




La factura como instrumento de financiamiento empresarial ante el Derecho Administrativo

The invoice as an instrument of business financing at administrative law

Luis Colman Vega¹  <https://orcid.org/0000-0003-0901-3599>

¹ Universidad Santo Tomás, Facultad de Derecho, sede Antofagasta. Profesor Asistente Adjunto. Magister en Derecho, mención Derecho de la Empresa y del Trabajo por la Universidad Católica del Norte
 icolman@santotomas.cl



Resumen:

Desde hace ya varios años el Estado y el mundo privado han reunido sus esfuerzos con tal de satisfacer las distintas aristas del bien común, en cuanto principal objetivo del Estado. Para ello, el sector privado recibe el encargo de ejecución de obras o de prestación de servicios de parte de la Administración, debiendo constar para aquello con el respaldo financiero necesario para el adecuado cumplimiento de lo mandatado. El problema se presenta cuando no todas las empresas poseen el capital suficiente para la correcta ejecución de esos proyectos, o teniéndolo prefieren utilizar otros medios, como acudir a instrumentos de financiamiento de largo o corto plazo. Entre estos últimos el descuento de facturas adopta un papel fundamental por la simpleza y bajo costo para el empresario, sin embargo, en el contexto de los proyectos de infraestructura esa simpleza se diluye al colisionar, al menos aparentemente, con la regulación administrativa contractual.

Palabras clave: factoring; contratación administrativa; financiamiento de proyectos

Abstract:

For several years now, the State and the private world have combined their efforts to satisfy the various aspects of the common good, as the main objective of the State. For this, the private sector receives the order to carry out works or provide services from the Administration and must have the necessary financial support for the proper fulfillment of the mandate. The problem comes when not all companies have enough capital for the correct execution of these projects, or having it they prefer to use other means, such as resorting to long or short-term financing instruments. Among the latter, the invoice discount plays a fundamental role due to the simplicity and low cost for the entrepreneur, however, in the context of infrastructure projects, that simplicity is diluted by colliding, at least apparently, with contractual administrative regulation.

Keywords: factoring; administrative contracting; project finance

Fecha de recepción: 20 de julio de 2020 | Fecha de aceptación: 23 de junio de 2021

Introducción: la alianza público-privada y la contratación administrativa como motor para el desarrollo social

Conforme el inc. 4 del art. 1º de la Carta Fundamental nacional, la finalidad del Estado y su Administración se condice con la obtención de un concepto indeterminado y difuso (Carvajal Ramírez, 2013, pp. 376-377) conocido como *bien común*. Este instituto ideal, al carecer de definición, tanto en la constitución como en otros cuerpos de inferior jerarquía normativa, ha debido ser conceptualizado por la doctrina constitucional como:

El conjunto de condiciones materiales y espirituales, de muy variado contenido (políticas, sociales, económicas, culturales y educativas, urbanísticas y ambientales, etcétera), que favorecen el normal y pleno desarrollo de la persona humana y de los grupos que integran la sociedad política y que han de ser creadas por y para todos y cada uno de sus integrantes, bajo el lúcido y limitado gobierno de la autoridad pública. (Santiago, 2017, p. 268)

De la definición transcrita se desprende, con meridiana claridad, que el deber del Estado recae en elaborar todas las políticas públicas necesarias para coordinar e impulsar el actuar de sus servicios tendiente a la promoción y resguardo de los derechos de los habitantes de la nación (Peredo Rojas, 2019, p. 55). Es en este sentido que la Administración está convocada a satisfacer, en mayor o menor medida, necesidades de variada índole como la educación, salud, seguridad, trabajo, entre otras, empleando para ello todo el andamiaje público disponible, y generando las instancias pertinentes para colmar aquellos vacíos que la estricta regulación administrativa demora o se ve imposibilitada de llenar.

De lo dicho, se desprende que el Estado puede y debe emplear todas las herramientas que el ordenamiento jurídico le entrega para alcanzar el bien común. Sin embargo, y en línea con lo indicado renglones atrás, la necesidad de aumentar la eficiencia de la gestión pública, la presión fiscal en las cuentas nacionales, y el marcado déficit de infraestructura existente en Chile a principio de los años 90s, llevaron al país a buscar el apoyo de la inversión privada con tal de dar debido cumplimiento a esta tarea; cuestión que a su vez fue vista con buenos ojos por dicho sector, puesto que encontraron en este llamado una respuesta microeconómica a la alta competitividad que enfrentaban (Guaipatín, 2007, p. 51).

Para lograr esta coordinación con el sector empresarial, el Estado acude a los instrumentos contractuales que la legislación administrativa pone a su disposición (Flores Rivas, 2019, p. 68); esta circunstancia no resulta baladí, toda vez que implica incorporar a esta nueva vinculación jurídica público-privada un macizo marco regulatorio que determinará los lineamientos a seguir por los contratantes, y que también fijará los límites que estos tendrán en el desarrollo de sus acuerdos, así como excluirá aquellos principios o normas derivadas de

la posición jerárquica y absoluta en que se coloca al Estado cuando éste actúa haciendo uso únicamente de su autoridad.

El complejo normativo en que se asilan los contratos públicos es presidido por los principios de la contratación administrativa, entre los cuales destacan el principio de legalidad, el de equilibrio financiero y mutabilidad del contrato, el de colaboración entre las partes, y finalmente, pero nunca menos importante, el de buena fe (una visión clásica en Oelckers Camus, 1983).

Le siguen a esta enunciación las normas positivas de distinto orden jerárquico encargadas de regular la materia; como marco general se presentan la Ley N° 18.575 (1986) y la Ley N° 19.880 (2003). Luego, aunque de alcance general, pero regulando particularmente los contratos de compra y suministro se encuentran la Ley N° 19.886 (2003) y su reglamento contenido en el Decreto N° 250 (2004), del Ministerio de Hacienda; finalmente, en lo que interesa a este estudio, se encuentran el Decreto con Fuerza de Ley N° 850 (2004) que contiene el texto de la Ley Orgánica del Ministerio de Obras Públicas (Ley N°15.840, 1964), así como el Reglamento para contratos de obras públicas, cuyo texto se encuentra fijado en el Decreto N° 75 (2004), del Ministerio del ramo; importan a la materia el Decreto N° 355 (1977), del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, que aprueba el reglamento orgánico del Servicio de Vivienda y Urbanización [SERVIU], y el Decreto N° 236 (2003), de la misma Secretaría de Estado, que aprueba las bases generales reglamentarias de contratación de obras para los SERVIU.

Los instrumentos contractuales regidos por estos principios y normas, dan paso a lo que se ha conocido como colaboración público-privada o alianza público-privada. Se ha entendido que la colaboración público-privada se refiere a "las diferentes formas de cooperación entre las autoridades públicas y el mundo empresarial, cuyo objetivo es garantizar la financiación, construcción, renovación, gestión o el mantenimiento de una infraestructura o la prestación de un servicio" (Comisión de las Comunidades Europeas, 2004, p. 3). Como deja entrever esta definición, la cooperación entre ambos sectores es utilizada principalmente en el contexto de los proyectos de infraestructura y de servicio, sin embargo, desde la óptica del bien común, es el primero el que resulta primordial para satisfacer los objetivos del Estado y las necesidades de la nación.

Abundando en esta línea, no obstante que el Estado debe propender, mediante la celebración de contratos administrativos o por medio de la dictación de actos propios de su autoridad, a satisfacer todas las aristas derivadas del bien común, resulta igualmente cierto

que para lograr satisfacer las principales necesidades públicas, como lo son la educación, la salud o la libre movilidad por todo el territorio nacional, deviene como un requisito imprescindible contar con la infraestructura adecuada y suficiente para que los habitantes puedan educarse o acceder a la salud, o trasladarse dentro del espacio país. Es así como ésta se erige en un elemento gravitante y necesario para el adecuado cumplimiento de todos los demás componentes del anhelado bien común. Sin embargo, y pese a presenciar una notable mejoría en las últimas dos décadas, como ya se adelantó, se percibe que Chile sigue sin poseer la infraestructura suficiente para lograr el completo y satisfactorio cumplimiento de esas metas, como tampoco el presupuesto necesario como para implementarla a cabalidad.

Entonces, es en este ámbito en que la colaboración público-privada toma mayor sentido; la posibilidad de generar bienes públicos sin aumentar el endeudamiento fiscal, saltándose las estrictas restricciones presupuestarias, manteniendo los equilibrios macroeconómicos nacionales, y posibilitando la generación de una mayor cantidad de proyectos simultáneamente (Esteban Galarza, 2006, p. 43) permiten sostener que esta alianza es el mecanismo adecuado para el cumplimiento de este objetivo estatal.

Luego, los mecanismos convencionales a los que el Estado puede acudir para concretar esta alianza público-privada, y poder impulsar proyectos de obras, se centralizan principalmente en instrumentos como el contrato de concesión de obra pública (Loo Gutiérrez, 2019a, p. 337); los convenios de programación con intervención de privados (Deloz, 2017, p. 774); e indirectamente al menos, en los mandatos de ejecución de proyectos. El primero de estos instrumentos ha sido definido doctrinalmente como:

Un contrato administrativo celebrado entre el Estado y un particular concesionario, en virtud del cual este último asume, bajo un sistema de riesgos compartidos, la ejecución, reparación o conservación de una obra pública fiscal a cambio del derecho a explotar dicha obra y de obtener la tarifa o peaje pactados, dentro del plazo y de acuerdo a las condiciones legales y reglamentarias contenidas en el decreto supremo de adjudicación. (Rufián Lizana, 2018, p. 28)

Encontrando su regulación principal en el art. 87 de la Ley N°15.840 (1964) del Ministerio de Obras Públicas y el Decreto N° 900 (1996) ya individualizado, se erige como una palpable manifestación de la alianza público-privada, especialmente en su modalidad de concesión de obra de utilidad pública (Loo Gutiérrez, 2019a, p. 344), por cuanto permite que el sector privado construya a su costa una obra pública, sea de uso o de utilidad, sin significarle un desembolso a la Administración.

Por otro lado, los convenios de programación, contemplados en su parte esencial en los arts. 81 y 81 bis de la versión más actualizada de la Ley N° 19.175 son concebidos, con-

forme la primera de las normas citadas, como "...acuerdos formales entre uno o más gobiernos regionales y uno o más ministerios, que definen las acciones relacionadas con los proyectos de inversión que ellos concuerdan en realizar dentro de un plazo determinado" (Decreto con Fuerza de Ley N° 1, 2005, art. 81). Estos contratos, que siguiendo a Moraga Klenner (2019, p. 193) pueden ser más o menos administrativos en virtud de su contenido, tienen como finalidad principal el alineamiento de las políticas regionales con las impulsadas por el nivel central (Delooz Brochet, 2017, p. 772), anexando la búsqueda del bien común territorial a las directrices centralizadas del poder político: y que en razón de su formulación normativa están relegados a ser más bien un marco normativo dependiente de una serie de contratos administrativos que lo hacen ejecutable. Estos convenios son celebrados entre Ministerios y Gobiernos Regionales, o entre estos y otras entidades públicas o privadas, cuando en este último caso su concurso o aporte se estime necesario para su mayor eficiencia en la ejecución.

En línea con lo dicho hasta aquí, un convenio de programación puede constituirse en el paraguas bajo el cual generar un convenio de colaboración, o incluso una donación modal al alero del art. 4 del Decreto Ley N° 1.263 (1975), sobre administración financiera del Estado, que le permita al ente privado entregar recursos a la Administración para soportar financieramente la generación de trabajos públicos (Loo Gutiérrez, 2019b, p. 423), disminuyendo la presión presupuestaria que la implementación de un convenio de esta magnitud acarrea para el Fisco.

Finalmente, la Ley N° 18.091 (1981, art. 16) regula el conocido como convenio mandato, acuerdo de regulación pública distinto al del derecho civil (*Ingeniería y construcción Ricardo Rodríguez y Cía. Ltda. con Ilustre Municipalidad de San Bernardo*, 2016, cons. vigésimo) en que entidades públicas "convienen de un modo específico la forma como darán cumplimiento a sus funciones propias, sin que por ello se genere un traslado de atribuciones desde un organismo al otro" (Moraga Klenner, 2019, p. 198). Dentro de esta forma contractual se distinguen dos tipos de mandato, uno simple y uno completo e irrevocable.

El primero de aquellos, regulado en los incisos 1, 2, 3, 5, 6 y 7 de la Ley N° 18.091 (1981) precepto en cuestión, se caracteriza porque el organismo mandante conserva la gestión administrativa y financiera de la iniciativa, entregando a la unidad técnica la supervisión especializada del mismo; lo que quiere decir que los procesos licitatorios serán realizados directamente por el mandante con la asistencia de la entidad técnica especializada. Por su parte, el convenio mandato completo e irrevocable implica la realización de un encargo a una uni-

dad técnica quien bajo su nombre, responsabilidad y estatuto jurídico, se abocará a ejecutarla, realizando los convenios privados que sean necesarios para aquello.

Sea que se trate de un convenio mandato simple o de uno completo e irrevocable, en ambos casos el privado tendrá una intervención determinante, dado que la ejecución de las obras o la prestación de los servicios de utilidad pública serán ejecutados por dicho sector, construyéndose en la gran mayoría de los casos obras de alto valor, debiendo el contratista gozar del respaldo financiero suficiente para realizar los avances acordados, so pena de no recibir por parte del mandante, el desembolso de los estados de pago presentados por la unidad técnica.

Todos y cada uno de estos contratos administrativos, en mayor o menor medida, directa o indirectamente, son técnicas de colaboración público-privada que permiten al sector empresarial participar conjuntamente con el Estado de la búsqueda del bien común. Sin embargo, el abundante y desperdigado marco constitucional, legal y reglamentario que regula a estas figuras contractuales, sumado a la normativa civil y comercial que rige a las relaciones convencionales y a los entes particulares que participan de ellas, transforman el vínculo contractual entre Estado y privado en una maraña normativa que lejos de permitir una pacífica cooperación, ralentiza dicha afanosa búsqueda.

Este problema se ve provocado principalmente por la realidad generalizada del sector privado nacional, representado por empresas con capitales insuficientes para hacer frente a los encargos provenientes del Estado, provocando que éstas deban acudir a financiamiento externo que en la mayoría de los casos es costoso y riesgoso. En otras palabras, las empresas adjudicatarias, sea en los contratos de concesión de obra pública, o en un contrato de obra o de prestación de servicio generados producto de un convenio de programación o de un convenio mandato, muchas veces no tienen el capital suficiente para el desarrollo de estos proyectos, y deben acudir a diversos contratos o actos de financiamiento para lograr cumplir con sus obligaciones; incluso la experiencia administrativa ha demostrado que algunas empresas con más de un proyecto pagan las obligaciones derivadas de unos con los ingresos generados en otro, dejando por ello las obras abandonadas e inconclusas.

Uno de los medios más comunes de financiación utilizados por las empresas, sea que negocien entre privados o con el sector público, es la factorización de documentos negociables como facturas. El motivo de esta predilección se encuentra en la rapidez y pretendida seguridad que ofrece la cesión de la cuarta copia de factura, o de su versión electrónica, conforme se regula en la Ley N° 19.983 (2004). Sin embargo (y es aquí donde nace la presunta

antinomia), esta normativa, que le otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura se enfrenta, al menos aparentemente, con el marco regulatorio de algunos contratos administrativos, como los relacionados con las compras y obras públicas (este último, principal instrumento contractual utilizado en el sector público para la generación de obras), quedando la incógnita sobre cuál de estas normas debe primar, y por concomitancia, si la factura efectivamente goza de esa pretendida seguridad reforzada ante un incumplimiento de la regulación de estos instrumentos, lo que será profundizado en los acápites siguientes.

Atendido el contexto presentado, se enfocará el estudio en la colisión entre la factura, en cuanto instrumento de financiamiento, con la normativa que rige los contratos de obra pública, estudiándose en primer lugar, los instrumentos de financiamiento desde la óptica jurídico mercantil y administrativa con la finalidad de entender la lógica con que estos funcionan en la realidad empresarial; luego, en un segundo apartado, se focalizará el estudio en la factura y el factoring, resaltando sus caracteres fundamentales que muchas veces son olvidados por las empresas dedicadas al financiamiento. En un tercer acápite se procederá a desarrollar con la especificidad atinente a este estudio, la regulación de los contratos de obra pública y las reglas que rigen su ejecución; pasando luego a revisar la antinomia, presunta o no, que se erige entre la regulación de la factura y de su cesión frente al sistema que rige a los contratos de obra pública, contexto en que, como se ha dicho, aquellos instrumentos de financiamiento intervienen para entregar liquidez a las empresas ejecutora. Por último, se finalizará con algunas conclusiones que, desde ya se avizora, permitirán repensar el funcionamiento de este instrumento de financiación cuando sean otorgados en el contexto de una relación regida por el derecho administrativo.

1. Instrumentos de financiamiento empresarial

Desde la perspectiva empresarial, todo negocio implica inversión, y toda inversión requiere recursos, de manera que la estrategia de financiamiento que utilice la empresa será fundamental para lograr satisfactoria y sanamente dicha iniciativa (Medina Giacomozzi et al, 2010, p. 147). Para el desarrollo de un proyecto será necesario que la empresa realice una planificación financiera, la que podrá ser de largo plazo, cuando se proyecte una estrategia de 2 a 10 años, y de corto plazo u operativa, cuando se planifique de 1 a 2 (Gitman y Zutter, 2012, pp. 147-149). Esta planificación dependerá a su vez de la dimensión y estructura de capital que tenga la empresa; en este sentido, así como lo explica la teoría de la jerarquía financiera (Myers y Majluj, 1984), las empresas al momento de construir su estructura de capital tienden a acudir en primera instancia al uso de fondos disponibles, como fondos autogenerados,

deuda y emisión de recursos propios, y solo si estos resultan insuficientes, deberían recurrir a fuentes de financiamiento externas, lo que deja entrever que las empresas pequeñas, al ser menos rentable y disponer de escasos fondos propios, apelarán al endeudamiento para desarrollar sus proyectos. Desde otro punto de vista, la estructura de financiación a utilizar por la empresa podrá ser conservadora o apalancada (Medina Giacomozzi et al, 2010, p. 147), según si se focaliza en el aumento de capital social o en recurrir a endeudamiento, respectivamente.

De lo dicho hasta ahora, puede desprenderse que las empresas de menor envergadura se ven forzadas financieramente a recurrir al endeudamiento, principalmente externo, por cuanto carecen de posibilidades jurídicas o materiales de aumentar su capital sin deuda, la que le es igualmente restringida en muchas ocasiones por las entidades crediticias a las que tienen acceso. Mientras que, en aquellos casos en que las empresas tienen los suficientes recursos propios como para no recurrir a deuda, igualmente puede que les resulte financieramente más conveniente recurrir a apalancamiento ante la necesidad de financiación de corto plazo.

Es así que la empresa, incluso con mayor imperiosidad que cuando interactúa en el contexto relacional privado, al hacerlo contractualmente con el Estado debe establecer un sólido programa de financiamiento que en el caso del primer tipo de vínculos, dado lo cuantioso que resulta la construcción de los trabajos públicos y a la imposibilidad de recurrir a garantías hipotecarias sobre el bien a construir, atendida la afectación final del bien una vez invertidos los fondos (De la Riva, 2017, p. 194). Abundando en lo dicho, en lo que respecta a este estudio, en aquellos casos en que el privado interviene en la construcción de obras o infraestructura estatal, sin importar si lo hace como adjudicatario de un contrato de obra pública o de una concesión, sea bajo el alero de un convenio mandato o de un convenio de programación, el particular siempre necesitará de financiamiento para la ejecución de la obra. La razón de esta necesidad, allende el ostensible costo de construcción de aquellas, se encuentra en la regulación contenida en el Decreto N° 75 (2004, art. 154, inc. 7), Decreto N° 236 (2003, art. 115), y el Decreto Ley N° 1.263 (1975, art. 19 bis, inc. 3) - sobre la que se profundizará más adelante-, que se encarga de preceptuar el pago de estos servicios, a la que debe sumársele la amplísima y dispar normativa que rige la entrega de anticipos - a modo ejemplar, el Decreto N° 236 (2003, art. 122), permite a dicho organismo entregar anticipos por hasta un 60% por motivo de materiales, e incluso por una suma indeterminada cuando se trate de anticipos de dinero; Situación que también ocurre en el Decreto N° 75 (2004), ya citado, que en su art. 157 permite un anticipo de hasta el 50% del valor del contrato- pres-

cripciones que presuponen la suficiente solvencia económica del privado para el desarrollo, al menos inicial, del proyecto.

La evaluación de aquella solvencia, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto N° 75 (2004, art. 73), y el Decreto N° 236 (2003, art. 29), así como en la regularidad de las bases administrativas otorgadas por aquellos entes que no poseen una regulación especial, resulta ser una carga para la Administración quien, al menos formalmente, deberá revisar en una etapa previa al inicio del proceso licitatorio el respaldo financiero del contratista. Esta revisión, al menos teóricamente, le permitiría al ente fiscal develar la solvencia económica del privado para el debido cumplimiento del encargo, corolario al que abona el conjunto de cauciones que la Administración exige para asegurar aquel fin. Se enfatiza el carácter teórico de esa conclusión, atendida la revisión meramente superficial que se hace de la estructura económica de la empresa, a lo que se suma en el caso de los contratos de obras ejecutadas por el Ministerio de Obras Públicas [MOP], el hecho de que solo se exija una capacidad económica disponible mínima del 10% del valor del presupuesto de la obra, cuestión que permitiría el acceso de oferentes sin el respaldo financiero suficiente.

Así las cosas, como se dejó entrever renglones atrás y atendido el objetivo de este trabajo, se distinguirá entre el financiamiento de largo y de corto plazo, interno y externo, diferenciación que se condice con la clasificación de financiamiento conservador y apalancado. Entre los instrumentos a largo plazo es posible identificar los créditos con garantía hipotecaria, la emisión de acciones y bonos, y el leasing financiero; mientras que en la opción de corto plazo se individualiza a los créditos comerciales y bancarios (extendidos en corto y mediano plazo de pago), el descuento de letras y pagarés, la emisión de efectos de comercio, la línea de crédito, la venta de cuentas por cobrar (mediante el factoring o la securitización), y los inventarios (haciendo uso de garantías *warrant* o vendiendo activos). Por su parte, son formas de financiamiento interno la emisión de acciones y bonos, la venta de cuentas por cobrar y los inventarios, y externo todos los demás que impliquen asumir endeudamiento, como los créditos con garantía hipotecaria, los créditos comerciales y bancarios, el contrato de leasing y la línea de crédito.

En este marco, y ahora desde la perspectiva jurídica, estos instrumentos de financiación se concretan en actos jurídicos de variada índole. Así, la emisión de acciones y bonos se condice en un acto jurídico unilateral de la sociedad (Brunetti, 1948, p. 324; Puga Vial, 2013, p. 688), por tener que ser acordados en junta extraordinaria de accionista, conforme a la Ley N° 18.046 (1981, art. 57, N° 3); misma conclusión a la que se puede arribar en lo que respecta

a la emisión de efectos de comercio. Mientras que, respecto de los demás mecanismos, se presenta una estructura contractual la que puede ser definida en términos generales como:

Todos aquellos en que una persona, que es profesional o accidentalmente financiador de la acción de un tercero, promete y realiza a favor de éste puesta a disposición en medios de financiación de diferentes tipos que el financiado necesita para llevar a cabo determinadas actividades económicas por un cierto tiempo, pasado el cual se compromete a restituir al financiador la misma suma o cantidades facilitadas. (Díez-Picazo, 2010, p. 553)

No obstante existir un amplio abanico de instrumentos a los cuales las empresas pueden acudir para financiar sus operaciones, cuando se trata de trabajos públicos, y más aún cuando los contratistas sean de menor envergadura — en este sentido Mora-Torres (2017) señala que “la adecuada selección de fuentes de financiamiento influirá en el aumento de la capacidad de la organización para generar fondos necesarios” (p. 340) para el desarrollo de proyectos, o viceversa, la capacidad de la organización determinará las fuentes de financiación disponibles—, lo lógico y financieramente adecuado es acceder a mecanismos de corto plazo que no signifiquen un endeudamiento directo, o al menos, que de significarlo este sea reducido, con tal de no afectar la planificación financiera a largo plazo de la empresa y su propia solvencia. En atención a aquello, el factoring se erige como el mecanismo que en apariencia resulta ser más seguro y rápido para el contratista, y que dado el carácter público del deudor, resulta apetecible para la empresa de financiamiento.

2. La factura como instrumento de financiamiento

De las variadas fuentes de financiamiento a corto plazo, el descuento de facturas y en particular el institucionalizado mediante el contrato de factoring, es uno de los instrumentos preferidos por el sector empresarial para apalancar recursos y dar liquidez a sus operaciones de manera rápida y flexible (Mora-Torres, 2017, p. 345). Esta predilección resulta ser más patente en las micro, pequeñas y medianas empresa, particularmente porque aquellas no gozan de las mismas posibilidades de financiamiento que se le presentan a las de gran envergadura (Larsen et al., 2014, p. 135), pero también porque el descuento de facturas realizado mediante el factoring, al ser un mecanismo de financiamiento externo vía crédito a corto plazo, se ajusta de mejor manera a las estrategias de financiamiento de aquellas, y a la estructura de capital que se planteen construir.

La base de este sistema de financiamiento, se sustenta sobre la libre cesibilidad de un documento mercantil de masificado uso en el tráfico de bienes y servicios: la factura; y sobre

un contrato de escasa regulación, pero de profunda relevancia para el sistema financiero: el factoring.

2.1. La factura como instrumento mercantil

La factura ha sido definida como:

Un instrumento privado de control tributario, por medio del cual se deja constancia de las mercaderías enajenadas, vendidas o arrendadas y de los servicios prestados, con una descripción de los bienes o servicios, su valor unitario, su valor neto, el IVA si se grava o no la operación y el valor bruto a pagar, con señalamiento o no de su fecha de pago y con expresión de su vigencia (Parra Vergara, 2015, p. 486).

Su regulación, pese a encontrarse desperdigada en distintos cuerpos normativos, encuentra su seno en la Ley N° 19.983 (2004), recientemente actualizada por la Ley N° 21.131 (2019), que establece su obligación de pago en 30 días, y enmendada con posterioridad por la Ley N° 21.217(2020), que ingresa un correctivo en beneficio de las empresas de menor tamaño.

Allende la dificultad generada por esta dispersión normativa, se constata una larga lista de problemas normativos respecto de este tipo de documentos, dentro de los cuales el que hace las veces de piedra angular, al menos para efectos de este estudio, es el que dice relación con el de su correcta calificación, o lo que es lo mismo, el de su naturaleza jurídica. Al respecto, gracias a la entrada en vigencia de la Ley N° 19.983 (2004), y a la regulación que entrega respecto de la forma de circulación y cobro de la copia de factura, se ha logrado zanjar que este acto jurídico unilateral no es un título de crédito, sino que su naturaleza jurídica escapa de las características de aquel tipo de documentos mercantiles, y se acerca, al menos apriorísticamente, a otras figuras como los efectos de comercio (Puga Vial, 2019, p. 648), título-valor (Sandoval López, 2015b, p. 219) o incluso a la de instrumentos mercantiles *sui generis* (Parra Vergara, 2015, p. 487).

En esta línea, se propugna la lejanía entre la factura y la categoría de los títulos de crédito (Parra Vergara, 2015, p. 489), en primer lugar, debido a que, en el proceso de emisión, la copia original de la factura es entregada por el vendedor al comprador, lo que resulta contradictorio con la forma en que los títulos de crédito funcionan, toda vez que este instrumento quedaría en manos del deudor y no del beneficiario, quien bajo la lógica de los títulos de crédito lo utilizaría para su posterior cobro. En segundo lugar, dado que, a diferencia de lo regulado por la Ley N° 18.092 (1982), la factura no circula mediante el endoso, sino que bajo el sistema especial de la Ley N° 19.983 (2004) (en igual sentido Puga Vial, 2019, p. 648). Y finalmente, en razón de que, a diferencia de los títulos de crédito, ésta se distancia de ser un

medio de pago (Puga Vial, 2019, p. 648), fungiendo más bien las veces de un instrumento documental en que se plasman la compraventa, de acuerdo al Código de Comercio (CCom, 1865, art. 160), y aquellas operaciones enunciadas en el Código Tributario (Decreto Ley N° 830, art. 88), en concordancia con el Decreto Ley N° 825 (1974, art. 8).

Aclarado lo anterior, parece ser que la factura efectivamente resulta ser un instrumento mercantil especial de naturaleza autónoma, aceptando, no obstante ello, su relación con los títulos-valores —en cuanto género— y con los efectos de comercio —en tanto especie—, dada su literalidad, formalidad, y reconocimiento y aplicación que hace de uno de los principios cambiarios de mayor relevancia: la inoponibilidad de excepciones.

En esta línea, la Ley N° 19.983 (2004, art. 1), constata el principio de literalidad, imponiendo el deber de literalizar el estado de pago del precio o remuneración, las modalidades de pago del saldo insoluto, en su caso, y el plazo de pago para su solución; haciendo constar en el documento los elementos esenciales del crédito (en contra Puga Vial, 2019, p. 654; Prado Puga, 2016, p. 166). En igual sentido, los arts. 4 y 5 de la Ley N° 19.983 (2004) contemplan el principio de formalidad, en cuanto a su cesión al requerir de menciones esenciales para la circulación del documento; mismo principio que se plasma en su estructura documental y obligacional, propia de aquel tipo de títulos (Sandoval López, 2015b, p. 220). Finalmente, la Ley N° 19.983 (2004) contempla en su art. 3 el principio de la inoponibilidad de excepciones, el que como se verá, es propio de los títulos-valores, por ser una manifestación de la abstracción de aquellos.

Sin perjuicio de lo dicho, se constata que el documento en estudio se aleja de este grupo de títulos cambiarios, en cuanto *nomen generale*, toda vez que éstos últimos no solo representan una suma de dinero sino que también pueden aludir a otras prestaciones económicas (Sandoval López, 2015b, p. 33), cuestión que resulta de por sí ajena a la factura, la que como se dejó entrever previamente surge como un comprobante de las ventas realizadas o de los servicios prestados en razón de una operación subyacente (Contreras Strauch, 2011, p. 927), que permite, de acuerdo a la Ley N° 19.983 (2004, art. 2), cobrar la cantidad de dinero estipulada en él en el corto plazo, lo que a su vez habilita al beneficiario a acceder a su descuento para utilizarla como medio de financiamiento en igual proporción temporal, según se revisará.

Por su parte, en el caso particular de los efectos de comercio, existe una similitud en la representación que ambos documentos hacen de “un crédito de una suma de dinero, por una parte, y por otro, un crédito cierto a corto plazo nacido, en principio, de una operación

comercial" (Baeza Ovalle, 2008, p. 1355; en similares términos Ripert, 1954, p. 139), esto es, en el hecho de que en ambos casos el título tiene incorporado un crédito de dinero exigible en corto plazo [esta circunstancia deviene como incontrovertible luego de la dictación de la Ley N° 21.131 (2019) que establece que la factura debe ser pagada en el plazo máximo de 30 días corridos desde su recepción, o 60 en el caso de los órganos de la Administración del Estado, fundadamente, así lo establezcan en las bases administrativas de una licitación pública o privada, o en los contratos de tratos directos]. No obstante, en esa semejanza igualmente se asila su principal diferencia: en la factura, en razón de su calidad de comprobante o recibo de ventas o servicios, al contrario de lo que acontece en los efectos de comercio, esa incorporación no es abstracta sino que resulta ser condicionada y causal. Estas dos calidades indudablemente afectan el nexo entre ambas categorías en estudio, alejando a la factura de la teoría general de los títulos-valores y efectos de comercio, que en esta materia considera a la abstracción, y consecuentemente a la incondicionalidad, y la autonomía, como caracteres esenciales de su construcción (Baeza Ovalle, 2008, pp. 1342–1344) haciendo imposible calificar la factura como un efecto de comercio puro.

Abundando en lo anterior, siguiendo a Sandoval López (2015b) "La abstracción cambiaria es aquella característica que impone al deudor cambiario una prescindencia objetiva de la relación fundamental frente al portador del título, tercero de buena fe" (p. 46) mientras que "Por la característica de la autonomía se considera que el actual portador se ha vinculado directamente con el deudor primitivo, por lo que se prescinde de las relaciones subjetivas ocurridas entre los tenedores intermedios" (Sandoval López, 2015b, p. 47). Esto quiere decir que, por el carácter abstracto de los títulos-valores, y en particular de los efectos de comercio¹, las obligaciones incorporadas son independientes del negocio causal en que tuvieron su fuente (Contreras Strauch, 2011, p. 790), y que gracias a la autonomía el derecho adquirido por el tercero adquirente de buena fe nace independiente de la relación subyacente y del derecho de cada sujeto que lo suceda (Lara Aguayo, 2009, p. 39).

El hecho que la copia o la versión electrónica de la factura circule mediante el mecanismo de cesión de créditos nominativos, de acuerdo a la Ley N° 19.983 (2004, arts. 7, 9 y 10), sumado a la función de comprobante o recibo de ventas o prestación de servicio que desempeña según se desprende del CCom (1865, art. 160), y atendido al limitado y circunstancial alcance que tiene el principio propio de los títulos cambiarios conocido como inoponibilidad de excepciones, se propugna en conjunto con la doctrina mayoritaria (Parra Verga-

¹ La influencia especial de la abstracción en los efectos de comercio se desprende del hecho de que estos se traducen en una representación de dinero, sin consideración literalizada en aquellos que los haga aplicables a un negocio jurídico subyacente en particular.

ra, 2015; Prado Puga, 2016; Puga Vial, 2019; Sandoval López, 2015b; Contreras Strauch, 2011) que la factura no es un título abstracto, por el contrario, le es imposible desvincularse de la relación obligacional que la generó. Esto se traduce en que el cesionario no es ajeno enteramente a la relación jurídica primigenia, sino que más bien, al momento de hacerse con este instrumento mercantil incorpora en su patrimonio las circunstancias propias del acto, contrato u operación que le dio origen.

El mecanismo de circulación de la factura es un procedimiento estrictamente reglado por la Ley N° 19.983 (2004), el Código Civil (CC, 2000) y del CCom (1865); a saber según se desprende de los arts. 7 y siguientes del primer cuerpo legal, de los arts. 1901 y siguientes del CC (2000), y del CCom (1865, art. 162 y 163), la factura se transfiere por medio del procedimiento de la cesión de créditos.

Bajo ese marco normativo, una vez que se satisfagan los requisitos establecidos en la Ley N° 19.983 (2004, art. 5), la factura podrá cederse en dominio o en comisión de cobranza, existiendo para ambos casos, dos formas de hacer la cesión dependiendo de su formato de emisión. Así, para que opere la cesión en dominio de la factura con soporte papel, deberá estamparse la firma del cedente, indicarse el nombre completo, R.U.T. y domicilio del cesionario, y hacerse entrega del documento. Además, dicha cesión deberá ponerse en conocimiento del deudor cedido por intermedio de alguno de los ministros de fe individualizados en el inciso segundo del art. 7 de la Ley N° 19.983 (2004), sea personalmente o por carta certificada enviada a su domicilio, mediante exhibición de la copia de factura o entrega de copias autorizadas de ella, respectivamente, produciendo efectos en este último caso a contar del sexto día siguiente a la fecha de envío. Mientras que, para el caso de las facturas contenidas en papel que quieran ser cedidas en comisión de cobranza, en virtud del art. 8 de la Ley N° 19.983 (2004) "...basta la firma del cedente en el anverso de la copia cedible de la factura, seguida de la expresión 'en cobranza' o 'valor en cobro' y la entrega respectiva" (art. 8).

Por su parte, cuando la factura que se contenga en formato digital, de acuerdo con la Ley N° 19.983 (2004, art. 9, inc. 2), la cesión traslativa de dominio sólo podrá realizarse por medios electrónicos, debiendo ser puesta en conocimiento del deudor cedido por medio de su anotación en un registro público llevado al efecto por el Servicio de Impuestos Internos, presumiéndose que la transferencia se notificó el día hábil siguiente a aquel en que aparezca anotada en el registro.

Luego, como se deriva del art. 3° y 4° del reglamento (Decreto N° 93, 2005), se perfeccionará el traspaso entre el cedente y el cesionario por la entrega del archivo electrónico de

cesión, y se entenderá notificada al deudor cedido incluyéndose dicha cesión en el registro. Mientras que, para el caso de la cesión realizada en comisión de cobranza, en virtud del art. 7 del reglamento (Decreto N° 93, 2005), el cedente deberá hacer entrega al cesionario de una representación impresa de la factura firmada en el anverso por el primero y seguida con la expresión “en cobranza” o “valor en cobro”, debiendo notificarse mediante el registro al deudor cedido.

Como se puede apreciar, sean facturas con soporte papel o en formato digital, existe un deber para el cedente de poner en conocimiento al deudor cedido de la cesión de la factura, so pena de serle inoponible al deudor y a terceros (*Factoring creación quinta región S.A. con Empresa de obras sanitarias de Valparaíso S.A.*, 2011), cuestión que da cuenta de la importancia que tiene la relación subyacente para la factura y su eventual transferencia, puesto que, si bien la ausencia de notificación no hace anulable la cesión, si puede afectar su eficaz desenvolvimiento, al permitírsele al deudor primigenio pagar al cedente válidamente u oponerse al cumplimiento ante cualquier que no esté legitimado para el cobro del documento. Esta circunstancia, sumado al hecho de que en la cesión de créditos el cedente naturalmente no se hace responsable de la solvencia presente y/o futura del deudor (Puga Vial, 2019, p. 672), permiten comprender a la factura como un título causado.

No es óbice para sostener esta característica lo dispuesto en el inciso final del art. 3 de la Ley N° 19.983 (2004), que hace aplicable el principio de inoponibilidad de excepciones a este instrumento; norma que señala lo siguiente:

Serán inoponibles a los cesionarios de una factura irrevocablemente aceptada, las excepciones personales que hubieren podido oponerse a los cedentes de la misma, así como aquellas fundadas en la falta total o parcial de entrega de las mercaderías o de la prestación del servicio, sin perjuicio de las acciones civiles y penales que correspondan contra el emisor. (art. 3)

La inoponibilidad de excepciones es una institución propia de los títulos cambiarios y que permite que, una vez que haya circulado el documento, el adquirente del título se haga con él libre de los vicios o ripios que puedan provenir de la relación causal o de aquella generada por los endosos sucesivos, lo que garantiza su fácil tráfico y cobro.

En este entendido y a simple vista, podría sostenerse que la norma citada resulta una mera transcripción de la Ley N° 18.092 (1982, art. 28), que reguló primigeniamente la inoponibilidad de excepciones respecto de la letra de cambio y el pagaré. Empero, y no obstante es indudable que se recoge en ambos casos el principio en cuestión, existe una sutil, aunque importante diferencia que hace que las conclusiones extraídas del art. 28 aludido, no sean enteramente aplicables al art. 3 de la Ley N° 19.983 (2004) en estudio. Como se desprende de

la redacción de la mencionada Ley N° 18.092 (1982, art. 28), lo que se le ha prohibido al demandado al momento de concurrir en su contra el cobro de un título que ha circulado, es oponer al demandante excepciones fundadas “en relaciones personales” derivadas de su vinculación con los anteriores portadores de la letra; restricción que difiere de la contenida en la Ley N° 19.983 (2004), que hace lo suyo pero esta vez respecto de “...las excepciones personales que hubieren podido oponerse a los cedentes...” (art. 3) de la factura.

La diferencia entre ambos preceptos no es meramente literal, en efecto, la doctrina (Parra Vergara, 2015, pp. 491 - 492) ha interpretado que esta distinción terminológica implica que el deudor de una factura no podrá intentar aquellas excepciones que, conforme al CC (2000, art. 1.520), sólo puede oponer respecto de determinadas personas atendida la situación particular de aquel. Ejemplo de aquellas, son las derivadas de las causales de nulidad relativa, las modalidades en cuanto afecten el vínculo del deudor que la opone como excepción, el beneficio de competencia y la cesión de bienes, y la transacción, en algún caso. No obstante esta limitación, quedan salvas las demás excepciones derivadas de las relaciones personales generadas entre el deudor y el acreedor primigenio, como también todas aquellas que nazcan del título, conocidas como reales, como lo son las originadas en las causales de nulidad absoluta y la excepción de contrato no cumplido (Abeliuk Manasevich, 2014, pp. 524-526). Esto no ocurre en el caso de la letra de cambio o pagaré, dado que la limitación es más estricta y prohíbe la presentación de aquellas excepciones que se erigen del vínculo proveniente del negocio causal, como lo son la de falta de causa, causa ilícita o falsa, la de dolo o fuerza y la de compensación (Baeza Ovalle, 2008, p. 1411), así como la de contrato no cumplido y prescripción (Parra Vergara, 2015, p. 492).

Como se puede apreciar, la diferencia en la forma en que interactúa el principio de inoponibilidad de excepciones en la letra de cambio y pagaré (efectos de comercio), y en la factura (instrumento mercantil especial) permite explicar de manera palmaria y desde su propia forma de funcionamiento por qué este último documento no puede encuadrarse dentro de los títulos valores, sea cual sea su tipología, y mucho más importante, porque la inclusión de este mecanismo no obsta a que la factura sea considerada en definitiva como título causal (en termino similar Vergara Bezanilla, 2013).

Por su parte, el carácter condicionado de la factura surge del hecho de que ésta, a diferencia de los efectos de comercio, da cuenta de un acto bilateral, lo que sumado a su carácter causado permite concluir que las consecuencias jurídicas propias de ese tipo de actos influirán en el devenir de la factura, retardando o interrumpiendo su cumplimiento, según sea el caso. A saber, como propugna Puga Vial (2019, p. 650) lo esencial de la factura es su condi-

cionalidad, producto de que los actos de los que aquella es recibo o comprobante, en virtud de su propia naturaleza, están sujetos a la conocida como *exceptio non adimpleti contractus* contemplada en el art. 1.552 del CC (2000), y a la condición resolutoria tácita del art. 1.489 (CC, 2000) del mismo cuerpo legal, lo que implica, dada las características propias de esta acción y excepción, que la obligación que se ve reflejada en la factura puede verse interrumpida o extinta como consecuencias del incumplimiento de la relación obligacional original.

Abona al carácter condicionado de la factura de la Ley N° 19.983 (2004) que reza lo siguiente: “El vendedor o prestador del servicio deberá dejar constancia en el original de la factura y en la copia indicada en el inciso anterior, del estado de pago del precio o remuneración de las modalidades de solución del saldo insoluto, en su caso, y del plazo de pago” (art. 1, inc. 2), y del que se desprende que el pago del saldo insoluto, para efectos de pagos parciales, puede sujetarse a alguna modalidad que entrase la exigibilidad de la factura, o incluso su circulación si esta modalidad fue una condición suspensiva, por cuanto en dicho caso el crédito aún no ha nacido y lo que prohíbe el art. 4 de la Ley *en comento* es afectar la libre circulación del crédito que conste en la factura (Puga Vial, 2019, 660), dando cuenta de que este documento es fundamentalmente condicionado. A esta conclusión, ya había arribado Román Rodríguez (2005, p. 13) basado en el texto anterior a la modificación por parte de la Ley N° 21.131 (2019), el que no obstante, resulta plenamente aplicable en la actualidad, dado que el cambio legal introducido parece tener solamente una finalidad acomodaticia de la incorporación de los acuerdos de plazo contemplados en el art. 2 de la Ley N° 21.131 (2019). Es más, de la lectura de la Historia de la Ley N° 21.131 (2019) se desprende que la modificación fue incorporada por indicación del ejecutivo en el seno del segundo trámite constitucional sin mayor desarrollo, y en esa misma línea, fue aprobada sin discusión por los legisladores.

De esta forma, es posible justificar la solución arribada renglones atrás, en cuanto a catalogar a la factura como un instrumento mercantil especial, por cuanto, si bien comparte elementos comunes con los títulos-valores, y especialmente con los efectos de comercio, lo cierto es que se aleja de ellos en cuestiones fundamentales como la ausencia del principio de abstracción, junto con la aplicación corregida (por la condicionalidad y causalidad de la obligación documental) del de incorporación. Asentar esto se erige como trascendental para solucionar el problema planteado, dado que, como se desarrollará en su momento, permitirá explicar porque es posible plantear objeciones propias de la relación subyacente, derivadas del desarrollo de los proyectos público-privados.

Finalmente, y solo por si quedase alguna duda al respecto, en nada obsta a esta conclusión el hecho de que la regulación de la Ley N° 19.983 (2004) se refiera principalmente a la cuarta copia de la factura, por cuanto aquella solo es eso: una copia, de manera que compare los mismos caracteres esenciales que su título matriz, y viceversa.

2.2. Las operaciones de factoring como instrumento de financiación

Tratada la calificación jurídica de la factura, y por su intermedio su función y forma de circulación, corresponde identificar cómo es que este documento mercantil especial se transforma en un instrumento de financiamiento para muchas empresas y cómo ese carácter que resulta virtuoso para el sector contratista termina colisionando directamente con la regulación administrativa de los contratos en que interviene el Estado.

La institución que posibilita atribuir a la factura, y en particular a su cuarta copia, el carácter de instrumento de financiamiento, y que a su vez toma el papel de título ante el modo de transferir el dominio conocido como cesión de crédito, es el conocida como factoring, definido como:

Un contrato en virtud del cual un empresario (por lo general, una pequeña o mediana empresa) asigna los créditos comerciales que ostenta frente a su clientela a otro empresario especializado (la sociedad de factoring, que legalmente ha de ser una entidad o un establecimiento de crédito) y que se compromete, a cambio de una comisión o precio, a prestar un conjunto de diversos servicios relacionados con ellos. (Cortés Domínguez, 2015, p. 235).

Conforme se desprende de esta definición, en el contrato de factoring interactúa, en primer lugar, el factor quien generalmente es una persona jurídica (que en el caso de ser además un banco, debe satisfacer los requerimientos del capítulo 8-38 de la recopilación actualizada de normas de la Comisión para el Mercado Financiero) que previa evaluación, recibe la titularidad de los créditos presentes y futuros del cliente cedente (Juppet Ewing, 2017, p. 183). En segundo lugar se encuentra el cliente, quien ha de ser un empresario que practica alguna actividad comercial respecto de su propia clientela, de la que resultarán los créditos que han de ser objeto de la facturación, cesión y eventual anticipo (Angulo Rodríguez, 2015, p. 490), es decir, es el acreedor original que cederá su cartera al factor. Finalmente, de manera indirecta interactúa el tercero deudor o deudor cedido, bajo la nomenclatura que se le asigna en la cesión de créditos, quien es el deudor primigenio en la relación subyacente que ve modificada la figura de su acreedor mediante la cesión, y que por tanto, debe ser notificado de ésta y de la celebración del contrato-operación de factoring.

Profundizando en la definición transcrita, siguiendo a Jijena Leiva (2006, p. 106), el factoring es un mecanismo comercial y jurídico que permite al acreedor de la obligación repre-

sentada en la cuarta copia de la factura ceder su crédito para obtener recursos líquidos, lo que, sin embargo, no es su único objeto. A saber, mediante el contrato de factoring, como sostiene Cortés Domínguez (2015, p. 235), es común que el factor se encargue de gestionar el cobro de los créditos que le son asignados y de llevar su contabilidad, también es habitual que la entidad de factoring financie los créditos que le son transmitidos, anticipando su importe antes del vencimiento con las deducciones pactadas. Igualmente, es posible que el factor cubra el riesgo de insolvencia de los clientes del empresario, abonando a éste el importe de los créditos cedidos que resulten impagos. Es decir, mediante el contrato de factoring se pueden prestar servicios de administración, de financiación y de garantía, aunque nada obsta a que junto con estos acuerdos más o menos estandarizados, pueden pactarse otras obligaciones de carácter complementario como servicios de información comercial, selección de la clientela, entre otros (Baeza Ovalle, 2008, p. 1761).

En esta línea, la doctrina ha resaltado la complejidad de “ofrecer un catálogo cerrado de todos los servicios que incluye el contrato de factoring” (Broseta Pont y Martínez Sanz, 2015, p. 292), cuestión que es fruto directo de la escasa o nula regulación que posee y el consecuente espacio que deja esa ausencia normativa a la autonomía de la voluntad (Jiménez y Díaz, 2015, p. 489; Sandoval López, 2015a, pp. 484-485; Angulo Rodríguez, 2015, p. 489), lo que ha llevado a caracterizar esta figura como un contrato indiscutiblemente atípico (Díez-Picazo, 2010, p. 601; Knaak, 1998, p. 7), destacándose además por parte de la doctrina su cualidad de autónomo (Sandoval López, 2015a, pp. 484-485), indirecto, de colaboración y, evidentemente, de financiamiento (Juppet Ewing, 2017, p. 185).

Atendido que ya se ha tratado, aunque sea tangencialmente, el carácter atípico que posee el factoring, resulta relevante detenerse brevemente en las demás propiedades enunciadas anteriormente. De esa forma, la autonomía se deriva de su particular objeto y de la función económica y social que funge en el ámbito comercial al presentarse como un servicio al que las micro, pequeñas y medianas empresas pueden acceder para obtener flujos de financiamiento y asesoría comercial y contable, cuestión que hace que este contrato no se limite a simples operaciones de descuento [el descuento se define como “la adquisición, por parte del descontador, de un crédito a cargo de un tercero, de que es titular el descontatario, mediante el pago al contado del importe del crédito, menos la tasa del descuento” (Cervantes Ahumada, 2002, p. 240)] de facturas, llegando a transformar al factor en una suerte consejero financiero (Sandoval López, 2015a, p. 483), diferenciándose de esa manera de los actos, contratos y operaciones subyacentes.

Muy relacionado con la autonomía del factoring se encuentra su carácter indirecto. Así, si bien este contrato tiene una existencia independiente calificada por su objeto y función, lo cierto es que como se ha dejado entrever, depende de otros actos como la cesión de créditos que permite la circulación de la cuarta copia de la factura y sus derechos incorporados, o contratos como el de mandato o de prestación de servicios que hacen posible que se presenten en el factoraje el abanico de funciones ya referido.

Finalmente, se predica que este contrato se caracteriza por ser de colaboración y de financiamiento, atendida la relación de interdependencia existente entre factor y cliente, y que se traduce principalmente en que el crecimiento de uno beneficia al otro (Juppet Ewing, 2017, p. 185), cuestión que se aprecia claramente en aquellos casos en que, motivado por el buen comportamiento del cliente, el factor le abre un *revolving credit* permitiéndole tener una línea de crédito que se restablece conforme se van pagando las facturas cedidas (Sandoval López, 2015a, p. 482). Justamente, estas dos calidades propias del factoraje permiten calificarlo jurídicamente como:

Una operación compleja integrada por actos, pactos, acuerdos y contratos que se orientan a lograr una finalidad de cooperación económica entre empresas satisfaciendo necesidades de financiamiento, gestión de cobro, organización contable y otras, como un solo todo, que no pueden satisfacerse recurriendo aisladamente a los contratos que reglamenta el derecho, gracias a la autorregulación que permite la autonomía de la voluntad y dentro de los márgenes de la buena fe. (Sandoval López, 2015a, p. 485)

La doctrina ha planteado distintas teorías sobre esta materia. Así, en algunos casos, de manera reduccionista, se ha indicado que su naturaleza se condice con la cesión de créditos, viéndose complementada caso a caso, en razón del tipo de factoring (Arias, 2007, p. 849), o como “un contrato de colaboración en la gestión empresarial, y eventualmente, en la financiación de la empresa” (Jiménez y Díaz, 2015, p. 489), o como un contrato mixto en que las prestaciones son las propias de un contrato de comisión, de descuento y garantía (Broseta Pont y Martínez Sanz, 2015, p. 293; de opinión semejante Díez-Picazo, 2010).

Siguiendo con el análisis del factoring y cómo éste actúa como mecanismo de financiamiento empresarial, se hace necesario identificar cuáles son las modalidades de factoring que han surgido de la práctica empresarial. En esta línea es dable distinguir principalmente entre el *old line factoring* y el *new style factoring* en atención a los servicios ofrecidos; entre el *notification factoring* y el *non notification factoring* según si se notifica al deudor cedido o no; entre el *credit cash factoring* y el *naturity factoring* dependiendo si anticipan los importes asociados a las créditos entregados o no; y entre el factoring propio o *pro-soluto* y el factoring impropio o *pro-solvendo*, de conformidad a si el factor asume el riesgo de la insolvencia

del deudor o lo carga al cesionario (Baeza Ovalle, 2008, pp. 1773-1776). De esa amplia tipología, es dable concluir, en base a la exigua regulación nacional y al ejercicio comercial, que la modalidad de factoring más útil a la financiación de empresas es aquella que combina los elementos del *new style factoring*, del *notification*, del *credit cash factoring* y junto a su variante *pro-soluto*, toda vez que de esa forma es posible entregar servicios y financiamiento anticipado y sin riesgos al cliente, a cambio del pago de una cantidad por ese anticipo y medianamente la cesión de los créditos en cuestión, en conjunto con su correspondiente notificación al deudor cedido, conforme al art. 7 inc. 2 de la Ley N° 19.983 (2004).

Sin perjuicio de la amplitud tipológica del factoring, y de la delimitación realizada, en la generalidad de estas figuras contractuales la cesión de créditos, en cuanto mecanismo circulatorio de los créditos incorporados en las copias de facturas, toma un papel central, e incluso trascendental; piénsese solamente en que sin la cesión no existirían créditos que descontar y anticipar. Este aserto que pudiese parecer baladí no lo es tanto, puesto que el alcance de los créditos a ceder no es un tema que se encuentre resuelto. Así, no existe objeción en que un cliente pueda transferir créditos presentes, como lo son (o al menos deberían ser los contenidos en las facturas), sin embargo tal conclusión no es extensible a aquellos casos en que se pretende ceder créditos que aún no han nacido a la vida jurídica. Sandoval López (2015a) lo resume de la siguiente manera: “el cliente no puede ceder una mera expectativa, porque si no ha nacido el crédito frente al comprador no existe calidad de acreedor que pueda cederse al factor” (p. 487); en sentido similar, Baeza Ovalle (2008) quien sostiene que las cesiones tendrán que materializarse gradualmente, esto es, en la medida que los créditos “van existiendo, como corresponde en Derecho” (p. 1778); finalmente, en contra (aunque sin hacer referencia a las facturas como representación de créditos) Juppet Ewing (2017, p. 186) entiende que los créditos futuros pueden ser parte de esta operación, lo que como se verá no es acertado.

Como cualquier contrato, y sin perjuicios de las infinitas variaciones que la práctica mercantil pueda ofrecer por aplicación de la autonomía negocial, esta especial tipología de factoring suele generar una serie de efectos entre las partes que resultan determinantes para el desarrollo del problema jurídico planteado. De una parte, el cliente se obliga a asegurar que las facturas que se han enviado a pago corresponden a un negocio existente, garantizando de paso que no solo la obligación subyacente existe, sino que también el crédito cedido tenga existencia y legitimidad; mientras que de otra parte, el factor tendrá la obligación de asumir los riesgos del no pago de estos (Juppet Ewing, 2017, pp. 199-202; Sánchez García, 2016, pp. 165-166). De esta forma, el riesgo y responsabilidad por la insolvencia del deudor o

por la incobrabilidad del crédito recae en el factor, quien al momento de la aprobación de la operación tiene el deber de exigir la información necesaria al cliente y de esa forma verificar la existencia, validez, legitimidad y correcta emisión del título, asunción que se ve ratificada al anticipar el pago al solicitante.

Con todo lo dicho, resulta evidente que el factoring es un mecanismo contractual que le permite a todo tipo de empresa acceder a financiamiento, manteniendo en la persona del factor el riesgo de la insolvencia del deudor o la incobrabilidad de crédito, atendido el deber que pesa sobre este último de cerciorarse que los títulos existen legalmente y que se encuentren exentos de vicios que afecten su validez, atendido el carácter causado que tienen las facturas y los contratos que se negocian mediante esta operación. Sin embargo, ese carácter virtuoso para el sector privado contrasta con las perniciosas consecuencias patrimoniales que le puede significar a la Administración pública el cobro indebido de los títulos factorizados cuando los clientes, desatendiendo la normativa pública cedan créditos viciados con tal de obtener liquidez y los factores, aprovechando la fuerza ejecutiva de las facturas y trasladando el riesgo absorbido al momento de aceptar la cesión, los cobren al Fisco al pago quien, producto de erróneas interpretaciones judiciales, como se revisará *infra*, termina pagando créditos sujetos a condición, nulos, o incluso, inexistentes.

3. Contrato de obra pública

Como se avizoró, el contrato administrativo se erige como una de las principales herramientas a disposición del Estado para que éste pueda cumplir sus funciones de interés público; en ese sentido, en el contexto de la provisión de obras públicas a la nación, el contrato de obra pública se erige como la herramienta contractual idónea para alcanzar ese objetivo.

El contrato de ejecución de obra pública, o simplemente de obra pública, se encuentra definido en el Decreto N° 75 (2004), como “un acto por el cual el Ministerio encarga a un tercero la ejecución, reparación o conservación de una obra pública, la cual debe efectuarse conforme a lo que determinan los antecedentes de la adjudicación” (art. 4, no 15), agregando luego que se incluyen en esta categoría las obras de restauración de edificios patrimoniales.

Como se puede apreciar, y aunque es bienvenida una definición legal, esta resulta ser incompleta y restrictiva. Incompleta, por cuanto si bien alude en ella a los contratantes y objeto del contrato, lo hace de manera insuficiente, así como no describe el amplio espectro regulatorio detrás de la figura contractual, enunciando solamente las normas de adjudica-

ción²; y restrictiva, por cuanto solo se refiere a los contratos de obras mandatadas por el MOP, siendo que existen otros servicios técnicos o empresas públicas habilitados para desarrollar este tipo de obras, cuestión que sin embargo resulta comprensible dado el carácter sectorial de dicha regulación.

Atendidas estas objeciones, resulta pertinente acudir a la doctrina, que ha definido el contrato de obra pública como:

Un contrato que celebra el Fisco u otras entidades administrativas personificadas por él que se encarga a un tercero —usualmente una persona jurídica organizada como empresa, pero sin descartar completamente que se trate de una persona natural— la ejecución, reparación o conservación de una obra pública, sujeto a un régimen jurídico preponderante pero no exclusivamente de Derecho Público. (Moraga Klenner, 2019, pp. 72-73)

De esta definición se desprende que el contrato en cuestión se caracteriza por ser bilateral, oneroso, conmutativo, solemne, principal, de adhesión, de ejecución diferida o de trazo sucesivo; e *intuitu personae* (Contador Stanger y Torres Moreno, 2019, pp. 52-53). Ahora bien, para efectos del presente estudio, sin duda los caracteres bilateral y oneroso del contrato de obra pública resaltan por sobre los demás, en razón de su injerencia en el problema a develar.

En esta línea, del carácter bilateral del contrato se desprende que ambas partes, sin importar que una de ellas sea el Estado [en nada obsta a aquello el principio de desigualdad relacional que atraviesa a los contratos administrativos, y que dice relación, entre otras cosas, con la inclusión de cláusulas exorbitantes (Valenzuela Concha, 2018, p. 41), que de ninguna manera, incluso a pretexto de anteponer el interés público, puede terminar por desnaturalizar los fundamentos de un contrato que dada sus condiciones innegablemente es bilateral; lo que se traduce en una vertiente de la conocida como inmutabilidad del contrato (Oelckers Camus, 1983, p. 161). Así es posible explicar como convive el principio de desigualdad con el de equilibrio financiero del contrato (Bermúdez Soto, 2014, p. 250)], tienen obligaciones recíprocas que no se limitan a yuxtaponerse unas sobre otras, sino que son interdependientes entre sí desde la génesis del contrato y hasta su total extinción, dando paso a efectos jurídicos particulares como la excepción de contrato no cumplido, la teoría de la imprevisión, entre muchos otros (López y Elorriaga, 2017, p. 94). Esta particularidad del contrato de obra redundará en las principales obligaciones y derechos de los contratantes, que se reducen a la ejecución personal de la obra y al pago del precio de la misma, correspondientes al contratista y al Fisco, respectivamente, dependiendo ésta última del resultado de aquella. A su vez,

² Sobre este punto, y aunque es usual que en las bases administrativas, generales o especiales, se enuncie la normativa aplicable, se estima que eso no es óbice para declarar como incompleta esta definición.

estas obligaciones, vistas desde una arista económica, dan cuenta del carácter oneroso del contrato de obra pública, puesto que la Administración se verá obligada a pagar lo comprometido a cambio de que la empresa construya y ponga a disposición la obra; carácter al que habrá que sumarle la conmutatividad entre las prestaciones de las partes³.

Como también se anticipó, este contrato goza de una variada regulación, cuya aplicación dependerá del ente administrativo que encargue la ejecución de la obra, así es posible identificar, sin afán de exhaustividad, los contratos ejecutados por el MOP, por el SERVIU, y en general, por otras organizaciones públicas que para cumplir con su fin, pueden proceder a la construcción de obras e infraestructura, como lo son los servicios de salud, las municipalidades, y las empresas públicas.

La regulación de los contratos celebrados por el MOP se recoge, principalmente, en los ya referidos Decreto con Fuerza de Ley N° 850 (2004) y Decreto N° 75 (2004), mientras que para el caso de los convenidos por el SERVIU, deberá recurrirse al Decreto N° 355 (1977) y al Decreto N° 236 (2003). Por su parte, aquellos contratos en que el ente público no goza de una regulación especial sobre la materia, el servicio se encargará de fijarla en sus bases administrativas, aunque en su mayoría estas reglas serán similares a las contenidas en los cuerpos ya enunciados. Ahora bien, como se desprende de la Ley N° 19.886 (2003, art. 3, c, inc. 3), y como lo ha expresado la Contraloría General de la República (CGR) en reiterados Dictámenes (a modo de ejemplo, los N° 59.566 de 2004 y N° 35.844 de 2012), la normativa de compras públicas resulta ser aplicable supletoriamente a los contratos de obras, cuestión que de por sí resulta relevante, pero que despierta mayor interés en aquellos contratos celebrados por los servicios administrativos sin una regulación especial.

El elemento subjetivo de esta figura se reduce, por un lado, al Fisco y por otro, al contratista. Respecto del primero no parece necesario abundar en lo ya dicho en el párrafo anterior; mientras que, en cuanto al segundo, como es necesario para la celebración y ejecución de todo acto o contrato, deberá ser capaz civilmente, y en aquellos casos en que no existe una normativa especial, deberá cumplir con los requisitos establecidos en las bases administrativas, y supletoriamente con lo preceptuado por la Ley N° 19.886 (2003) y su reglamento. En el caso de las obras ejecutados por el MOP y el SERVIU, los interesados deberán encontrarse inscritos en los registros de contratistas llevados por las respectivas reparticiones (Decreto N° 75, 2004, art. 69; y Decreto N° 236, 2003, art. 22 y 23), y además deberán demostrar

³ Empero, en algunas modalidades de contrato de obras, como podría ser la de serie de precios unitarios, esa conmutatividad podría dar paso al alea para las partes, cuestión que de todas formas es excepcional en el marco de esta figura convencional

que poseen la capacidad económica mínima requerida para la ejecución del proyecto (Moraga Klenner 2019, p. 73), la que debe satisfacer un porcentaje mínimo del valor del presupuesto oficial o estimativo de la obra.

Arribado a este estadio, debe precisarse cuál es el objeto de este contrato. Sobre el particular, no es baladí señalar que la figura en estudio se conviene para la ejecución de una obra pública, y no así de infraestructura pública. La diferencia ha sido resaltada por Loo Gutiérrez (2019b, p. 425), quien acertadamente distingue entre ambos conceptos por su finalidad funcional y su origen contractual. Desde esta última perspectiva, los contratos de ejecución de obra pública generan éstas, mientras que de los de concesión producen infraestructuras públicas. Entonces, se entiende que es obra pública, conforme al Decreto N° 75 “Cualquier inmueble propiedad del Estado, construido, reparado o conservado por éste, en forma directa o por encargo a un tercero, cuya finalidad es propender al bien público” (2004, art. 4, no. 14). En esta línea, se ha postulado (Contador Stanger y Torres Moreno, 2019, pp. 32–40) que una obra pública se caracteriza por tratarse de un inmueble; por ser artificial o creada; por ser de propiedad del Estado, sean bienes nacionales de uso público o propiamente fiscales; y por tener como finalidad la utilidad pública o general.

De esta forma, la principal obligación del contratista será la de ejecutar la obra personalmente [en nada obsta a esta obligación, la posibilidad de traspasar el contrato o de subcontratar la ejecución de la obra que los reglamentos del MOP (Decreto N° 75, 2004, arts. 100 y 101), del SERVIU (Decreto N° 250, 2004, arts. 54 y 55) o las bases administrativas de otros servicios, puedan contemplar], bajo la regla denominada “de la buena ejecución de la obra”, esto es, conforme se desprende del Decreto N° 236 (2003, art. 74) y art. 142 del Decreto N° 75 (2004, art. 142), con arreglo a todas las directrices e instrumentos administrativos fundantes de la obra. Por otro lado, y sin perjuicio de la modalidad de ejecución pactada⁴, el Fisco tiene la obligación de pagar el precio convenido (o resultante), para lo cual se valdrá del instrumento conocido como estado de pago, el que se ha definido como un conjunto de “anticipos o abonos parciales que hace la administración al contratista a cuenta del precio del contrato” (Moraga Klenner, 2019, p. 92), sin que puedan considerarse como aceptación de la obra ejecutada; lo que se traduce en una clara excepción a la indivisibilidad del pago. Estos estados de pago se confeccionan en respuesta a los informes de avance y demás do-

⁴ Las obligaciones de las partes pueden someterse a ciertas modalidades reconocidas normativamente, que modificarán algunos aspectos de la ejecución del contrato. A saber, se encuentran la modalidad de obra a suma alzada, a serie de precios unitarios, en administración delegada o incluso con una combinación de aquellos, que influirán de alguna manera en el desarrollo del contrato.

cumentación que debe presentar el contratista, avalada por el inspector de obras, valorizando el desarrollo del proyecto según el sistema de fijación de precios acordado, y debiendo reflejar el progreso efectivo del encargo, al punto de permitírsele al contratista que no concurde con dicha tasación el derecho para que presente observaciones, las que, sin embargo, de ser rechazadas permitirán que el estado se curse igualmente sin que ello signifique que el contratista pueda detener o retrasar la obra. Esta idea tiene un claro respaldo normativo en el Decreto Ley N° 1.263 (1975) sobre administración financiera del Estado, que en su parte pertinente indica que:

...en los contratos a que se refiere el inciso primero, cualquiera que sea su denominación, no podrá pactarse el pago de todo o parte de su valor o precio en un plazo que exceda del ejercicio presupuestario en que se deba poner término al estudio, proyecto u obra contratado, en una forma distinta a la que resulte de relacionar los pagos con el avance efectivo de la ejecución de los mismos, o cualquier otra forma de pago diferido. (art. 19 bis, inc. 3)

Lo que subyace a lo expuesto no es más que la aplicación del principio de la integridad del pago (CC, 2000, art. 1591), que al igual que en las relaciones puramente privadas, obliga a la Administración a abonar al contratista lo que efectivamente se ha avanzado en la obra con sus reajustes e intereses moratorios, pero que también sujeta a éste a aceptar la suma con las deducciones normativas y convencionales pactadas, como pueden ser retenciones y multas. Al integrar lo indicado con el problema jurídico que se pretende aclarar, deviene como lógico que el contratista, solo una vez que haya aceptado el estado de pago, esto es *ex post* a su confección, se verá posibilitado para emitir su factura, o en otras palabras, para que el empresario pueda otorgar el instrumento mercantil, deberá estarse a la correcta determinación de valor indicada en el documento administrativo *en comento*, de lo contrario estaría generando un instrumento materialmente falso; cuestión que allende las repercusiones tributarias, genera implicancias para la Administración pues recibe una factura sin deducciones, y que eventualmente descontará mediante la operación de factoring, por el valor total del documento emitido inadecuadamente.

4. ¿Antinomia normativa?

Como se señaló en los albores de este trabajo, el presente estudio se enfrasca en las fricciones que se generan entre el bloque normativo que regula los contratos administrativos, en particular el de ejecución de obra pública, y el que preceptúa la factura, su cuarta copia cedible, y en especial el factoring por medio del cual las empresas obtienen financiamiento operativo. Muy particularmente se centra en la supuesta colisión entre las reglas de otorgamien-

to y mérito ejecutivo de la factura con aquellas que se encargan de normar el pago del contrato de obra pública.

A este tipo de conflicto se les denomina antinomias normativas, las que han sido definidas como aquella situación de incompatibilidad que se produce entre dos normas que pertenecen al mismo ordenamiento y tienen el mismo ámbito de validez, en virtud de la cual la aplicación de una conduce a resultados contrarios a los que se generan con la aplicación de la otra (Bobbio, 1987, p. 189). Ahora bien, lo que se postula, y se pretende demostrar, es que en este caso no se presencia una antinomia sino que solo un error interpretativo de parte de la judicatura, que puede llevar a entender que existe una fricción entre ambos bloques regulatorios.

Ahondando en el tema, el conflicto se presentaría en aquellos casos en que la empresa, por error en su gestión interna, o incluso de manera intencionada, emite la factura por avance parcial basada únicamente en su prospección del estado de la obra, apreciación que puede diferir de la que tenga la Administración, y que además bien podría no considerar las deducciones que a título de retenciones y/o multas se hayan generado, produciéndose una separación temporal entre la emisión y la recepción de la factura, cuestión que terminará por extinguir los plazos de oposición a la misma, y dejará al Fisco en indefensión ante un cobro ejecutivo.

Si bien es cierto, la disparidad de percepciones respecto del avance del proyecto se verá atenuada por la intervención del inspector técnico de obra, la segunda dificultad, especialmente en los casos en que la factura se emite conjuntamente con el informe de avance, no posee cortapisas generando perniciosas consecuencias patrimoniales para el Fisco. Ahora bien, no obstante la gravedad de esta situación, los efectos negativos de aquel comportamiento del contratista se profundizan en aquellos casos en que éste factoriza el documento, puesto que en el primer caso la Administración podrá plantear su defensa, en la oposición de las excepciones personales, reales y mixtas que pueda mantener en contra de él o que se deriven del título. Sin embargo, en el segundo supuesto, esto es, interviniendo un factoring, la estrategia de defensa Fiscal se verá limitada, o incluso imposibilitada producto de los efectos propios de la cesión de la factura.

A saber, en el último supuesto, la alegación Fiscal se traducirá en la interposición de la excepción contenida en el Código de Procedimiento Civil (CPC, 1902, art. 464, no. 7) en relación con lo dispuesto en la Ley N° 19.983 (2004, art. 5), el que sintetiza en cuatro los requisitos para que la factura tenga fuerza ejecutiva: (i) la aceptación de la factura; (ii) el pago ac-

tualmente exigible y acción de cobro no prescrita; (iii) la constancia del recibo de las mercancías o del servicio prestado; y (iv) que puesta en conocimiento por notificación judicial, haya sido reconocida sin objeciones, o que ante el transcurso del plazo, se haya tenido por reconocida. A mayor abundamiento, se entiende que, al existir un incumplimiento por parte del contratista cedente, éste no se encontraría habilitado para solicitar la emisión de estados de pago, y por concomitancia, para emitir una factura por aquél servicio no prestado, no encontrándose por tanto el título exigible, cuestión que además se encuentra en línea el carácter condicionado propio de las facturas, ya analizado más arriba.

Como también se señaló *supra*, el fundamento de esta exigencia se encuentra en el Decreto Ley N° 1.263 (1975) que obliga a "...relacionar los pagos con el avance efectivo de la ejecución de los mismos..." (art. 19 bis), lo que le entregaría fundamento normativo a la excepción. Sin embargo, existe otra norma que da mayor claridad al efecto: el Decreto N° 250 (2004, art. 75), ya enunciado, aplicable supletoriamente a los contratos de ejecución de obra conforme lo dispone la Ley N° 19.886 (2003, art. 3, e), y según la interpretación de la CGR, referida previamente. Este precepto dispone en lo pertinente que "...las entidades deberán cumplir con lo establecido en los contratos de factoring suscritos por sus proveedores, siempre y cuando se les notifique oportunamente dicho contrato 'y no existan obligaciones o multas pendientes'" (Dictamen N° 72.954, 2009). Esta última frase, conforme analiza CGR en sus dictámenes N° 72.954 (2009) y N° 84.870 (2015), da cuenta de que para que nazca la obligación de pago de parte del Fisco, el cedente debe haber cumplido con su obligación recíproca, que en el caso de los contratos de obra se traduce en la "buena ejecución de la obra" o lo que es lo mismo, de avanzar conforme el calendario dispuesto por la Administración, dejando en suspenso el nacimiento de aquélla al cumplimiento de esta condición. Más allá de la problemática que pudiese generarse sobre la supletoriedad del Decreto N° 250 (2004) respecto de los contratos de ejecución de obra, bien podría alegarse su ausencia de jerarquía normativa frente a la Ley N° 19.983 (2004), sin embargo dicha circunstancia no resulta tan evidente dentro de la Administración, dado que, forzar el pago de una factura que no posee causa, como se ha expresado, significa colocar a la Administración en una posición de incumplimiento del Decreto N° 250 (2004), y por ende, forzarla a desatender abiertamente el principio de competencia y legalidad (Cordero Quinzacara, 2019, pp. 303-304)

De esta forma, al cederse facturas cuyas obligaciones aún no han nacido, por encontrarse sujetas a una condición suspensiva (cumplimiento del avance de la obra), el objeto a factorizar sería los créditos futuros determinables, que no existen pero que se espera que lo hagan, de tal forma que de no cumplirse la condición (el avance conforme a la proyección

acordada con la Administración) no se generaría el crédito que le da causa a la factura, y ésta pasaría a ser anulable por la ausencia de aquel elemento del acto jurídico, y por concomitancia, ante la ausencia de una factura otorgada eficazmente, el contrato de factoring, al menos en esta parte, carecería igualmente de validez por falta de objeto, puesto que tanto el crédito como el documento comercial en el que se encontraba recepcionado, no tendrían existencia legal.

Ahora bien, esta excepción no ha sido resuelta uniformemente por los tribunales, sin embargo existe una tendencia a acoger las pretensiones de las empresas de factoring, motivados en el supuesto de que la factura sería un título abstracto, y que por tanto, al cederse resultaría imposible hacer valer en su contra las excepciones personales que pudiesen haberse opuesto en contra del cedente (*Logros Factoring SpA con Municipalidad de Antofagasta*, 2017). Sin embargo, lo cierto es que, como se ha planteado previamente, ésta línea jurisprudencial se ha forjado en base a dos errores conceptuales: el primero, de aplicación general, considerar a la factura como un título abstracto que se desprende de la relación subyacente al momento de ser cedido (*E-Factoring industrial sociedad anónima con CODELCO Chile, División CODELCO Norte*, 2011); el segundo, relevante cuando interviene un ente público, analizar el problema solo desde la perspectiva del derecho comercial, ignorando el bloque normativo que regula el contrato de ejecución de obra, y las condiciones especiales que se establecen en aquél para el nacimiento y cesión de los créditos generados del ejercicio de la actividad pública (*Cuevas/SERVIU*, 2019). De esta manera, una interpretación de la factura a la luz de su verdadera naturaleza jurídica, y en consideración de la regulación administrativa truncaría (o al menos debería) la línea seguida por los tribunales, dando cuenta que esta antinomia es solo presunta, por cuanto proviene de una errada interpretación y aplicación normativa.

Ahora bien, como se dejó entrever, con el incumplimiento de la obligación recíproca surge otro punto de fricción, la eventual nulidad de la obligación que da origen al pago. Si bien esta objeción nace del mismo evento (incumplimiento de la obligación de "buena ejecución de la obra"), lo cierto es que no se solapa con la anterior. En el caso propuesto renglones atrás, se sostuvo que una adecuada interpretación y aplicación normativa permite concluir que el título ejecutivo factura no es actualmente exigible, por cuanto se encontraría siempre sujeto a la condición suspensiva de cumplirse con el avance pactado en la obra; mientras que en esta nueva objeción, si bien se fija el mismo punto de partida, la arista de análisis varía, enfocándose en la validez del título, y no solo en su exigibilidad.

Así, al ser la factura un acto jurídico unilateral, deberá cumplir con los requisitos de existencia y validez de todo acto jurídico, esto es, conforme al art. 1445 del CC (2000) la capa-

cidad legal, el consentimiento exento de vicios, recaído sobre un objeto lícito, y fundado en una causa lícita. En esta línea, y como se avizoró, la factura al ser un documento mercantil que sirve de comprobante de la compra o prestación de servicios, necesita que dicho acto causal exista realmente, de modo que ante su ausencia, carecería de causa, y consecuentemente sería nulo, o inexistente.

La causa es uno de los elementos del acto jurídico respecto del que se ha generado mayor discusión (Rivera Restrepo, 2011), siendo el principal punto de conflicto la determinación de qué se entenderá por causa. De la interpretación del CC (2000, art. 1445, inc. 1, 1467 y 1468) la doctrina ha discurrido tradicionalmente entre dos posiciones antagónicas; aunque actualmente ha surgido una tercera posibilidad, más bien conciliadora. Para una primera posición, luego de una revisión de las normas indicadas, la causa puede categorizarse dependiendo del tipo de contrato que funde, distinguiendo entre sinalagmáticos, reales y gratuitos (Hevia Calderón, 1981). Desde la vereda contraria, se ha propugnado que la expresión “intención” y “motivo” utilizadas por Bello, implican un factor interno y subjetivo en la causa, de manera tal que ésta debe condecirse con la intención subjetiva que llevó al sujeto a contratar. (Ducci Claro, 2013). Finalmente, se ha postulado modernamente que la causa tiene un tratamiento unitario y que, en virtud de ello, justifica la motivación de la obligación de cada parte del negocio jurídico y, de igual manera, al utilizarse desde una visión más bien subjetiva, permite moralizar el contrato (Rivera Restrepo, 2011, pp. 329-330).

Ante este panorama, y considerando que la causa es un elemento que es transversal al acto jurídico y a la obligación, es dable entender que en el caso del acto jurídico unilateral denominado factura la causa de su otorgamiento se encuentra en el cumplimiento de las obligaciones recíprocas generadas en la convención subyacente, acatando el Decreto Ley N° 1.263 (1975, art. 19, inc. 3), de forma tal que, frente a la imposibilidad normativa de generar un estado de pago, una factura emitida para gestionar su cobro no gozaría del sustento necesario como para ser válida, o simplemente existir. En otras palabras, la causa de la factura se encuentra en la obligación de pago parcial que surge al momento de otorgarse el estado de pago, con todas las formalidades propias de aquel, no así del propio contrato de ejecución de obra.

De esta forma, y a modo de corolario, es posible señalar que la fricción entre la regulación entregada a la factura por parte de la Ley N° 19.983 (2004) y el bloque normativo de derecho público que rige los contratos de ejecución de obra, debe ser catalogada como un error de interpretación, provocado por la calificación jurídica errada de la factura, así como también, por el olvido de la normativa administrativa que regula a los entes públicos, y no

una antinomia normativa, que implique hacer aplicable una norma por sobre la otra, como parece que la jurisprudencia ha pretendido resolver.

Conclusiones

1. No solo el contrato de concesión es una manifestación de alianza público-privada, el contrato de obra pública sea encargada directamente por el sector o mediante un convenio mandato, igualmente es una manifestación, aunque sea incipiente de aquella, por cuanto le permite al privado, sujeto a una justa contraprestación, participar conjuntamente con la Administración, de la obtención del bien común.

2. Los contratos administrativos, pese a que obtienen una fuente dogmática y regulatoria del derecho privado, poseen una regulación especial dentro del derecho administrativo, la que resulta obligatoria para la Administración, en virtud del principio de legalidad, y también para el contratante, por extensión del contrato.

3. La factura y su cesión mediante el contrato de factoring se erige como un instrumento idóneo para que las empresas puedan obtener financiamiento operativo, sin obligarse mayormente, lo que se ve potenciado y facilitado con la dictación de las Leyes N° 21.131 (2019) y N° 21.217 (2020), que regulan el pago oportuno de las facturas. Sin embargo, este carácter de ninguna manera implica desatender la especial naturaleza jurídica que detenta ese instrumento, la que es posible catalogar como la de un instrumento mercantil especial, distinto a los títulos de crédito y efectos de comercio, lo que permite argüir el carácter causal de ésta.

4. El factoring, en cuanto contrato, impone obligaciones a las partes que lo celebran, dentro de las cuales resalta la obligación del cliente de asegurar que las facturas que se han enviado a pago corresponden a un negocio existente, garantizando no solo la existencia de la obligación subyacente, sino que también que la del crédito cedido; y también la del factor de asumir los riesgos del no pago de estos, absorbiendo el riesgo y responsabilidad por la insolvencia del deudor o por la incobrabilidad del crédito, quien al momento de la aprobación de la operación tiene el deber de exigir la información necesaria al cliente y de esa forma verificar la existencia, validez, legitimidad y correcta emisión del título.

5. El contrato de ejecución de obra, en cuanto contrato bilateral, oneroso, conmutativo, solemne, principal, de adhesión, de ejecución diferida o de tracto sucesivo; e *intuito personae*, lo que implica, sin perjuicio de la dispersa y especial regulación que lo sostiene, la generación de obligaciones recíprocas programadas conforme los requerimientos de la administra-

ción, lo que a su vez permite la parcialización del pago, conforme el avance de la obra. Esto se encuentra expresamente recepcionado del Decreto Ley N° 1.263 (1975, art. 19), y reforzado.

6. El carácter causado de la factura, sumado a la generación parcializada de pagos, permite concluir que, para el caso de que una factura sea emitida en ausencia de un estado de pago, o fundada en un avance que no corresponde a la realidad, podría la Administración oponerse al cobro compulsivo de dicho instrumento, mediante las excepciones contenidas en los arts. 464 nos. 7 y 14 del CPC (1902), por cuanto la obligación de pago contenida en la factura se encontraría sujeta a una condición suspensiva no cumplida traducida en el avance proporcional de la obra, y toda vez que, ante la ausencia de un estado de pago que sea conforme con la realidad, dicha factura cacería de causa, siendo nula o inexistente.

7. En razón de todo lo dicho, no es posible aseverar que existe una antinomia normativa entre la regulación entregada por la Ley N° 19.983 (2004) y el bloque normativo que regula el contrato de ejecución de obra, empero si se constata que se presentan problemas de interpretación por parte de los tribunales de justicia, fundados en la errada calificación jurídica de la factura y en la preterición de la normativa administrativa.

Referencias Bibliográficas

- Abeliuk Manasevich, R. (2014). *Las obligaciones* (Vol. 1). Thomson Reuters
- Angulo Rodríguez, L. (2015). Contratos de colaboración. En G. Jiménez Sánchez y A. Díaz Moreno (Coords.), *Lecciones de derecho mercantil* (18a ed., pp. 458-474). Tecnos.
- Baeza Ovalle, G. (2008). *Tratado de derecho comercial* (Vol. 3). Thomson Reuters.
- Bermúdez Soto, J. (2014). *Derecho administrativo general* (3a ed.). Thomson Reuters.
- Bobbio, N. (1987). *Teoría general del derecho*. Temis.
- Broseta Pont, M y Martínez Sanz, F. (2015) *Manual de derecho mercantil* (Vol. 2, 22a ed.). Tecnos.
- Brunetti, A. (1948) *Trattato del diritto delle societa* (Vol. 2). Giuffre.
- Carvajal Ramírez, P. I. (2013). Ciudadanía y bien común en la República. *Revista Chilena de Derecho*, 40(1), 373 – 379. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-34372013000100017>
- Cervantes Ahumada, R. (2002). *Títulos y operaciones de crédito*. Porrúa.
- Código de Comercio. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 23 de noviembre de 1865. <https://bcn.cl/2g7d1>

- Comisión de las Comunidades Europeas. (2004). *Libro verde. Sobre la colaboración público-privada y el derecho comunitario en materia de contratación pública y concesiones*. Bruselas. <https://bit.ly/3SV5jjw>
- Contador Stanger, P. y Torres Moreno, A. (2019). *Manual de contratación y ejecución de obras públicas. DS MOP N° 75 de 2004*. Metropolitana.
- Contreras Strauch, O. (2011). *Instituciones de Derecho comercial* (Vol. 1). Abeledo-Perrot
- Cordero Quinzacara, E. (2019). Los reglamentos como fuente del derecho administrativo y su control jurisdiccional. *Ius et praxis*, 25(1), 285-334. <https://doi.org/jgpr>
- Cortés Domínguez, L. F. J. (2015). Los contratos bancarios (I). En A. Menéndez Menéndez y Á. Rojo Fernández Río (Dirs.), *Lecciones de derecho mercantil*. (15a ed., Vol. 2, pp. 229-248). Thomson Reuters.
- Cuevas/SERVIU, Rol N° 450-2019 (Corte de Apelaciones de Antofagasta 26 de septiembre de 2019). <https://bit.ly/3eLgAUW>
- Decreto N° 75. Deroga Decreto N°15, de 1992, y sus modificaciones posteriores y aprueba reglamento para contratos de Obras Públicas. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 01 de diciembre de 2004. <https://bcn.cl/2f71p>
- Decreto N° 93. Aprueba reglamento para la aplicación del artículo noveno de la Ley N° 19.983, respecto de la cesión de los créditos contenidos en una factura electrónica. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 13 de abril de 2005. <https://bcn.cl/2pprr>
- Decreto N° 236. Aprueba bases generales reglamentarias de contratación de Obras para los Servicios de Vivienda y Urbanización. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 01 de julio de 2003. <https://bcn.cl/2kqpn>
- Decreto N° 250. Aprueba Reglamento de la Ley N°19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 24 de septiembre de 2004. <https://bcn.cl/2f6fl>
- Decreto N° 355. Aprueba el reglamento orgánico de los Servicios de Vivienda y Urbanización. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 04 de febrero de 1977. <https://bcn.cl/2p7a0>
- Decreto N° 900. Fija Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado del DFL MOP N° 164, de 1991 Ley de Concesiones de Obras Públicas. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 18 de diciembre de 1996. <https://bcn.cl/2l0rs>
- Decreto con Fuerza de Ley N° 1. Fija texto refundido, coordinado y sistematizado del código civil; de la Ley N°4.808, sobre registro civil, de la Ley N°17.344, que autoriza cambio de nombres y apellidos, de la Ley N° 16.618, Ley de menores, de la Ley N° 14.908, sobre abandono de familia y pago de pensiones alimenticias, y de la Ley N°16.271, de impuesto a las herencias, asignaciones y donaciones. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 30 de mayo de 2000. <https://bcn.cl/2f6t3>

- Decreto con Fuerza de Ley N° 1. Fija el texto refundido, coordinado, sistematizado y actualizado de la Ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 08 de noviembre de 2005. <https://bcn.cl/2f96z>
- Decreto con Fuerza de Ley N° 850. Fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N° 15.840, de 1964 y del DFL. N° 206, de 1960. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 24 de septiembre de 2004. <https://bcn.cl/2f6fl>
- Decreto Ley N° 825. Ley sobre impuesto a las ventas y servicios. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 31 de diciembre de 1974. <https://bcn.cl/2ip9v>
- Decreto Ley N° 830. Código Tributario. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 31 de diciembre de 1974. <https://bcn.cl/2f75t>
- Decreto Ley N° 1.263. Decreto Ley Orgánico de Administración Financiera del Estado. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 28 de noviembre de 1975. <https://bcn.cl/2k29c>
- Delooz Brochet, B. (2017). Noción y elementos fundamentales de la acción territorial conjunta. *Revista chilena de derecho*, 44(3), 755-779. <https://doi.org/jgvp>
- Dictamen N° 35.844. Contratos SERVIU, regulación específica, aplicación supletoria. Contraloría General de la República, Santiago, Chile, 15 de junio de 2012. <https://bit.ly/3TBOHNz>
- Dictamen N° 59.566. Concepto obras chilecompras, aplicación supletoria. Contraloría General de la República, Santiago, Chile, 01 de diciembre de 2004. <https://bit.ly/3yYdOCy>
- Dictamen N° 72.954. Mun, pago de facturas, contrato de factoring. Contraloría General de la República, Santiago, Chile, 31 de diciembre de 2009. <https://bit.ly/3yUEBje>
- Dictamen N° 84.870. Municipalidades, transferencias. Contraloría General de la República, Santiago, Chile, 26 de octubre de 2015. <https://bit.ly/3F2sVyy>
- Díez-Picazo, L. (2010). *Fundamentos del Derecho civil patrimonial. Las particulares relaciones obligatorias* (Vol. 4). Thomson Reuters
- Ducci Claro, C. (2013). *Derecho civil. Parte general* (4a ed.). Jurídica de Chile.
- E-Factoring industrial sociedad anónima con CODELCO Chile, División CODELCO Norte, Rol N° 6372-2010 (Corte Suprema de Chile 13 de octubre de 2011). <https://bit.ly/3goRITj>
- Esteban Galarza, M. (2006). La colaboración público-privada en la provisión de infraestructuras: una valorización de la experiencia internacional. *Ekonómicas*, (63), 38-63. <https://bit.ly/3TmJGbx>
- Factoring creación quinta región S.A. con Empresa de obras sanitarias de Valparaíso S.A., Rol N° 4560-2009 (Corte Suprema de Chile 21 de marzo de 2011). <https://bit.ly/3DeET6Q>

- Flores Rivas, J. (2019). Revisión de los contratos administrativos: El adecuado equilibrio entre potestades exorbitantes y los derechos contractuales. *Revista de derecho (Valparaíso)*, 53(2), 67-98. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-68512019005000403>
- Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. (A. Enriquez Brito, Trad.) (12a ed.). Pearson. <https://bit.ly/3CIdaKm>
- Guaipatín, C. (2007). La cooperación público-privada como instrumento de desarrollo: lecciones de seis aglomeraciones agroindustriales en América Latina. *European review of Latin American and Caribbean studies*, (82), 51-68. <https://doi.org/10.18352/erlacs.9639>
- Hevia Calderón, R. (1981). *Concepto y función de la causa en el código civil chileno*. Jurídica de Chile.
- Historia de la Ley N° 21.131. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Valparaíso, Chile, 11 de marzo de 2019. <http://s.bcn.cl/2ds3s>
- Ingeniería y construcción Ricardo Rodríguez y Cía. Ltda. con Ilustre Municipalidad de San Bernardo, Rol N° 11376-2015 (Corte Suprema de Chile 14 de marzo de 2016). <https://bit.ly/3yT308v>
- Jijena Leiva, R. (2006). El "factoring" electrónico. *Revista de derecho (Valparaíso)*, 27(2), 105-124. <https://bit.ly/3EIAgDo>
- Juppet Ewing, M. F. (2017). *Estudios sobre operaciones mercantiles atípicas como herramientas para la gestión*. Thomson Reuters.
- Lara Aguayo, E. (2009). *Letra de cambio y pagaré*. Legal Publishing
- Larsen, M., Vigier, H. P., Guercio, M. B. y Briozzo, A. E. (2014). Financiamiento mediante obligaciones negociables. El problema de ser pyme. *Visión de futuro*, 18(2), 134-153. <https://bit.ly/3Vrwrbu>
- Ley N° 1.552. Código de Procedimiento Civil. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 30 de agosto de 1902. <https://bcn.cl/2f6oc>
- Ley N°15.840. Aprueba organización y funciones del Ministerio de Obras Públicas. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 09 de noviembre de 1964. <https://bcn.cl/2nvte>
- Ley N° 18.046. Ley sobre Sociedades Anónimas. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 22 de octubre de 1981. <https://bcn.cl/2f77s>
- Ley N° 18.091. Establece normas complementarias de incidencia presupuestaria, de personal y de administración financiera. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 30 de diciembre de 1981. <https://bcn.cl/2ioiz>
- Ley N° 18.092. Dicta nuevas normas sobre letra de cambio y pagare y deroga disposiciones del Código de Comercio. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 14 de enero de 1982. <https://bcn.cl/2k333>

- Ley N° 18.575. Ley Orgánica Constitucional de bases generales de la Administración del Estado. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 05 de diciembre de 1986. <https://bcn.cl/2felc>
- Ley N° 19.880. Establece Bases de los Procedimientos Administrativos que rigen los actos de los Órganos de la Administración del Estado. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 29 de mayo de 2003. <https://bcn.cl/2zgmq>
- Ley N° 19.886. Ley de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 30 de julio de 2003. <https://bcn.cl/2f72u>
- Ley N° 19.983. Regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 15 diciembre de 2004. <https://bcn.cl/2f9gu>
- Ley N° 21.131. Establece pago a treinta días. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 16 de enero de 2019. <https://bcn.cl/2f6fm>
- Ley N° 21.217. Modifica la Ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura, para limitar los acuerdos de plazo de pago excepcional en casos de empresas de menor tamaño emisoras de facturas. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 03 de abril de 2020. <https://bcn.cl/2lgfx>
- Logros Factoring SpA con Municipalidad de Antofagasta, Rol N° 16740-2017 (Corte Suprema de Chile 08 de noviembre de 2017). <https://bit.ly/3TGQXDd>
- Loo Gutiérrez, M. (2019a). Las concesiones de obra pública: ¿qué son y por qué se utilizan en Chile? *Revista derecho del Estado*, (44), 327-359. <https://doi.org/10.18601/01229893.n44.12>
- Loo Gutiérrez, M. (2019b). La infraestructura y las obras públicas como bienes públicos; contratos de obras y de concesión de obras como medios para realizarlos. En J. Arancibia Mattar y P. Ponce Correa, *El dominio público* (pp. 419-428) Tirant Lo Blanch.
- Medina Giacomozzi, A., Gallegos Muñoz, C., Sepúlveda Labra, E. y Rojas Caridi, S. (2010). Relación entre las estrategias corporativas de crecimiento y financiamiento de los grupos económicos en Chile. *Cuadernos de administración*, 23(41), 143-161. <https://bit.ly/3DdAeSZ>
- Mora-Torres, C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las PYMEs. *Dominio de las ciencias*, 3(1), 338-351. <https://bit.ly/3D36I1P>
- Moraga Klenner, C. (2019). *Contratación administrativa* (2a ed.). Thomson Reuters.
- Myers, S. y Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)

- Oelckers Camus, O. (1983). Los principios informadores de la contratación administrativa. *Revista de derecho (Valparaíso)*, (7), 151-164. <https://bit.ly/3VrLQsm>
- Parra Vergara, A. (2015). Breve comentario acerca de la naturaleza jurídica de la factura en Chile. En G. Caballero Germain y O. Lagos Villarreal (Eds.), *Estudios de derecho comercial. Quintas jornadas chilenas de derecho comercial* (pp. 477-504). Thomson Reuters
- Peredo Rojas, M. (2019). *Lecciones de teoría constitucional chilena*. Thomson Reuters.
- Prado Puga, A. (2016). Alcance jurídico de la factura como título de circulación mercantil. *Revista de derecho (Valparaíso)*, (46), 155-189. <https://doi.org/jg4m>
- Puga Vial, J. (2019). *Documentos negociables en el derecho chileno y comparado. La letra de cambio, el pagaré, el cheque y la factura cedible*. Jurídica de Chile
- Ripert, G. (1954). *Tratado elemental de derecho comercial* (F. Solá Cañizares, Trad.) (Vol. 1). Tipográfica Editora Argentina
- Rivera Restrepo, J. (2011). Una mirada a la doctrina de la causa y sus distintas versiones en el código civil chileno. *Revista de derecho (Coquimbo)*, 18(2), 305-346. <https://doi.org/jg4n>
- Román Rodríguez, J. (2005). Comentarios a la ley que otorga mérito ejecutivo a la factura y su transferencia (Ley No. 19.983). *Gaceta Jurídica*, (304), 7-30
- Rufián Lizana, D. (2018). *Manual de concesiones de obras públicas* (2a ed.). Andros.
- Sánchez García, M. (2016). Aspectos generales del factoring nacional e internacional. *Saber, ciencia y libertad*, 11(1), 153-172. <https://bit.ly/3TnR8Di>
- Sandoval López, R. (2015a). *Contratos mercantiles* (Vol 2, 2a ed.). Jurídica de Chile.
- Sandoval López, R. (2015b). *Derecho comercial* (Vol. 2). Jurídica de Chile.
- Santiago, A. (2001). El concepto de Bien Común en el sistema constitucional argentino. El personalismo solidario como techo ideológico de nuestra Constitución. *Revista colección (Instituto de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. Universidad Católica Argentina)*, 7(12), 239-316. <https://bit.ly/3rZfQOW>
- Valenzuela Concha, A. (2018). *Teoría de la imprevisión en las compras públicas en la jurisprudencia de la Contraloría General de la República*. Der.
- Vergara Bezanilla, J. (2013). La inoponibilidad de las excepciones en la cesión de créditos expresados en facturas. *Revista de derecho - Consejo de Defensa del Estado*, (30), 37-44. <https://bit.ly/3TvOviO>

Para citar este artículo bajo Norma APA 7a ed.

Colman Vega, L. (2022). La factura como instrumento de financiamiento empresarial ante el Derecho Administrativo. *Revista de Derecho (Coquimbo. En línea)*, 29, e4356. <https://doi.org/10.22199/issn.0718-9753-4356>

