de cesión de crédito formal, tanto con los clientes como con los organismos de control como SRI, UAFE y demás (García, 2020).

Figura 4 Comprobación de facturas comercial negociable



Fuente: Basado en Servicio de Rentas Internas (SRI)

3.3. Procedimiento Interno para la Cesión de Créditos

El procedimiento interno de cesión de créditos constituye una de las aristas de mayor importancia dentro del presente manual de factoring, que garantiza el adecuado procedimiento para la transferencia de los derechos de cobro asegurando así tanto la legitimidad jurídica como la eficiencia operativa. En este contexto, establecer un procedimiento interno claro, ordenado y transparente permite a VAZCREDIT S.A., proteger no solo los intereses del cesionario y del cedente, si no a su vez mantener una plena confianza del deudor, así como también con los organismos de control externos.

1. Solicitud de cesión:

Tabla 13

Requerimientos formulario de solicitud

Requisitos del Formulario de Solicitud
<p>Datos de identificación del cedente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Razón social de la compañía - Número de Registro Único de Contribuyente (RUC) o cédula de identidad en caso de personas naturales - Direcciones, teléfonos de contacto, y correos electrónicos para futuras notificaciones - Actividad comercial principal
<p>Datos de identificación del Deudor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Razón social de la compañía

<ul style="list-style-type: none"> - Número de Registro Unico de Contribuyente (RUC) o cédula de identidad en caso de personas naturales - Direcciones, teléfonos de contacto, y correos electrónicos para futuras notificaciones - Actividad comercial principal y referencias
<p>Detalles del Crédito Por Ceder</p> <ul style="list-style-type: none"> - Número de factura, pagaré o documento de soporte - Fecha de emisión del documento y fecha de vencimiento del documento - Cantidad de la operación: Se debe especificar la cantidad, los saldos pendientes, etc. - Condiciones de pago (cuotas, días, intereses, descuentos, etc.)

Tabla 14
Conozca a su cliente

Conozca a su Cliente (KYC)
Identificación oficial vigente del cedente y sus Representantes Legales (números de cédula de identidad, teléfonos, correos, etc.)
Certificado de cumplimiento tributario debidamente emitido por el SRI
Estados financieros recientes del cedente
Declaración juramentada de origen lícitos de los fondos y actividad económica
Verificación en PEPs.

Tabla 15
Revisión de factura comercial

Revisión de la Aceptación de la Factura Comercial Negociable
Revisión de la factura donde conste expresamente la calidad de factura comercial negociable.
Constatación de la aceptación expresa o tácita del deudor sobre la recepción de los bienes o servicios prestados
Verificación de legitimidad del documento: Sin tachones, manchas, o alteraciones para el caso de facturas físicas
Verificación del registro de “factura comercial negociable” ante el SRI

Tabla 16
Calificación del deudor

Calificación del Deudor
Consulta del Historial crediticio del deudor
Revisión de antecedentes judiciales dentro del portal Web de la Función Judicial (SATJE)
Evaluación de capacidad económica: Revisión de estado de pérdidas y ganancias (P&G) balances generales, estado de flujos, etc.
Clasificación interna de Riesgo: VAZCREDIT S.A deberá integrar una calificación interna del riesgo económico de cada deudor para analizar aspectos como: descuentos en las facturas, información requerida, comisiones por cobranza, etc.

Tabla 17
Expediente Preliminar

Expediente Preliminar
Creación de un expediente preliminar físico y digital con toda la información proporcionada y el cumplimiento de todos los requisitos solicitados.

Se debe tener presente que la cesión de créditos constituye el inicio de una posible relación comercial a futuro, por lo que la exigencia de documentación debe manejarse con equilibrio; si bien es necesario garantizar la validez jurídica y financiera de la operación, el solicitar requisitos excesivos puede volver el proceso tedioso y generar desconfianza en el cliente, motivo por el cual los requerimientos podrán adaptarse según la trayectoria, historial y relación previa con el cedente.

Tabla 18
Revisión legal

Revisión legal
Confirmación, existencia y validez de crédito cedido mediante el análisis integral de la factura considerando aspectos como los mencionados anteriormente en relación con el Código de Comercio.

Verificación de título ejecutivo del documento con el fin de garantizar la ejecución en caso de incumplimiento.

Comprobación de ausencia de cláusulas de prohibición de cesión
--

Tabla 19
Revisión financiera

Revisión Financiera
Evaluación de monto, plazo y riesgo de incobrabilidad
Proyección de flujo de caja considerando el valor del título cedido
Análisis de morosidad mediante instrumentos e indicadores externos

Tabla 20
Informe de Riesgos

Informe de Riesgos
Presentación de un informe de riesgo por parte del departamento legal
Presentación de un informe de riesgo por parte de área financiera

2. Aprobación interna de VAZCREDIT S.A.

Tabla 21
Aprobación interna

Tres opciones posibles:
1. Aprobación
2. Negativa
3. Requerimiento adicional de información

3. Formalización de la Cesión

Tabla 22
Formalización de la cesión

Elaboración del contrato de factoring conforme en lo dispuesto en el Código de Comercio

Firmas de las partes: cedente y VAZCREDIT S.A.

Notificación al deudor de ser el caso.

Entrega de todos los títulos originales a VAZCREDIT S.A., para perfeccionar la relación.

4. Registro Interno

Tabla 23

Registro interno

Registro contable:

El crédito adquirido por parte de VAZCREDIT S.A., pasa a formar parte de la cartera adquirida y por lo tanto se registra como una cuenta por cobrar dentro del activo de la compañía.

Figura 5
Registro contable

VAZCREDIT S.A.		
ASIENTO CONTABLE		
Cuenta	Debe	Haber (USD)
Cuentas por Cobrar – Factoring	20.000.0	20.00.0
Banco / Efectivo		20.000.0

Por adquisición de una factura por contrato de factoring.

Archivo documental:

Archivo bajo custodia de todos los títulos endosados.

5. Cobranza de Crédito

Tabla 24

Cobranza del crédito

En este caso VAZCREDIT S.A., asumirá toda la gestión para la cobranza del crédito

Se establecen mecanismos de cobranza: recordatorios, gestiones amistosas, ejecución judicial si procede.

Política de factoring con o sin recurso.

6. Liquidación y Cierre.

Tabla 25

Liquidación y cierre

Una vez que VAZCREDIT S.A., perciba el pago por parte del deudor se deben liquidar las cuentas con el cliente en un documento.

- Gastos administrativos
- Descuentos por factoring

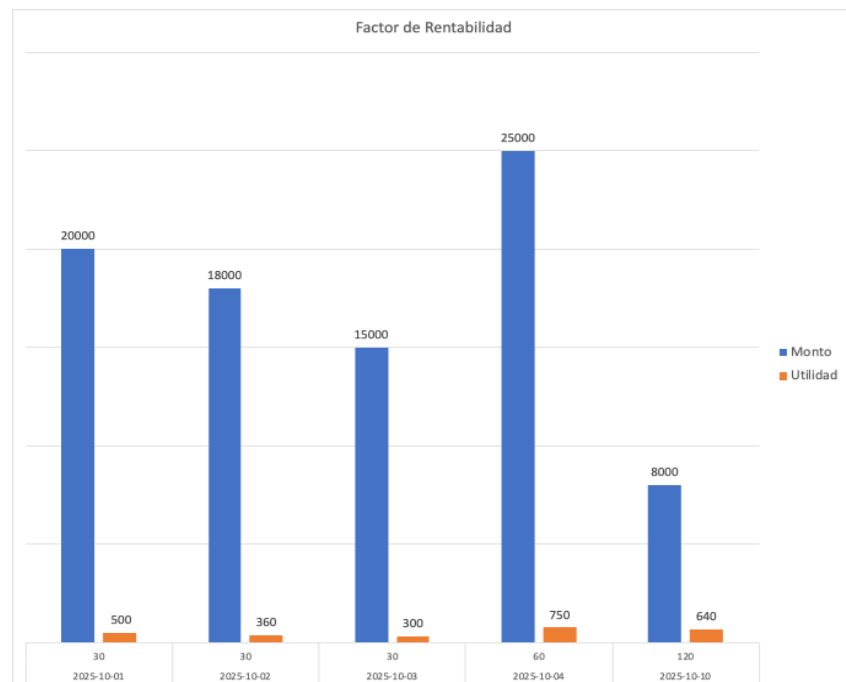
Entrega de estado de cuenta final al cliente, donde se especifique todos los valores: Capital, intereses, descuento, gastos administrativos, etc.

Archivar la operación para efectos de auditoría interna y externa.

Figura

Factor de rentabilidad Hipotético

6



Ejemplo de rentabilidad práctica.

Figura 7
Balance General

VAZCREDIT S.A.		
BALANCE GENERAL		
ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	
Activo corriente		15.000.0
Cuentas por cobrar – Factoring	Cuentas por pagar	15.000.0
Otros activos corrientes	Total Pasivo Corriente	15.000.0
Total Activo Corriente		15.000.0
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	15.000.0

Adicionalmente, VAZCREDIT S.A., deberá considerar aspectos vinculados con la promoción de su producto, ya que al utilizar simuladores de factoring, como los disponibles en la página web de la compañía “Allfactor S.A.”, se observa que la forma de presentar los descuentos, intereses y comisiones administrativas puede generar en el cliente la percepción de que la operación resulta demasiado costosa; en consecuencia, al aplicar dichos cargos de manera acumulativa, el usuario termina concluyendo que el valor neto recibido por la cesión de su factura o título comercial es considerablemente menor, lo que se traduce en una tasa de descuento más elevada.

Figura8
Simulador de factoring

Calculadora allFactor		Total Summary	
Total de Factura	1000	Nombre	Total
Total de Factura		Total De Factura	\$ 1,000.00
Operación de 30 días		Operación de 30 días	17.30%
		Anticipo del 80%	\$ 800.00
		(-) Gastos Administrativos y Operativos	\$ 22.50
		Total a Recibir en el Anticipo	\$ 777.50
		Reembolso 20%	\$ 200.00
		Fin de la operación (luego de que se realice la cobranza)	
		(-) Descuento de cobranza 17.30% anual	\$ 11.53
		Total a Recibir en el Reembolso	\$ 188.47
		Valor Neto a Recibir	\$ 965.97

Fuente: Basado en (Allfactor, 2025)

Considerando que VAZCREDIT S.A., aún no ofrece el servicio de factoring, resulta recomendable introducirse en el mercado aplicando una estrategia de precios de penetración. Esta estrategia consiste en establecer tasas iniciales más bajas que las vigentes en el mercado, con el objetivo de captar la atención de clientes potenciales, generar confianza en el nuevo producto financiero y posicionarlo como una opción competitiva.

Al momento de presentar la liquidación correspondiente al valor y plazo del título cedido, es aconsejable no desglosar de manera separada los gastos administrativos y adicionales, ya que esto puede generar una percepción de mayores costos para el cliente. En su lugar, resulta conveniente pactar con el cedente una tasa de descuento única e integral, dentro de la cual se incluyan todos los valores relacionados con la operación. Con ello, se transmite mayor simplicidad, transparencia y atractivo en la inversión como se muestra a continuación:

Tabla 26
Presentación de liquidación

<i>Cedente</i>	ARANDANOS EC S.A.
<i>Fecha</i>	2025-10-01
<i>Valor</i>	\$ 20.000,00
<i>Descuento</i>	2,50%
<i>plazo_dias</i>	30
<i>Utilidad</i>	\$ 500,00
<i>Total a Recibir</i>	\$ 19.500,00

Ejemplo hipotético de presentación al Cliente

3.4. Posibles Riesgos de la implementación del Factoring

Es importante tener en cuenta que la implementación de un nuevo servicio o producto dentro de una empresa conlleva ineludiblemente ciertos riesgos, los mismos pueden afectar distintas áreas del negocio actual de la compañía VAZCVREDIT S.A. Estos riesgos surgen tanto por la respuesta de innovación del mercado como de la adaptación interna de los procesos; por lo que es fundamental anticiparlos mediante una

planificación estratégica adecuada y estableciendo un mecanismo de control y seguimiento que permitan mitigar dichas situaciones.

1. Riesgo financiero: Adquirir facturas comerciales sin la modalidad de factoring con recurso puede afectar la situación financiera de la empresa. En caso de incumplimiento por parte del Cedente, podría comprometer la estabilidad económica de la compañía, llegando incluso a arriesgar la continuidad principal, que es la compra y venta de cartera de vehículos.
2. Riesgo operativo: Errores en la gestión de documentos, verificación de facturas, riesgos contables o una mala operación en el descuento de la factura debido a la falta de experiencia puede comprometer toda la operatividad de la empresa
3. Riesgos legales: El incumplimiento de normativa expedida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, UAFE y SRI, puede recaer en sanciones de carácter pecuniario importante.
4. Riesgo reputacional: Al ser VAZCREDIT S.A., una compañía que actualmente se desarrolla con otro giro de negocio, su riesgo reputacional en cuanto a la cobranza de factoring puede afectar en la percepción de los clientes referente a la empresa a largo plazo.
5. Riesgo de mercado: Competencia directa con instituciones financieras (bancarias) consolidadas en esta figura dentro del mercado ecuatoriano, que puedan dificultar de cierta manera la captación de nuevos clientes.
6. Riesgo de cumplimiento: La falta de implementación o seguimiento del Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Terrorismo puede conllevar incumplimientos de alto riesgo.

Sin embargo, para mitigar estos riesgos es fundamental la adopción de una planificación estratégica integral, que incluya políticas claras de gestión y control, así como la implementación del presente manual que define procedimientos internos y requerimientos legales indispensables. Además, es imprescindible la correcta capacitación al personal de la compañía estableciendo mecanismos de auditoría tanto interna como externa que garanticen la trazabilidad y seguridad de todas las operaciones.

CONCLUSIONES

En conclusión, el factoring constituye un mecanismo financiero alternativo y eficaz frente al crédito bancario tradicional, al ofrecer una solución inmediata para mejorar la liquidez empresarial y diversificar las fuentes de financiamiento. También contribuye al fortalecimiento operativo de las empresas, promoviendo su continuidad y estabilidad dentro del mercado. Por tales razones, el factoring se presenta como una opción moderna y, plenamente aplicable en el contexto económico actual, que las empresas deberían considerar como una vía sostenible para la planificación de su gestión financiera.

Con relación a la naturaleza jurídica del factoring se concluye que su estructura constituye una figura *SUI GENERIS* dentro del ámbito jurídico, pues combina elementos propios de diversas instituciones contractuales, adaptándolos a las necesidades de liquidez y financiamiento empresarial. Así mismo su bilateralidad refleja la existencia de derechos y obligaciones recíprocas entre el cedente y la empresa factor, mientras que su carácter consensual permite que se perfeccione únicamente con la manifestación de voluntad de las partes, sin requerir formalidades adicionales.

Respecto de los sujetos intervinientes en este contrato, el factoring, se compone de una tridimensionalidad de sujetos. Cada uno de estos garantiza la eficacia del contrato y el cumplimiento de las obligaciones asumidas por cada parte, consolidando así la finalidad económica y jurídica propia de esta figura contractual. La adecuada determinación de los derechos y obligaciones de las partes permite fortalecer la cooperación y garantizar una correcta ejecución de la operación

Aunque la legislación ecuatoriana no define las tipologías de factoring de manera expresa, la práctica comercial ha permitido un desarrollo más amplio y detallado de sus variantes, entre las que destacan el factoring con recurso y sin recurso. Estas modalidades han contribuido a fortalecer la aplicación del contrato en el ámbito empresarial, al ofrecer alternativas que se adaptan a las necesidades y niveles de riesgo de cada operación, consolidando así al factoring como un instrumento financiero de bajo impacto en cuanto a la exposición asumida por la empresa factor y de alta eficiencia en la gestión de liquidez.

La concurrencia de algunos principios generales aplicables a esta figura, son determinantes para garantizar su ejecución y perfeccionamiento legal en las operaciones. Principios como la buena fe contractual, autonomía de la voluntad, asesoría funcional y circulación de créditos constituyen bases fundamentales en el contrato de factoring,

fortaleciendo la confianza en las relaciones presentes y futuras y consolidando a este como un mecanismo legítimo.

Los datos analizados sobre el incremento de las ventas a crédito reflejan la situación que enfrentan diversas organizaciones al intentar recuperar sus cuentas por cobrar y mantener su solvencia a corto plazo. El aumento del 9,8 % en los créditos productivos entre 2023 y 2024 demuestra la preferencia hacia el financiamiento bancario, pero también pone de manifiesto la necesidad de alternativas más ágiles que garanticen liquidez inmediata. Por ello, el factoring adquiere un rol fundamental en el entorno empresarial ecuatoriano, al ofrecer una solución práctica que permite aliviar tensiones financieras, fortalecer el flujo de caja y sostener la operatividad continua de las empresas.

Según lo analizado se constata que el factoring presenta tanto ventajas como desventajas que deben considerarse al momento de su aplicación práctica. El balance general demuestra que las ventajas superan a las desventajas, posicionando al factoring como una herramienta eficaz para optimizar la estabilidad financiera de las empresas, además, el factoring proporciona una mayor flexibilidad en la obtención de recursos en base a la liquidez, a diferencia del crédito bancario que requiere garantías y un proceso de calificación mucho más extenso y formal. Estas particularidades confirman que el factoring no solo constituye una alternativa al crédito bancario sino también un mecanismo que permite la estabilidad de las empresas. Sin embargo, también se debe tener en cuenta los aspectos negativos para un correcto análisis al momento de su aplicación.

En síntesis, del análisis realizado sobre las asimetrías contractuales presentes en el mercado, se evidencia que ciertas empresas, amparadas en su poder o posición dominante, imponen cláusulas abusivas que afectan directamente a proveedores o productores de menor tamaño. Si bien estas conductas se encuentran sancionadas en la normativa vigente, el problema radica en que las sanciones suelen beneficiar únicamente al Estado, lo que limita la acción directa de las empresas afectadas. En consecuencia, resulta necesario que la legislación incorpore mecanismos preventivos y de protección más eficaces que garanticen un equilibrio real en las relaciones y eviten la reiteración de este tipo de prácticas

En relación con los riesgos asociados al proceso de cobranza dentro del contrato de factoring, puede concluirse que estos se derivan de la propia naturaleza del negocio y de

las dinámicas comerciales en las que se desarrolla. Tal como se analizó previamente, para mantener una relación comercial sólida y sostenible en el tiempo, resulta indispensable la implementación de un sistema escalonado de gestión ante posibles incumplimientos de pago, que permita conservar la confianza y la conexión directa entre las partes intervinientes, evitando así que la falta de cumplimiento ocasional afecte la continuidad de las operaciones y las ventas futuras.

Finalmente, es preciso concluir que la propuesta del manual para la implementación del contrato de factoring en la empresa VAZCREDIT S.A., resulta plenamente viable. Ello no solo por la eficiencia de este mecanismo dentro del sistema financiero y su carácter como alternativa moderna de financiamiento para las empresas, sino también por las particularidades del giro de negocio de VAZCREDIT S.A., La compañía cuenta con una estructura y experiencia previa que facilitan la adopción del factoring, al disponer de un sistema similar al de cesión de créditos, contar con un oficial de cumplimiento y poseer personal capacitado en la calificación de deudores, lo que evidencia su preparación técnica y operativa.

Asimismo, los aspectos normativos contemplados en el Código de Comercio, la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFFE) y la Superintendencia de Compañías no representan obstáculos de complejidad significativa para su ejecución. En consecuencia, la incorporación del producto de factoring en VAZCREDIT S.A., es plenamente factible y puede generar importantes utilidades, siempre que su gestión se realice conforme a la normativa vigente, aplicando correctamente las reglas relativas a la cesión de créditos, la calificación de clientes y el uso adecuado del manual propuesto.

REFERENCIAS

- Aguilar, A. (2024). *Fluctuaciones en la gestión financiera y la liquidez de una empresa importadora de maquinaria agrícola en Cañete, 2024*.
- Allfactor. (2025). *Calcula los costos estimados de tu Factura*. Allfactor.Com.
- Alonso, F., Sánchez, M., & Verdú, M. (2014). *Derecho Mercantil de Contratos. Derecho Concursal*. Tirant Lo Blanch.
- Alterfinancegroup. (2025). *Factoring: Ventajas y Desventajas*. Alterfinancegroup.Com. <https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/factoring-ventajas-y-desventajas>
- Alvear, J. (2006). *Manual elemental de derecho mercantil ecuatoriano*. Editorial Edino.
- Arteaga, J. (2018). *ESTUDIO DEL CONTRATO DE FACTORING FINANCIERO OTORGADO POR EL BANCO PICHINCHA, CASO DE ESTUDIO INGESA S.A.*
- Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024, July 5). *¿Cuáles son las principales quejas en redes frente al acceso a financiamiento de Pymes en ALC?* Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe .Com.
- Banco Santander. (2025). *¿Qué es una recesión económica?* Banco Santander. Retrieved October 28, 2025, from <https://www.bancosantander.es/glosario/recesion-economica>
- BBVA. (2025-a). *¿Qué es el “factoring” y por qué elegirlo para financiar tu empresa?* BBVA.COM. Retrieved October 28, 2025, from <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- BBVA. (2025-b). *Qué es la liquidez financiera y por qué es tan importante*. BBVA.Com. Retrieved October 28, 2025, from <https://www.bancosantander.es/glosario/liquidez-financiera>
- Bueno, C. (2020). *O CONTRATO DE FACTORING NO BRASIL*. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO.
- Carballo, J. (2021). *La gestión financiera de la empresa* (Segunda Edición). ESIC.
- Casasola, J. (2017). *Los créditos bancarios en el concurso de acreedores*. fe d Erratas.

- Chakraborty, P., & Sonmale, A. (2017). *Factoring: A Powerful Tool in the World of Finance*. Notion Press.
- Cibel, M., & Tapia, J. (2012). *Análisis y Proyecciones de los Estados financieros de la Empresa de Productos TIA LUCCA S.A.*
- Cifredo, P. (2021). *El contrato de factoring en el concurso de acreedores*.
- Código de Comercio, Pub. L. No. 667 (2019).
- Conceptos Jurídicos. (2025). *Dolo*. Conceptosjuridicos.Com.
- Conducetuempresa. (2024, October 24). *¿Qué es el Factoring? - Elementos, Tipos, Ventajas y Desventajas*. Conducetuempresa.Com.
- Corcentirc. (2021, April). *Minimizar los 5 principales riesgos del factoraje de facturas*. Corcentric.Com.
- Corporatefinanceinstitute. (2025). *Incumplimiento de la deuda*. Corporatefinanceinstitute.Com. Retrieved October 28, 2025, from <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/commercial-lending/debt-default/>
- De los Rios, V. (2023). *Análisis económico del contrato de factoring*.
- Diccionario Etimológico Castellano. (2025, September 8). *Etimología de Factor*. Diccionario Etimológico Castellano.
- Dymrauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano* (Segunda Edición). Alfaomega Grupo Editor Argentino.
- Garcia, D. (2020, October). *¿CONOCES QUE LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES TE PUEDEN PERMITIR CONSEGUIR LIQUIDEZ EN ÉPOCAS COMO LA ACTUAL?* Garciaferaudabogados.Com.
- GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL MANUAL DE PREVENCIÓN DEL DELITO DE LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DE DELITOS PARA LOS SUJETOS OBLIGADOS A INFORMAR A LA UNIDAD DE ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO (UAFE) SIN ORGANISMO DE CONTROL ESPECÍFICO, UAFE (2020).
- Hill, C. W. L. (2025). *International business : competing in the global marketplace*. McGraw Hill.

- la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE). (2021, May). *ESTRUCTURA DEL MANUAL DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DEL DE DELITOS*. Uafe.Gob.Ec.
- Leguízamo, C. (201 C.E.). El contrato de factoring y la nueva factura unificada. Consideraciones sobre el contrato y el título valor. *Revisa Meritoria*.
- Ley Orgánica de Regulación y Control Del Poder de Mercado, Asamblea Nacional (2025).
- Márquez, D., & Martínez, M. (2021). *PRINCIPIOS DE DERECHO FINANCIERO Y BANCARIO* (Primera Edición). Editorial Colex, S.L.
- Marre, A. (1995). *El contrato de factoring*. Editorial Jurídica de Chile.
- Negri, M. (2010). *Contrato de Factoring*. Saraiva.
- Ortega, E., & Pastro, F. (2023). *Derecho Mercantil 2023*. Editorial Tirant Lo Blanch.
- Ossorio, M. (2021). *Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales: Vol. Primera edición* (Datascan, S.A.).
- Padrón, A., & Méndez, J. (2024). *Desafíos de las Finanzas Empresariales en Pymes: Fintech, Cobranzas y Créditos*. Universidad Ecotec.
- PRIMICIAS. (2025a, January 16). *Los créditos en la banca privada se recuperaron al finalizar 2024 ¿Qué pasará con los préstamos en 2025?* PRIMICIAS.COM.
- PRIMICIAS. (2025b, February 25). *Ecuador cerró 2024 con un estancamiento en las ventas locales, diciembre tuvo una caída de 5,3%*. Primicias.com.
- Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2025-0004, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2025).
- RESOLUCIÓN No. UAFE-DG-2023-0688, UAFE (2023).
- Rodríguez, R. (2023). *La cesión de créditos en el tráfico mercantil*. Aranzadi.
- Shupingahua Tapullima, V., Tello Córdova, R. E., Villafuerte de la Cruz, A., & Soto Abanto, S. E. (2022). Efectos del factoring en la liquidez de una empresa comercial de plásticos del Distrito de Tarapoto. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 284–297. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.233>

- Soto, M. (2015). *Desequilibrio o asimetría en las relaciones contractuales entre empresarios*.
- Superintendencia de Bancos. (2003, September 9). *NORMAS GENERALES PARA LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO*. Superintendencia de Bancos.
- Superintendencia de Compañías, V. y Seguros. (2025). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Supercias.Gob.Ec.
- Toledo Ramírez, W. A., & Mosquera Soriano, G. L. (2023). Incidencia del Factoring en la Rentabilidad de Empresas Comercializadoras de Repuestos para Tractocamiones, Guayaquil -2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(5), 487–501. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i5.7734
- UNIDROIT. (1988, May 28). *CONVENCIÓN UNIDROIT SOBRE FACTORAJE INTERNACIONAL*. Unidroit.Com.
- Uribe, H. (2015). El contrato de Factoring: apuntes y comentarios. *Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de La Universidad de San Buenaventura, Bogotá*.
- Valicenti, E. (2016). *Revista del derecho comercial y de las obligaciones*.
- Wise. (2025, April 1). *Ventajas y desventajas del factoring de deuda*. Wise.Com.
- Yanez, G. (2014). *FACTORING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA PYMES EN EL ECUADOR*. PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR.

ANEXOS

Anexo 1: Formato entrevista Identificación de alternativas para Factoring

Entrevista Gerente General MASOLUC S.A.

Introducción a la entrevista:

Mi nombre es Francisco Malo, tengo 22 años y actualmente soy estudiante de la Universidad del Azuay en la carrera de Derecho. En este momento me encuentro desarrollando mi trabajo final de titulación para la obtención del título de abogado.

El tema de mi investigación se centra en la figura jurídica del factoring como herramienta para que las empresas puedan obtener liquidez, analizando sus implicaciones legales, económicas y prácticas en el contexto empresarial ecuatoriano.

En este marco, me encuentro realizando entrevistas a expertos y actores relevantes del sector financiero y de recuperación de cartera, con el objetivo de enriquecer mi investigación con experiencias reales y perspectivas profesionales. Por ello, agradezco mucho la apertura de MASOLUC y de usted como Gerente General para brindarme su valioso tiempo en esta entrevista.

Objetivo de la entrevista:

El objetivo de esta entrevista es determinar cómo la falta o limitación de liquidez impacta en las empresas, identificar las principales dificultades que enfrentan en este aspecto y analizar qué soluciones alternativas existen en el mercado, como la venta de cartera y el factoring, que pueden servir como mecanismos jurídicos y financieros para mejorar la liquidez y el desarrollo empresarial.

Sobre la Empresa y su Historia

1. ¿Cómo nació MASOLUC y cuál considera que ha sido su mayor aporte en el mercado de recuperación y compra de cartera?
2. ¿Qué diferencia a MASOLUC de otras empresas que se dedican a la cobranza y gestión de cartera en el Ecuador?

Sobre Operación y Estrategia

3. ¿Qué criterios son los más importantes para decidir si una cartera es viable para su compra?
4. ¿Qué herramientas tecnológicas o metodologías innovadoras emplean para mejorar la eficiencia en el cobro de cartera?
5. En su experiencia, ¿cuáles son los principales retos éticos y legales al momento de negociar con los deudores?

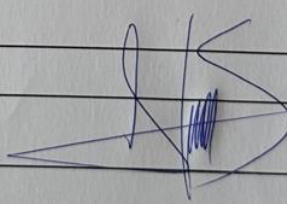
Sobre Liquidez y Factoring

6. Desde su punto de vista, ¿cómo impacta que una empresa tenga liquidez limitada en su capacidad de crecimiento y cumplimiento de obligaciones?
7. MASOLUC ya se dedica a la compra de cartera, ¿han considerado implementar el factoring como un servicio adicional para apoyar a empresas con problemas de liquidez?
8. ¿Qué ventajas observa en el factoring frente a un crédito bancario tradicional para empresas que buscan financiamiento rápido?
9. ¿Cuáles serían los principales retos legales y operativos para MASOLUC al incluir el factoring en su modelo de negocio?

Perspectiva de Futuro

10. ¿Cómo visualiza el futuro del mercado de recuperación de cartera y de financiamiento alternativo en Ecuador, y qué papel espera que juegue MASOLUC en ese escenario?

Anexo 2: Consentimiento informado: Gerente General de MASOLUC S.A.

Modelo de Consentimiento Informado	
<p>Yo, Francisco Malo Valdivieso quiero asegurarme de que las personas entrevistadas como parte de EL FACTORING COMO ALTERNATIVA AL CRÉDITO BANCARIO: DISEÑO DE LA PROPUESTA DE APLICACIÓN DE FACTORING PARA LA EMPRESA VAZCREDIT S.A., están completamente informadas acerca de implicaciones de participar. Por favor, marque las casillas a continuación si cree que tiene toda la información relevante. Si no, hágamelo saber.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> He leído y comprendido la hoja de información del proyecto. <input type="checkbox"/> Se me ha dado la oportunidad de hacer preguntas sobre el proyecto. <input type="checkbox"/> Estoy de acuerdo en participar en una entrevista. <input type="checkbox"/> Entiendo que la entrevista tomará aproximadamente 45 minutos, pero podría extenderse o acortarse dependiendo de mi disponibilidad. <input type="checkbox"/> Estoy participando voluntariamente. <input type="checkbox"/> Entiendo que puedo negarme a responder cualquier pregunta, por cualquier motivo. <input type="checkbox"/> Entiendo que puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, por cualquier motivo. <input type="checkbox"/> Acepto que se grabe el audio de mi entrevista. <input type="checkbox"/> Acepto que el investigador tome notas durante la entrevista. <input type="checkbox"/> Entiendo que mis palabras pueden ser citadas en documentos académicos, informes de investigación y otros resultados de investigación. <input type="checkbox"/> Entiendo que, aunque no se publicarán nombres reales en los resultados de investigación, dado que el tamaño de la muestra de judiciales entrevistados es modesto, existe una posibilidad mínima de que alguien pueda identificarme. Los investigadores tomarán medidas de anonimización para reducir esta posibilidad. <input type="checkbox"/> Entiendo que la información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. <input type="checkbox"/> Entiendo que puedo solicitar retirarme del proyecto dentro de 15 días hábiles a partir de esta fecha, comunicándome con el equipo de investigación cuyos datos de contacto están en la hoja informativa. En tal caso mi información será retirada y destruida. 	
Nombre del participante	Firma
Hediberlo Herrera.	
Fecha: Miércoles 8 de Octubre 2025	

Anexo 3: Transcripción entrevista Gerente General MASOLUC S.A.

