

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN - MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADOS
EN BANCA Y FINANZAS.**

TEMA:

EL FACTORING

SUBTEMA:

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA
BELLI LOGISTICS, EN EL PERÍODO 2015.**

AUTORES:

BR. BELLI PADILLA GERMAN ANTONIO.

BRA. MORALES PEREZ ELIZABETH DEL CARMEN.

TUTOR:

MSC. JIMMY ALEXANDER ALVARADO AGUILAR

MANAGUA-NICARAGUA, 18 DE JULIO DEL 2017



i. Dedicatoria

Este trabajo está dedicado en primera instancia a Dios por darnos fe, esperanza y sabiduría en nuestro camino y fuerza para levantarnos cuando hemos decaído.

A mi hijo Thiago Torrez Morales, quien ha sido mi motivación para alcanzar esta meta de culminar mis estudios universitarios.

A mi madre Juanita Pérez y mi Hermana Maricruz Morales por brindarme su gran apoyo incondicional, confianza y su colaboración para culminar la carrera en esta alma mater; con su gran amor ha sabido iluminar todos mis triunfos y me ha apoyado en todas las caídas de manera incondicional.

Elizabeth Del Carmen Morales Pérez.



i. Dedicatoria

Este trabajo está dedicado en primera instancia a Dios por darnos fe, esperanza y sabiduría en nuestro camino y fuerza para levantarnos cuando hemos decaído y seguir adelante.

A mi madre y mi hermana por brindarme su gran apoyo, confianza y su colaboración para culminar la carrera en esta alma mater; ya que gracias a ellas he podido salir adelante con su apoyo incondicional.

Agradecer a todos mis amigos, familiares y compañeros de clases que me tendieron la mano cuando los necesitaba.

German Antonio Belli Padilla.



ii. Agradecimiento

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua - Managua (UNAN - Managua), porque en sus aulas, recibí el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes a lo largo de la carrera, por creer en nosotros y brindarnos la oportunidad de ser profesionales, por hacer realidad nuestro sueño y llegar a la meta, de esta manera hemos logrado mejorar nuestra calidad de vida.

A todas las personas que hicieron posible la culminación de nuestra carrera con sus consejos y apoyo incondicional.

Especial agradecimiento al Msc. Jimmy Alvarado y Msc. Manuel Flores por guiarnos en la realización de este trabajo, que nos ayudara a obtener nuestro título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

Elizabeth Del Carmen Morales Pérez.



ii. Agradecimiento

Le agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua – Managua (UNAN – Managua), ya que en ella dentro de sus aulas recibí el conocimiento intelectual, humano y profesional de cada uno de los docentes que a lo largo de toda mi carrera me ayudaron a superarme, por creerme y brindarme la oportunidad de ser un gran profesional, y así hacer realidad mi sueño de llegar hasta la recta final.

Especial agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de la carrera con su apoyo y consejos incondicional y sobre todo al Msc. Jimmy Alvarado y Msc. Manuel Flores por guiarnos con sabiduría en la realización de este trabajo, que nos ayudara a obtener el título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

German Antonio Belli Padilla.



iii. Carta Aval

iv. Resumen

A través del presente estudio se propuso analizar la rentabilidad del factoring como financiamiento a corto plazo para la empresa BELLI LOGISTICS, en el período 2015. La empresa se encuentra en proceso de toma de decisiones ya que se le presentó una oportunidad de inversión la cual consiste en financiar a unos de sus clientes potenciales el pago de impuestos proveniente de los servicios otorgados por logística, por lo cual la gerencia financiera de la empresa está evaluando si el uso del factoring es rentable, y de esta manera poder financiar a su cliente sin presentar liquidez y poder continuar operando y generar flujos positivos.

El desarrollo de este trabajo investigativo es determinar la rentabilidad del factoring, para lo cual se documentó las generalidades del factoring y su aplicación, lo que permitió detallar los antecedentes más remotos, su introducción en Nicaragua, la importancia del factoring, las ventajas, los tipos de factoring que existen, los inconvenientes que se pueden presentar al utilizar el factoring. También identificamos las normas que rigen el uso de este producto financiero, Ley 740, Ley de factoraje, se utilizó como herramienta los indicadores de rentabilidad, que permitieron dar pautas para el desarrollo del caso práctico, determinar la rentabilidad del factoring para la empresa Belli Logistics en el periodo 2015. En el cual se utilizó como referencia una empresa que por sigilo denominaremos Belli Logistics.

Para el análisis de rentabilidad del factoring se realizó un estudio a los estados financieros de la empresa, lo cual determinó que el factoring es rentable, la empresa logró financiar el pago de impuestos de su cliente, y además generar un margen de ganancia. Lo cual indica que si el factoring es utilizado de manera correcta, reduce el apalancamiento, permite generar inversión, y puede utilizarse no solo para pequeñas empresas que necesitan flujo de efectivo para seguir con sus operaciones, sino que también se puede utilizar como financiamiento para generar un margen de ganancia, recuperando la inversión del producto más un margen de utilidad.

v. Índice

i.Dedicatoria.....	i
ii.Agradecimiento.....	ii
iii.Carta Aval.....	iii
iv.Resumen.....	iv
v.Índice.....	v
I.INTRODUCCIÓN.....	1
II.JUSTIFICACIÓN.....	2
III.OBJETIVOS.....	3
3.1 Objetivo General.....	3
3.1.1Objetivos Específicos.....	3
IV.DESARROLLO DEL SUBTEMA.....	4
4.1Generalidades del Factoring.....	4
4.1.1Importancia del Factoring.....	6
4.1.2Ventajas de utilizar Factoring.....	7
4.1.3¿En qué Consiste el Factoring?.....	8
4.1.4Empresas que suelen contratar Factoring.....	8
4.1.5Instrumentos con contenido crediticio.....	9
4.1.6Clasificación del Factoring según Fred Weston.....	9
4.1.7Las Tarifas de Factoraje.....	12
4.1.8Remuneración de la Compañías que brindan el Servicio de Factoring (Factor).....	13
4.1.9Ventajas Económicas-Financieras.....	13
4.1.10Ventajas de Gestión del Factoring.....	13
4.2Contrato de Factoraje (LEY 740).....	14
4.2.1Objeto de Factoraje:.....	14
4.2.2Requisitos para el Factoring.....	14
4.2.3Tipos de Factoring.....	15
4.2.4Modalidades de Factoring.....	15
4.2.5Obligaciones del Factorado.....	17
4.2.6Obligaciones de las Empresas de Factoraje.....	17
4.2.7Beneficios Financieros.....	17



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.



4.2.8 Beneficios Económicos	18
4.2.9 Beneficios Administrativos	18
4.2.10 Beneficios Estratégicos	18
4.2.11 Inconvenientes del Uso del Factoring.....	19
4.2.12 Pasos para el Factoring.....	19
4.3 Análisis de la Rentabilidad	20
4.3.1 Ejemplo determinación de la rentabilidad	21
4.3.2 Razones Financieras	22
4.3.3 Clasificación de las razones financieras.....	23
4.3.4 Análisis financieros Vertical-Horizontal.....	23
4.3.5 Análisis Financiero (Ecuación de DuPont).....	24
4.3.6 Riesgo-Rentabilidad	25
4.3.7 Formas de minimizar el Riesgo.....	26
4.4 Indicadores de Rentabilidad	27
4.4.1 Rentabilidad con relación a las ventas.....	27
4.4.2 Riesgo Rentabilidad.....	27
4.4.3 Principales Funciones del Análisis de Rentabilidad.....	28
4.4.4 Componentes del Flujo de Caja.....	28
V. CASO PRÁCTICO.....	30
5.1 Perfil de la empresa	30
5.1.1 Historia	30
5.1.2 Misión y la visión de la empresa.....	30
5.1.3 Objetivo estratégico del caso.....	30
5.1.4 Valores de la empresa.....	31
5.1.5 Estructura Orgánica BELLI LOGISTICS	31
5.2 Planteamiento del Problema	32
5.3 Diagnóstico del Problema.....	32
5.4 Soluciones a los Problemas.....	33
5.5 Conclusión de Caso Práctico.....	38
VI. CONCLUSIONES	39
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	40
VIII. ANEXO	41

I. INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo tiene como finalidad analizar la rentabilidad del factoring para la empresa BELLI LOGISTICS en el periodo del 01 de enero al 31 de octubre 2015, lo cual a través de un caso práctico lograremos desarrollar y determinar que el factoring es rentable, y que con el uso de este producto financiero se obtienen beneficios económicos, administrativos, estratégicos, principalmente en la administración de la cartera.

Para esto abarcaremos las generalidades del factoring desde sus inicios hasta la época actual. Tanto a nivel general como sus inicios en Nicaragua, los tipos de factoring que se utilizan, la importancia y beneficios económicos que se pueden obtener al utilizar esta herramienta financiera a corto plazo, los requisitos que solicitan las entidades que brindan este servicio, las ventajas económicas y financieras que puede generar el uso correcto de este producto financiero. Se utilizó como herramienta los indicadores de rentabilidad, para aplicarlos en el caso práctico.

La metodología utilizada en el desarrollo de este trabajo investigativo es documental, utilizamos dos fuentes para recopilar la información, la fuente primaria está constituida por información obtenida de una organización que por sigilo denominamos Belli Logistics, la cual nos permitió obtener información de la organización, ver sus procesos y métodos contables, y de esta manera determinar la rentabilidad del factoring. La fuente secundaria está constituida por información aportada de libros y documentos de internet, de los cuales obtuvimos información valiosa para el desarrollo de este documento.

El desarrollo de este estudio está estructurado de siete acápites, introducción, justificación, los objetivos o propósitos de este documento, el desarrollo del subtema el cual está compuesto de los cuatro objetivos específicos a cumplir. Caso práctico, fue elaborado por dos fuentes, la principal es información obtenida de una empresa, y la segunda por elaboración propia. Las conclusiones en las cuales se determinó que el factoring es rentable, las referencias bibliográficas, las fuentes utilizadas a lo largo de este estudio.

II. JUSTIFICACIÓN

El objetivo de nuestro Seminario de Graduación es realizar un Análisis de Rentabilidad del factoring para BELLI LOGISTICS, aplicando los conocimientos adquiridos durante la formación académica Universitaria, en el cual dicho Análisis estará basado en información proporcionada por una empresa, que por sigilo denominaremos BELLI LOGISTIC.

Este estudio está dirigido a todos los usuarios de la información financiera, empresas de cualquier índole, para proyectar la importancia del factoring como fuente de financiamiento a corto plazo. A los estudiantes universitarios de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua-Managua, en especial a los de la carrera de Banca y finanzas, ya que en este documento pueden obtener información que les facilite ampliar sus conocimientos del factoring y su aplicación. Y a todos los usuarios en general que necesite información acerca del factoring.

Se ha decidido este tema investigativo por la importancia de tener información relevante sobre uso correcto del Factoring, para que las empresas desarrollen un análisis de rentabilidad que les permita tomar decisiones y hacer uso correcto de las fuentes de financiamiento.

Este tema agrega valor, ya que en Nicaragua el uso de factoring a través del tiempo ha venido mejorando y haciéndose más frecuente, con el surgimiento de la ley 740, ha permitido a las empresas tener seguridad al momento de elegir este producto como financiamiento, lo que permite el buen desarrollo de las actividades diarias, evitando impactos financieros o prejuicios por el uso incorrecto de los recursos financieros.

III. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Analizar la Rentabilidad del Factoring para la empresa BELLI LOGISTICS en el periodo del 01 de Enero al 31 de Octubre 2015.

3.1.1 Objetivos Específicos

- Conocer los aspectos generales de la actividad del factoring y su aplicación.
- Identificar las normas técnicas y legales referidas a la actividad del factoring.
- Describir los diferentes indicadores de rentabilidad para determinar la utilidad del Factoring.
- Desarrollar mediante un caso práctico el análisis de la rentabilidad del Factoring para la empresa BELLI LOGISTICS en el periodo del 01 de Enero al 31 de Octubre 2015.

IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA

4.1 Generalidades del Factoring.

Según Perdomo, Abrahán Moreno Planeación Financiera 1998, El antecedente más remoto del factoraje es la compra de cartera que se realizaba en Babilonia, aproximadamente 600 años A.C., además se tienen noticias de que en Roma, 240 años A.C., se realizaba un tipo de operación parecido al factoraje actual. En los siglos XIV-XVI de la historia de las operaciones mercantiles, ante la problemática de exportar las mercancías hacia otros mercados, los fabricantes acudían a los intermediarios (comisionistas o factores), para que éstos últimos, a cambio de una comisión pactada, vendieran la mercancía en el exterior. (Moreno, Abrahan, 1998)

Los intermediarios en algunas ocasiones respondían por los créditos que les podían otorgar compradores a sus clientes. Un ejemplo clásico de las operaciones de factoraje es el caso de Londres de aquella época, cuando las numerosas empresas de factoraje se especializaron en el negocio de algodón, fomentando el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de institución financiera (confirming house), las cuales, en representación a los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban sus pedidos.

El desarrollo de estas operaciones ha permitido a las empresas de factoraje a financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercancías que debían exportarse algunas semanas después.

Los avances de la tecnología han modernizado la forma de celebrar las operaciones de los negocios, así como obtener los fondos de financiamiento para las empresas. En la actualidad, tanto en Estados Unidos y países de Europa, como en Latinoamérica, las empresas, para obtener fondos, venden sus cuentas por cobrar a corto plazo a intermediarios financieros.

El desarrollo de las operaciones de factoraje a nivel internacional ha sido un medio eficaz de financiamiento para las empresas, tanto los que pasan dificultades económicas temporales, como los que marchan bien en su negocio, beneficiando directamente a las partes

involucradas en el contrato, e indirectamente a la economía en general dinamizando sus actividades.

El factoraje no es solamente la venta de un crédito comercial a cambio de un precio, sino que la empresa de factoraje presta servicios adicionales relacionados con los créditos que adquiere, estos servicios son también remunerados. (G.V., Ing. Francisco Arteaga, 2003).

En Nicaragua las operaciones de factoraje financiero se han concretado en pocas empresas especializadas, así mismo el uso de este tipo de financiamiento alternativo a corto plazo por las empresas productoras de bienes y servicios no ha sido una práctica común, ni constante. Con la aprobación de la presente ley, se pretende introducir a la legislación nicaragüense una figura de factoraje, con el fin de promover y dar seguridad jurídica a la utilización de este instrumento financiero en el ámbito empresarial del país, así como propiciar el fomento de las operaciones de factoraje a nivel internacional.

La Ley de Factura Cambiaria, recientemente dictaminada por esta Comisión está relacionado con el Proyecto de Ley de Factoraje, debido a que la factura cambiaria es uno de los documentos intermedios necesarios que permite ciertas operaciones de factoraje. Por lo consiguiente, el análisis y desarrollo de ambas leyes fue un proceso conjunto y paralelo.

El Proyecto de Ley de Factoraje Financiero se envió a consulta por la vía escrita el día 4 de junio del año 2010 a las siguientes instituciones:

1. Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP).
2. Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONIMIPYME).
3. Banco Central de Nicaragua (BCN).
4. Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras (SIBOIF).
5. Asociación de Bancos Privados de Nicaragua (ASOBANP).
6. Empresas de Factoraje. (Credileasing). (SIBOIF, *Revista Electronica*, 2010)

Las instituciones que fueron consultadas enviaron sus aportes con el fin de mejorar la iniciativa del presente Proyecto de Ley y coincidieron sobre la importancia para los actores económicos de poder contar con un marco jurídico, hasta ahora inexistente en el país, que

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

regularía las operaciones de factoraje, dándoles la seguridad jurídica necesaria para el mayor impulso de este tipo de operaciones.

Se formó un equipo técnico interinstitucional, integrado por los delegados de las instituciones antemencionadas y asesores de la Comisión Producción, Economía y Presupuesto, y se realizaron varias sesiones de trabajo para consolidar observaciones y comentarios al Proyecto de Ley y mejorar la ley con los nuevos insumos.

Con el fin de escuchar los comentarios y observaciones a este Proyecto de Ley de Factoraje y concluir el proceso de consulta se invitó por la vía escrita para el día 9 de septiembre del año 2010 a las siguientes empresas: Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), Empresas de Factoraje entre ellas la Empresa AFINSA Factoring, Credifactor S.A. y Factoring, Servicio especializado de crédito que permite el financiamiento a corto plazo, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial, quienes venden o ceden en garantía sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente, administración, custodia y servicio de cobranza, realizada por una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable, facilitando efectivo en un período de tiempo determinado.

- **Deudor:** Es la persona natural o jurídica, que compra al crédito los productos o servicios del Factorado, quien tiene a su cargo la obligación transferida al factor.
- **Empresa de Factoraje:** Personas jurídicas que actúan como factor. Componentes.
- **Factor:** Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.
- **Factorado:** Es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje. (SIBOIF, Revista Electronica, 2010)

4.1.1 Importancia del Factoring.

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores.

Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style factor) Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa. (Ley No. 740, 2010)

4.1.2 Ventajas de utilizar Factoring.

- Cubrir el riesgo de insolvencia de tus deudores.
- Si formalizas un factoring SIN RECURSO, podrás dar de baja de tu balance la facturación cedida, como si de ventas al contado (el montante de estas operaciones pasarían en tu Balance de Realizable – Deudores comerciales cuentas a cobrar- a Disponible)

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

- El factoring sin recurso no figurará como endeudamiento, ya que éste se le imputará al deudor.
- Mayor eficiencia en la gestión de tu tesorería, al tener garantizado el cobro de tus ventas por el límite de tu línea de factoring contratada.
- Estudio, valoración y análisis del crédito de tus deudores por personal especializado de la entidad financiera.
- Gestiones de cobro de las facturas cedidas.
- Posibilidad de acceso permanente a la financiación suficiente para cubrir tus necesidades de tesorería, amparado en la solvencia y calidad de tus deudores. (Ley No. 740, 2010)

4.1.3 ¿En qué Consiste el Factoring?

Es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo. Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

El factoring es apto sobre todo para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoring ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

4.1.4 Empresas que suelen contratar Factoring.

Todas las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

Utilizan la transferencia o el cheque cómo forma de pago. También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos. Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas. Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.

Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada. En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes. (Ley No. 740, 2010)

4.1.5 Instrumentos con contenido crediticio.

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

Los instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario. (Lavanda, Diana Gloria, 2005).

4.1.6 Clasificación del Factoring según Fred Weston.

Fred Weston en Fundamentos de Administración Financiera el factoring se clasifica en:

- **Servicio completo, Sin Recurso:** Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobralidad de las Cuentas por Cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema. Se le conoce también como Factoring Puro.

- **Factoring con Recurso:** Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.
- **Factoring de autoservicio, Con Recurso:** Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.
- **Factoring al vencimiento:** Conocido como Factoring de "Precio Madurez", constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez) al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia. (Weston, Fred, 1987)

- **Factoring Nacional:** Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

- **Factoring Internacional:** Oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de créditos y cobre se hagan en forma compartida.
- **Factoring Comercial:** consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.
- **Factoring Clásico:** Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.
- **Factoring de Participación:** Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un banco.
- **Factoring Convencional con Notificación:** El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.
- **Factoring sin Notificación:** El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.
- **Factoring por Intermedio (Agency Factoring):** Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.
- **Descuento de Facturas:** Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.

- **Factoring "No Revelado"**: Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga. (Weston, Fred, 1987).

Características de los créditos comerciales que pueden ser Objetos a Factoring.

En principio no existe ninguna limitación cualitativa, aunque la práctica mundial del FACTORING se centra en aquellos créditos comerciales que reúnen las siguientes características:

- Que tengan su origen en ventas por suministro de mercancías o prestación de servicios.
- Que las mercancías vendidas no sean productos inmediatamente perecederos.
- Que las ventas tengan un carácter de frecuente repetición.
- Que sean ventas efectuadas entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.
- Que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo.

4.1.7 Las Tarifas de Factoraje.

- No existe una tarifa única. Se establece en función de:
- El carácter del contrato (con o sin recurso).
- El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.
- El número de COMPRADORES (Deudores) y su distribución geográfica.
- El plazo y medio de cobro. (Lavanda, Diana Gloria, 2005)

4.1.8 Remuneración de la Compañías que brindan el Servicio de Factoring (Factor).

Tarifa de Factoraje: Suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el de anticipo de fondos).

Tipo de Interés: Se cobra sólo por la cuantía y tiempo de los importes anticipados, pagándose en el momento de recibir el anticipo.

4.1.9 Ventajas Económicas-Financieras.

AUMENTA: La eficacia en los cobros. A nivel mundial se han estimado reducciones de hasta un 25% en los plazos medios de cobro. El flujo de tesorería, adaptándolo a las necesidades de cada momento. La rentabilidad (al reducir el inmovilizado).

REDUCE: Los costes de material de oficina y comunicaciones. Los costes fijos en estructura administrativa. Los gastos financieros por retrasos en cobros (con recurso).

ELIMINA: Los gastos y tiempo en la obtención de informes. Los gastos de procedimientos contenciosos (sin recurso). Los gastos financieros por retrasos en los cobros (sin recurso).

4.1.10 Ventajas de Gestión del Factoring.

AUMENTA: La consolidación de la clientela. Mejor selección y por tanto, mayor garantía de estabilidad. La posibilidad de mejorar condiciones de venta (se pueden dar mayores plazos sin comprometer la tesorería). El tiempo del personal para tareas más productivas (producir y/o vender).

REDUCE: El riesgo de fallidos en contratos con recurso. El trabajo burocrático. La presión y las preocupaciones de la gerencia.

ELIMINA: El riesgo de fallidos en contratos sin recurso. Las interferencias entre los departamentos comercial y administrativo (profesionalizan e independiza la gestión de 8-cobro). (Lavanda, Diana Gloria, 2005)

4.2 Contrato de Factoraje (LEY 740)

El contrato de factoraje es el que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, los cuales deben ser personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales de naturaleza mercantil, por el cual adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

La adquisición de los derechos de crédito deberá efectuarse por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera.

4.2.1 Objeto de Factoraje:

Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje, derechos de créditos que se encuentren debidamente documentados en facturas, recibos, títulos valores, o cualquier otro documento comercial reconocido por la ley, en moneda nacional o extranjera, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado del suministro de bienes, servicios, o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

4.2.2 Requisitos para el Factoring

El contrato de Factoraje será elaborado en escritura pública o documento privado y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación o razones sociales del Factorado y del Factor, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión y vencimiento.

Además de lo antes señalado, deberá indicarse al menos la siguiente información:

- a. Lugar y fecha de la constitución del factoraje;
- b. Tipo de Factoraje;
- c. Derechos y obligaciones;

- d. Pago total o parcial;
- e. Duración del contrato o fecha de vencimiento;
- f. Diccionario de datos: procesos, flujos, entidades, almacenamientos;
- g. Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje;
- h. Monto del crédito según el tipo de factoraje; y
- i. Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso (**Ley No. 740, 2010**)

4.2.3 Tipos de Factoring

Factoraje sin garantía o sin recurso:

El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el cien por ciento (100%) del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir de garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

Factoraje con garantía o con recurso:

El factoraje con garantía o con recurso implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor a favor del factorado quedando en garantía el cien por ciento (100%) de las facturas descontadas. El factorado recibe un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas, sin asumir la empresa de factoraje el riesgo de incobrabilidad del deudor. Adicional a las facturas descontadas, y por mutuo acuerdo entre las partes, el factorado puede ofrecer una garantía adicional satisfactoria que respalde el adelanto recibido. (**Ley No. 740, 2010**)

4.2.4 Modalidades de Factoring

Factoraje Nacional: Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.

Factoraje Exportación: Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa de factoraje la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país del importador.

Factoraje de Importación:

Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

Factoraje Corporativo:

Es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios.

Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas:

Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.

Factoraje a Proveedores:

Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.

Factoraje al Vencimiento:

Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

Sin perjuicio de las modalidades de factoraje señalados anteriormente, se podrán establecer otras modalidades de factoraje, siempre y cuando sea aceptado entre las partes y no contradigan los preceptos de la Ley 740 de factoraje y demás leyes aplicables.

4.2.5 Obligaciones del Factorado.

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

- Ceder los créditos y derechos accesorios que den origen sus ventas;
- Garantizar la existencia real y lícita de los créditos cedidos al momento de celebrar el contrato;
- Notificar a sus clientes en su domicilio, de la firma del contrato con la empresa de factoraje en un plazo no mayor de cinco días hábiles contados a partir de la suscripción del mismo;
- Facilitar a la empresa de factoraje, información financiera y contable así como los pagos recibidos directamente de sus clientes cuando esta lo requiera;
- No intervenir en la gestión de cobro, salvo pacto en contrario;
- Responder por el incumplimiento de los créditos cedidos siempre y cuando se haya pactado conforme al tipo de Factoraje que prevé esta responsabilidad;
- Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables; y
- Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje. (Ley No. 740, 2010)

4.2.6 Obligaciones de las Empresas de Factoraje.

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado;
- Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario;
- Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro;
- Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario;
- Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados.
- Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje. (Ley No. 740, 2010)

4.2.7 Beneficios Financieros.

- Convierte sus ventas de crédito en ventas de contado.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.

- Liquidez para aprovechar oportunidades de negocios y descuentos por pronto pago.
- Permite una operación revolvente.
- Reduce el apalancamiento financiero.
- Posibilita obtener créditos que están más allá de la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Acceso a financiamiento sin garantías adicionales y con menor complejidad que trámites bancarios.
- Optimiza costos financieros.
- El costo financiero es 100% deducible de impuestos.

4.2.8 Beneficios Económicos

- Reduce el ciclo operativo de tu empresa.
- Nivelado flujo de efectivo en las ventas estacionales.
- Disminuye el costo en áreas de crédito y cobranza.
- Apoya la recuperación de tu cartera y el pago puntual de tus clientes.

4.2.9 Beneficios Administrativos

- Optimiza el control y la administración de las cuentas por cobrar.
- Información periódica y continua de las operaciones y cobranzas.
- Evalúa la situación crediticia de tus clientes y prospectos. (Baez, Andrea Lucia, 2012)

4.2.10 Beneficios Estratégicos

- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.
- Fortalece vínculos entre tu empresa y tus clientes.
- Permite a tu empresa dedicarse al desarrollo de tu negocio.
- Favorece la imagen institucional de tu empresa.
- Permite dar mejores condiciones de pago a sus clientes y así ser más competitivo y aumentar sus ventas.
- Permite atender órdenes de compra por montos extraordinarios a su flujo regular de ventas. (Baez, Andrea Lucia, 2012)

4.2.11. Inconvenientes del Uso del Factoring.

- Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado. (Lavanda, Diana Gloria, 2005)

4.2.12. Pasos para el Factoring.

La primera etapa es de estudio. La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.

La empresa de factoring aprueba su evaluación. Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring.

Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.

Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento). (Lavanda, Diana Gloria, 2005)

4.3 Análisis de la Rentabilidad

Concepto Rentabilidad

En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir. **(Bembibre, Victoria, 2009)**

4.3.1 Ejemplo determinación de la rentabilidad

Existen dos indicadores financieros que permiten determinar la rentabilidad generada por los activos y del patrimonio de una empresa o persona.

Para ilustrar mejor la diferencia y el porqué de los dos tipos rentabilidad, trabajaremos sobre el mismo ejemplo, suponiendo que una empresa tiene activos por \$10.000.000, pasivos por \$3.000.000 y un patrimonio de \$7.000.000. La utilidad neta de esta empresa en un año cualquiera es de \$6.000.000.

Rentabilidad sobre activos

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = (\text{Utilidad neta}/\text{Activos}) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = (6.000.000/10.000.000) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = 60\%.$$

De lo que se puede decir que los activos de la empresa durante un año generaron una rentabilidad del 60%.

Rentabilidad sobre patrimonio

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = (\text{Utilidad neta}/\text{Patrimonio}) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = (6.000.000/7.000.000) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = 85.7\%$$

Esto quiere decir que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 85.7%.

Como se puede observar, la rentabilidad del patrimonio es superior en más de 25 puntos porcentuales a la rentabilidad de los activos. La razón es que el patrimonio es menor, y a pesar de ser menor se obtuvo la misma utilidad (\$6.000.000).

Lo anterior ocurre porque el verdadero capital invertido no son los activos sino el patrimonio, puesto que parte de los activos están financiados por terceros. El inversionista, de los 10.000.000 de activos, sólo ha financiado 7.000.000, y ésta es su inversión efectiva.

Naturalmente que si el inversionista hubiera financiado la totalidad de los activos, la utilidad seguramente hubiera sido superior (en este caso superior a 6.00.000), puesto que financiar activos con pasivos implica necesariamente un costo financiero, costo que se evita si no se recurre a terceros.

Cuando el inversionista financia todos los activos de un proyecto, la rentabilidad de los activos y el patrimonio son iguales.

Quizás la mejor forma de medir con mayor exactitud la rentabilidad de una empresa analizada en su conjunto, es utilizando el sistema DuPont, el cual combina la rentabilidad de las ventas con la rentabilidad de los activos, adicionalmente se multiplica por el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero), con el objetivo de reconocer el costo financiero que implica la financiación de los activos por pasivos. Para profundizar sobre éste indicador consulte el Sistema dupont.

Respecto a la determinación de la rentabilidad en las inversiones de renta fija como en el CDT, ésta se calcula de forma muy sencilla, toda vez que se utiliza una tasa o porcentaje de rendimiento fijo, el cual se aplica sobre el capital invertido y se utiliza el mismo concepto del Interés compuesto. (Bembibre, Victoria, 2009)

4.3.2 Razones Financieras

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

4.3.3 Clasificación de las razones financieras.

Las razones financieras se pueden clasificar en los siguientes grupos y cada grupo pretende evaluar en elemento de la estructura financiera de la empresa:

- Razones de liquidez
- Razones de endeudamiento
- Razones de rentabilidad
- Razones de cobertura

4.3.4 Análisis financieros Vertical-Horizontal.

El análisis financiero dispone de dos herramientas para interpretar y analizar los estados financieros denominado Análisis horizontal y vertical, que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

La información obtenida de los Análisis Horizontal-Vertical es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, puesto que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, se deben diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes, y se deben tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los Estados financieros.

- **Análisis Vertical:** El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Por ejemplo, una empresa que tenga unos activos totales de 5.000 y su cartera sea de 800, quiere decir que el 16% de sus activos está representado en cartera, lo cual puede significar que la empresa pueda tener problemas de liquidez, o también puede significar unas equivocadas o deficientes Políticas de cartera. (Brealey, Richard A., 1996)

- **Análisis Horizontal** En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería P2-P1.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

4.3.5 Análisis Financiero (Ecuación de DuPont)

El sistema DuPont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. Este método también es conocido como Rendimiento sobre Activos Totales y mide la eficiencia de la empresa en el aprovechamiento de los recursos involucrados en ella.

Esta fórmula es útil para mostrar cómo la palanca financiera puede ser usada para incrementar la tasa de rendimiento del capital propio. Pero utilizar una mayor palanca financiera sin límite para incrementar el rendimiento de la inversión propia, puede ser terriblemente riesgoso como resultado de un excesivo endeudamiento, elevación del costo financiero y la posible falta de capacidad de pago. Matemáticamente se muestra:

$$\text{ROI} = \text{Ventas Netas} / \text{Inversión Total} \times \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$$

Al sistema DuPont se le puede incorporar el apalancamiento de la empresa, lo cual se expresa de la siguiente forma:

$ROI / [\% \text{ de activos financiados por capital propio} \times (1 - \% \text{ de endeudamiento})] =$
Tasa de Rendimiento del capital propio. (Brealey, Richard A., 1996)

4.3.6 Riesgo-Rentabilidad

Binomio Riesgo- Rendimiento.

No existe inversión sin riesgo, aunque algunos productos tienen más riesgo que otros. Como veremos a lo largo de este bloque, una de las características más importantes para diferenciar una alternativa de inversión de otra, es el nivel de riesgo que supone. Antes de seguir, es importante conocer el concepto básico del binomio riesgo-rentabilidad.

La capacidad de generar rendimientos se conoce como rentabilidad. En una inversión, los rendimientos futuros no son seguros. Pueden ser grandes o modestos, pueden no producirse, e incluso puede significar perder el capital invertido. Esta incertidumbre se conoce como riesgo. No existe inversión sin riesgo. Pero algunos productos implican más riesgo que otros. La única razón para elegir una inversión con riesgo ante una alternativa de ahorro sin riesgo es la posibilidad de obtener de ella una rentabilidad mayor.

A iguales condiciones de riesgo, hay que optar por la inversión con mayor rentabilidad.

A iguales condiciones de rentabilidad, hay que optar por la inversión con menos riesgo.

Cuanto mayor el riesgo de una inversión, mayor tendrá que ser su rentabilidad potencial para que sea atractiva a los inversores. Cada inversor tiene que decidir el nivel de riesgo que está dispuesto a asumir en busca de rentabilidades mayores. Esto lo veremos un poco más adelante.

4.3.7 Formas de minimizar el Riesgo.

La primera forma para minimizar el riesgo es evaluando la rentabilidad de la inversión, teniendo en cuenta que, a mayor información que se tenga sobre lo que se quiere invertir, menor será el riesgo.

Anticipando el futuro. La captación de información es un elemento importante, ya que si sabes manejar esa información nos permitirá seguir una estrategia empresarial innovadora que nos ayudará a decidir sobre nuestros productos y servicios, reaccionar ante nuestra competencia, anticiparse a los cambios que se están produciendo en el mercado, en la tecnología, etc.

Diversificando el riesgo, planeando un portafolio de inversiones que equilibre las operaciones de alta peligrosidad con las de alta seguridad.

Evaluando los resultados obtenidos.

Contando con una administración profesionalizada, es decir, altamente especializada en las nuevas tendencias del sistema financiero, podemos salir adelante ante estos riesgos.

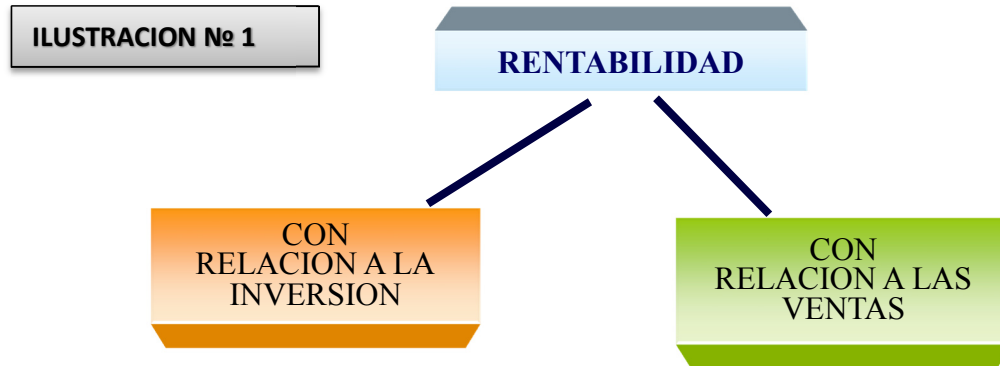
Utilizar herramientas para la gestión del riesgo financiero, tales como, Delphos.

Proteger determinados activos mediante la contratación de seguros.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se Movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos Resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de Forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u Otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del Rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

4.4 Indicadores de Rentabilidad

Miden la efectividad general de la administración, reflejada en los rendimientos generados sobre las ventas y la inversión



Fuente: Elaboración propia.

4.4.1 Rentabilidad con relación a las ventas.

Margen de Utilidad Bruta. Este índice muestra la utilidad generada por las ventas, después de deducir los costos de producción de los artículos vendidos.

ILUSTRACION Nº 2

$$\text{MARGEN UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} \times 100$$

El resultado se expresa en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia.

4.4.2 Riesgo Rentabilidad.

RIESGO: Probabilidad de que una empresa no sea capaz de cumplir con el pago de sus deudas a medida que se vencen.

RENTABILIDAD: La relación entre las utilidades y patrimonio de los accionistas.

Cuando mayor sea el capital neto de trabajo será menor el nivel de riesgo que presente una empresa. (Rodríguez, Manuel Arroyo, 2014)

4.4.3 Principales Funciones del Análisis de Rentabilidad.

- Análisis y planeación financiera
- Tomar decisiones de inversión
- Tomar decisiones de financiamiento. Conseguir fondos al menor costo posible y con las mejores condiciones de repago.
- Mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad.
- Distribuir los fondos entre las diferentes áreas de la empresa.
- Medir los resultados y comparar con los presupuestos.
- Supervisar que los estados financieros estén a tiempo y sean confiables.
- Fijación de políticas de manejo de los activos de la compañía.
- Valorar la empresa
- Ingeniería Financiera.

4.4.4 Componentes del Flujo de Caja.

Actividades Operativas: Indican el grado hasta el cual las operaciones de la empresa han generado suficientes flujos de efectivo para liquidar los préstamos, mantener la capacidad operativa de la empresa, pagar dividendos y hacer nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento.

Actividades de Financiamiento: Registra el efectivo proveniente de la emisión de acciones, obligaciones, préstamos, pagos de dividendos a accionistas.

Actividades de Inversión: Corresponde a la adquisición y enajenación de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en los equivalentes de efectivo. Comprenden pagos de efectivo por compra de activos fijos, intangibles, ingresos por venta de propiedades.



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.



Efectivo y Sus Equivalentes: EFECTIVO: Comprende el efectivo en caja y los depósitos a la vista. EQUIVALENTES: Son inversiones financieras a corto plazo. (Rodríguez, Manuel Arroyo, 2014)

V. CASO PRÁCTICO

5.1 Perfil de la empresa

5.1.1 Historia

BELLI LOGISTICS es una empresa está ubicada en Managua, de la estatua de Montoya 2c. Al sur 1 1/2c. Oeste.

BELLI LOGISTICS fue fundada en el año de 2002 con capital netamente nicaragüense. Desde esa época ha actuado como Agente Corredor de Cargas, Agente Consolidador, Agente Fletador de Buques y Agente en Nicaragua de COTECNA International Inspection, para Inspecciones, Verificaciones y controles de cargas en ambos sentidos. Actualmente es también es un exitoso Sales Office para las Pólizas de Seguro de Transporte de Dutch Marine Insurance (DMI).

5.1.2 Misión y la visión de la empresa.

Misión

Es satisfacer las necesidades de los clientes y cubrir las expectativas de servicio que el mismo cliente exija.

Visión

Ser reconocidos como Agentes Generales de Carga, garantizando que los servicios sean de mejor calidad.

5.1.3 Objetivo estratégico del caso.

Analizar la Rentabilidad del Factoring para la empresa BELLI LOGISTICS en el periodo del 01 de Enero al 31 de Octubre 2015.

Objetivos Específicos

- Demostrar que las empresas pueden utilizar el factoring como fuente de financiamiento a corto plazo, para aprovechar oportunidades de inversión.

- Realizar la comparación de los estados financieros de la empresa, saldos con factoraje y sin factoraje.

5.1.4 Valores de la empresa

Ética: Los colaboradores deberán actuar con honestidad, atendiendo siempre la verdad y fomentar la credibilidad.

Servicio al cliente: Amabilidad, iniciativa y rapidez.

Excelencia: Ofrecer un Servicio de calidad, que satisfagan las necesidades de los clientes y que generen lealtad hacia la misma.

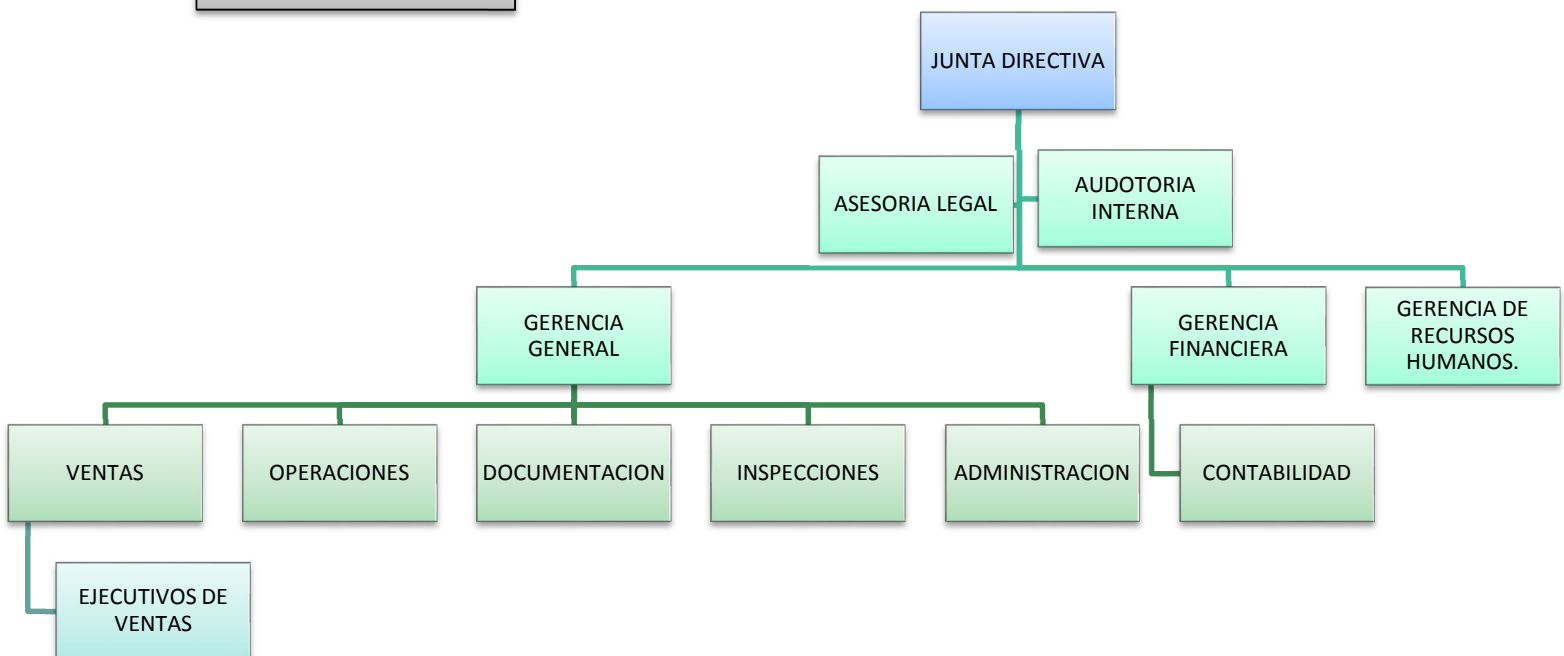
Respeto: Tratar con cordialidad a nuestros clientes, procurando crear un ambiente de respeto mutuo.

Integridad: Ser honrado, no robar ni sentirse tentado por los bienes ajenos y vivir de su propio trabajo.

Responsabilidad: Tener la capacidad para responder a situaciones propias o ajenas, cumpliendo a cabalidad todas sus obligaciones.

5.1.5 Estructura Orgánica BELLI LOGISTICS

ILUSTRACION Nº 3



5.2 Planteamiento del Problema

En la actualidad, BELLI LOGISTICS cuenta con una estructura organizada, oportuna y unificada que le permita hacer uso eficiente de los recursos y facilitar la productividad.

Por lo tanto, el uso del factoring le facilita mejorar la situación financiera y la posición monetaria, porque evita endeudamientos que incrementan pasivos. Además le permite aprovechar oportunidades, como descuentos por pronto pago y optimizar la rotación de los activos y capital, Proporcionar un financiamiento ágil de disponibilidad inmediata y equilibrado con relación al volumen de ventas de la organización, también le facilita soluciones dirigidas a la problemática financiera de la organización en lo fundamentalmente en lo concerniente a la liquidez y capital de trabajo derivando beneficios financieros, administrativos, estratégicos y fiscales en su operación.

Formulación del Problema

Realizaremos un Análisis de la Rentabilidad del uso del Factoring en la empresa BELLI LOGISTICS correspondiente al periodo 2015. Para determinar si es rentable el uso de este producto financiero para la empresa.

5.3 Diagnóstico del Problema

TABLA Nº 1

Síntomas	Causas	Pronostico	Control del pronostico
Riesgo Financiero.	Necesidad de Financiamiento.	Riesgo de Inversión	Utilizar el factoring como herramienta a corto plazo.
Riesgo Contable	Proceso contable	Falta de análisis financieros	Realizar análisis financieros para identificar la rentabilidad del factoring.
Costo en Inversión	Intereses y comisiones del uso de factoring.	Nivel de Costos	Recuperar los costos de inversión, a través de los márgenes de ganancia al utilizar el factoring.

Fuente: Elaboración propia, información tomada de la empresa en el cual desarrollamos nuestro caso, por sigilo el nombre fue cambiado y la información editada a nuestro contenido.

5.4 Soluciones a los Problemas.

La empresa BELLI LOGISTICS dedicada a servicios logísticos en importación y exportación, necesita de un financiamiento inmediato, porque se le ha presentado una oportunidad de negocio consistente en el financiamiento en el pago de servicios e impuestos en una importación de su cliente GMG Comercial de Nicaragua, aprovechando la época del año y su masiva demanda, Según la analista financiera de la empresa BELLI LOGISTICS, es una oportunidad inmejorable, debido a que obtendrán un buen margen de ganancia en un corto tiempo, razón por la cual han optado a utilizar el factoraje como una herramienta para financiar dicho negocio.

Por lo que deciden someter a factoraje la cantidad de 20 facturas de clientes varios por C\$ 490,241.17 por lo que la empresa que realiza el factoraje desembolsara, el 90 % del valor de las facturas, es decir C\$ 441,217.05 a un plazo de 60 días y cobrara un interés del 1.82 % más una comisión por desembolso del 0.9 %.

MOVIMIENTOS DIARIOS

TABLA Nº 2

MOVIMIENTO COMPROBANTE DE PAGOS Y DIARIOS			
ASIENTO DIARIO POR MOVIMIENTO.			
REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
INGRESO DE EFECTIVO POR FACTORAJE DE 20 FACTURAS DE CLIENTES VARIOS, MAS SU COMISIÓN	Efectivo en Caja y Bancos	441,217.05	
	Gastos Financieros	3,970.95	
	Cuentas por Pagar		445,188.00
	Sumas Iguales	445,188.00	445,188.00
FINANCIAMIENTO DE CLIENTE GMG, POR IMPORTACIÓN, PAGO DE IMPUESTOS Y SERVICIOS VARIOS	Costos por Tramites Internacionales	58,132.00	
	Gastos Operativos	2,596.00	
	Efectivo en Caja y Bancos		60,728.00
	Sumas Iguales	60,728.00	60,728.00
FACTURACION POR SERVICIOS BRINDADOS A CLIENTE GMG, FINANCIAMIENTO DE GASTOS E IMPUESTOS	Efectivo en Caja y Bancos	67,548.00	
	Ingresos Tramites de Importaciones		67,548.00
	Sumas Iguales	67,548.00	67,548.00
PAGO DE CUENTAS POR PAGAR A FACTORING	Cuentas por Pagar	445,188.00	
	Efectivo en Caja y Bancos		445,188.00
	Sumas Iguales	445,188.00	445,188.00

Fuente: Elaboración propia, información tomada de la empresa en el cual desarrollamos nuestro caso, por sigilo el nombre fue cambiado y la información editada a nuestro contenido.

Balance General Empresa Belli Logistics Periodo 01 Enero – 31 Octubre 2015.

TABLA No 3

**Balance General
al 31 de Octubre de 2015
Expresado en Córdobas**

Partidas	Sin Factoraje	Con Factoraje	Diferencia
Activo			
Efectivo Caja y Bancos	1354,631.46	1357,480.51	2,849.05
Cuentas por Cobrar	781,807.38	781,807.38	
Anticipos de Impuestos	61,857.54	61,857.54	
Cuentas entre Compañías	104,775.95	104,775.95	
Total Activo Corriente	2303,072.33	2305,921.38	
Mobiliario y Equipo	116,453.63	116,453.63	
Equipo de Informatica	540,093.52	540,093.52	
Equipo Rodante	559,128.00	559,128.00	
Total Activo no Corriente	1215,675.15	1215,675.15	
Total Activo	3518,747.48	3521,596.53	
Pasivo			
Cuentas por Pagar	670,161.97	670,161.97	
Remuneraciones Pendientes de Pago	47,530.72	47,530.72	
Impuesto por Pagar	121,185.43	121,185.43	
Provisiones Laborales	311,508.11	311,508.11	
Total Pasivo Corriente	1150,386.23	1150,386.23	
Patrimonio			
Capital Social	998,976.34	998,976.34	
Resultados Acum. Periodos Anteriores	113,934.01	113,934.01	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	1255,450.90	1258,299.95	2,849.05
Total Patrimonio	2368,361.25	2371,210.30	
Total Pasivo y Patrimonio	3518,747.48	3521,596.53	

Estado de Resultados Empresa Belli Logistics Periodo 01 enero – 31 octubre 2015.

**EMPRESA
ESTADO DE RESULTADO MENSUAL Y ACUMULADO POR PERIODO
EXPRESADO EN CORDOBAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE OCTUBRE DE 2015**

TABLA Nº 4

	Sin Factoraje	Con Factoraje	Diferencia
VENTAS BRUTAS			
INGRESO DE OPERACIÓN	<u>4166,306.24</u>	<u>4233,854.24</u>	
INGRESOS TRAMITES DE IMPORTACIONES	1670,843.37	1670,843.37	
INGRESOS TRAMITES DE EXPORTACIONES	1238,493.43	1306,041.43	67,548.00
SERVICIOS LOCALES SUB CONTRATADO	1256,969.44	1256,969.44	
	<u>4166,306.24</u>	<u>4233,854.24</u>	
<u>VENTAS TOTALES</u>			
	4166,306.24	4233,854.24	
COSTOS DE OPERACIÓN			
COSTOS DE OPERACIÓN TOTALES	<u>2586,920.92</u>	<u>2645,052.92</u>	
COSTOS PROPIOS	979,009.92	979,009.92	
COSTOS TRAMITES INTERNACIONALES	712,561.00	770,693.00	58,132.00
COSTOS POR TRAMIES SUBCONTRATADO	895,350.00	895,350.00	
	<u>1579,385.32</u>	<u>1588,801.32</u>	
UTILIDAD BRUTA			
	1579,385.32	1588,801.32	
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE OPERACIONES	115,278.21	117,874.21	2,596.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	150,073.76	150,073.76	
GASTOS FINANCIEROS	11,502.91	15,473.86	3,970.95
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	<u>276,854.88</u>	<u>283,421.83</u>	
	<u>1302,530.44</u>	<u>1305,379.49</u>	
<u>UTILIDAD DE OPERACIONES</u>			
	<u>1302,530.44</u>	<u>1305,379.49</u>	
OTROS INGRESOS Y EGRESOS			
INGRESOS FINANCIEROS	69.71	69.71	
OTROS INGRESOS	4,835.61	4,835.61	
INGRESOS NO GRAVABLES	(1,729.72)	(1,729.72)	
OTROS GASTOS	-	-	
GASTOS NO DEDUCIBLES	(50,255.14)	(50,255.14)	
	<u>(47,079.54)</u>	<u>(47,079.54)</u>	
	<u>1255,450.90</u>	<u>1258,299.95</u>	
<u>UTILIDAD/PERDIDA ANTES DEL IR</u>			
	<u>1255,450.90</u>	<u>1258,299.95</u>	

Análisis de rentabilidad empresa Belli Logistics Periodo 2015.

TABLA Nº 5

Empresa Belli Logistics

Razones Financiera		2015	
Capital de Trabajo =	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	1152686.10	0.33
	Total activos	3518747.48	
Razón Corriente =	Activos Corrientes	2303072.33	2.00
	Pasivos Corrientes	1150386.23	
Rotación de Ctas x cobrar =	Ventas	4166306.24	5.33
	Cuentas x cobrar	781807.38	
R. Deuda a Capital =	Capital Propio	998976.34	0.87
	Pasivos Totales	1150386.23	
Rotacion de Ctas x Pagar =	Compras	2586920.92	3.86
	Cuentas x Pagar	670161.97	
Ratio de Endeudamiento =	Deuda Total	1150386.23	33%
	Activo Total	3518747.48	
Periodo promedio de Cobro =	Cuentas x cobrar	781,807.38	67.55
	Ventas x día	11573.07	
Rotación de Activo Fijo =	Ventas	4166306.24	3.43
	Activos Fijos Netos	1215675.15	
Rotación Activo total =	Ventas	4166306.24	1.18
	Activos Totales	3518747.48	
Margen de Utilidad Bruta =	Ventas - Costo de Ventas	1579385.32	0.38
	Ventas	4166306.24	
Margen neta de Utilidad =	Utilidad Neta	1255450.90	0.30
	Ventas	4166306.24	
Rendimiento Activo Total =	Utilidad Neta	1255450.90	0.36
	Activo Total	3518747.48	
Rendimiento Patrimonio =	Utilidad Neta	1255450.90	0.53
	Patrimonio	2368361.25	
Prueba Acida =	Activo Circulante - Pasivo	1152686.10	1.00
	Pasivo Circulante	1150386.23	
Razon de Efectivo =	Efectivo	1354631.46	1.18
	Pasivo Circulante	1150386.23	

ILUSTRACIÓN DE LA OPERACIÓN DEL FACTORING AL ANTICIPO

ILUSTRACION Nº 4

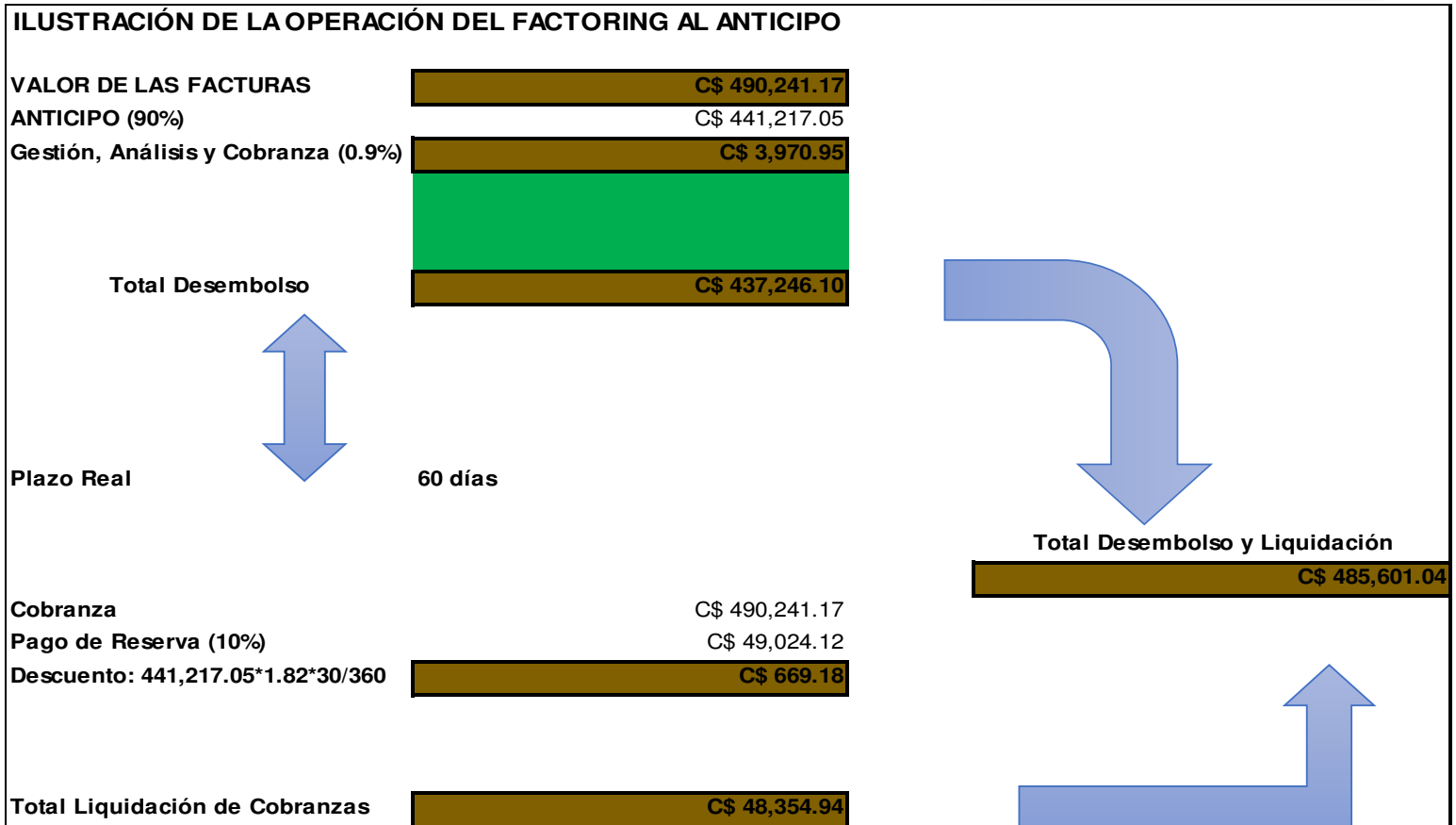


GRÁFICO DEL BALANCE GENERAL

ILUSTRACION Nº 5

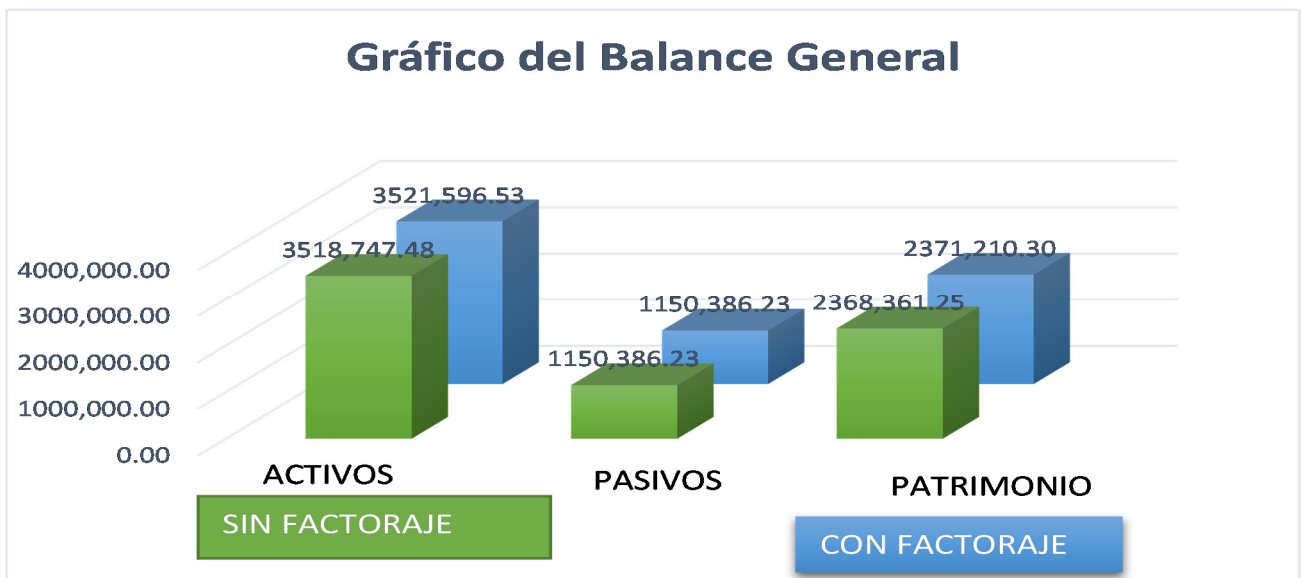
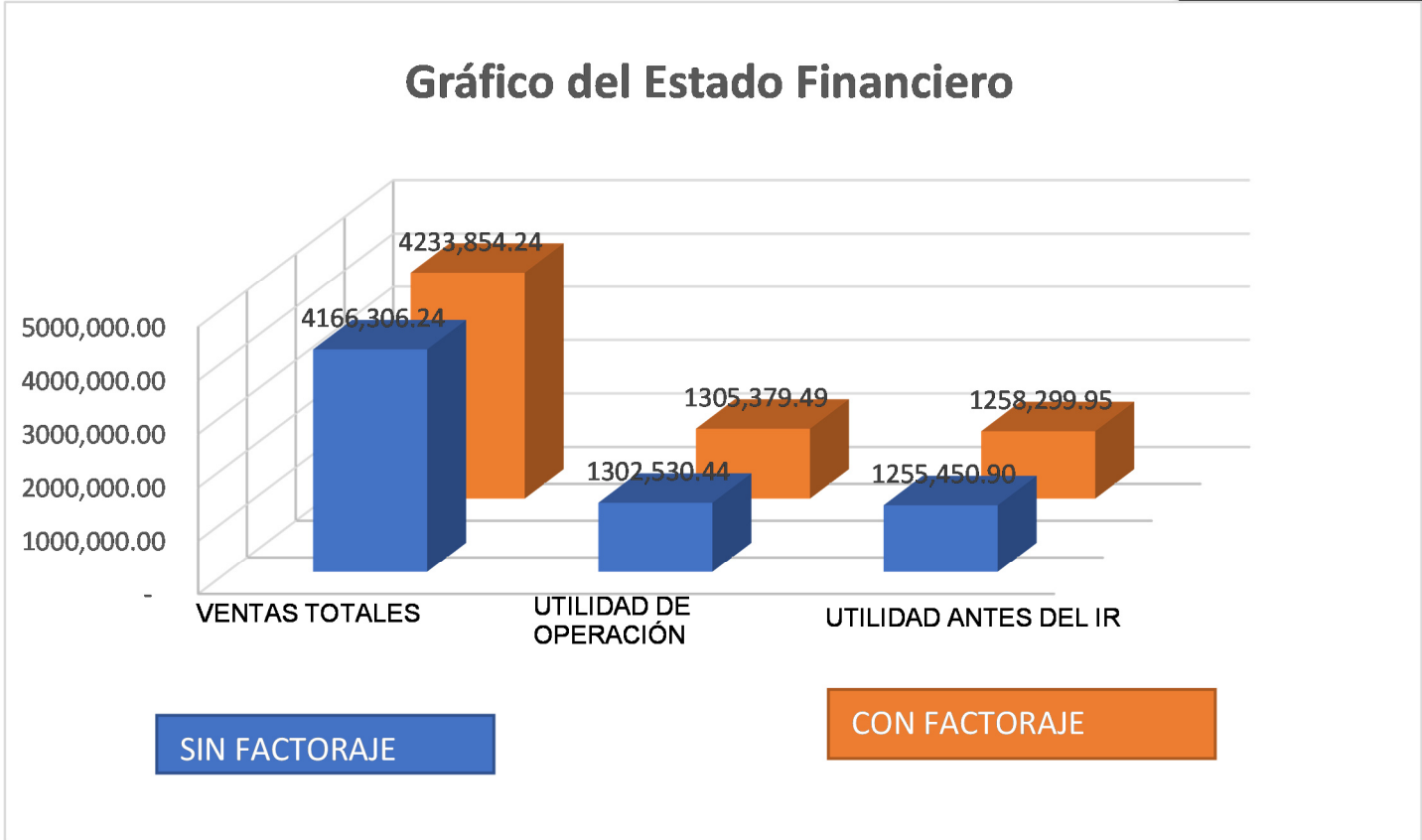


GRÁFICO DEL ESTADO FINANCIERO.

ILUSTRACION Nº 6



5.5 Conclusión de Caso Práctico.

El factoring fue utilizado por la empresa Belli Logistics como inversión para financiar el pago de impuestos de servicios logísticos de uno de sus clientes potenciales GMG, con el estudio de los estados financieros con factoring y sin factoring se refleja que al utilizar factoring la empresa, logra financiar el pago de los impuestos de su cliente y además generar un pequeño margen de ganancia, sin descapitalizarse, cubriendo los costos del uso del factoring, logrando obtener liquidez y continuar operando.

Al Comparar los estados financieros de saldos con y sin factoraje, notamos que se logró obtener un incremento en los ingresos por tramites de importaciones, esta operación aumento nuestros costos y gastos incurridos en la operación, todo esto y como puede verse tanto en el balance como el estado de resultado, aumento la utilidad además de mejorar el flujo de efectivo que estaba muy bajo.

VI. CONCLUSIONES

En este estudio se pretendió analizar la rentabilidad del factoring como fuente de financiamiento a corto plazo, a través del desarrollo de investigaciones y de un caso práctico, se determinó que el factoring es rentable.

Las generalidades del factoring nos permitieron conocer y abordar los antecedentes del uso de este producto financiero y cómo ha evolucionado hasta la época actual, nos permitió además tener conocimiento de la importancia, saber en consiste esta operación, las ventajas y desventajas de esta operación.

La norma técnica que regula esta operación LEY 740, Ley de Factoraje, la cual fue aprobada en el año 2010, es la que da seguridad jurídica a los usuarios que participan en esta operación, además de fomentar el factoring a nivel internacional, con el apoyo de esta normativa logramos enriquecer nuestra investigación, dando a conocer las responsabilidades del factor y factorado.

Haciendo uso de los diferentes indicadores de rentabilidad, razones financieras, de las cuales desarrollamos una investigación, para luego ser aplicadas a nuestro caso práctico y determinar la rentabilidad del factoring.

Desarrollamos un caso práctico con información proporcionada de una organización que por sigilo denominamos Belli Logísticas, la realización de los estados financieros y la aplicación de los indicadores de rentabilidad la cual fue realizado con los conocimientos adquiridos en nuestra formación universitaria, de esta manera logramos determinar que el factoring es una operación que brinda muchos servicios relacionados con la administración de la cartera de las empresas, lo que permite que las empresas conviertan sus cuentas por cobrar a corto plazo en ventas al contado, permitiendo que las empresas operen sin perder liquidez, además de aprovechar oportunidades de inversión como se muestra en nuestro caso práctico, de esta manera podemos decir que el factoring es rentable y que tiene muchos beneficios que han sido provechosos por las pequeñas, medianas y grandes empresas.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baez, Andrea Lucia. (2012). Factoraje, ¿Una Opcion Real para las PYMES?*
- Bembibre, Victoria. (2009). Rentabilidad.*
- Brealey, Richard A. (1996). Fundamentos de finanzas corporativas.*
- G.V., Ing. Francisco Arteaga. (2003). En I. F. G.V, Estudio Practico sobre el Factoring Financiero.*
- Lavanda, Diana Gloria. (31 de Marzo de 2005). Factoring. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos18/factoring/factoring.shtml>*
- Ley No. 740. (2010). Ley de Factoraje, Aprobada el 3 Noviembre 2010.*
- Moreno, Abrahan. (1998). Planeacion Financiera.*
- Rodriguez, Manuel Arroyo. (2014). Mis finanzas.*
- SIBOIF, Revista Electronica. (2010).*
- Weston, Fred. (1987). Fundamentos de Administracion financiera.*



VIII. ANEXO

Ley No. 740

LEY DE FACTORAJE

(Publicada en la Gaceta, Diario Oficial

No. 234 del 7 de diciembre de 2010



LEY DE FACTORAJE

LEY No. 740, Aprobada el 3 de Noviembre del 2010

Publicada en La Gaceta No. 234 del 7 de Diciembre del 2010

El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:

Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL

Ha ordenado la siguiente:

LEY DE FACTORAJE

CAPÍTULO I OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Artículo 1 Objeto.

El objeto de la presente Ley es desarrollar disposiciones legales tendientes a establecer el contenido básico del contrato de factoraje, regular la relación comercial y financiera entre los sujetos contratantes y establecer los requisitos mínimos que deben de cumplir las empresas o sociedades financieras que se dediquen a celebrar este tipo de negocio jurídico.

Art. 2 Ámbito de aplicación.

Quedan sujetas al ámbito de aplicación de la presente Ley, las personas jurídicas que ofrecen servicio de Factoraje.

Art. 3 Definiciones.

Deudor: Es la persona natural o jurídica, que compra al crédito los productos o servicios del Factorado, quien tiene a su cargo la obligación transferida al factor.

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas que actúan como factor.

Factor: Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.

Factorado: Es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje. Se denomina también Cedente o Cliente;



Factoraje: Servicio especializado de crédito que permite el financiamiento a corto plazo, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial, quienes venden o ceden en garantía sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente, administración, custodia y servicio de cobranza, realizada por una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable, facilitando efectivo en un período de tiempo determinado.

CAPÍTULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Art. 4 Constitución.

Los interesados en realizar operaciones de factoraje, deberán constituirse como personas jurídicas. Para el desarrollo de dicho objeto podrán realizar otras actividades u operaciones vinculadas al mismo.

Las Sociedades Bancarias que decidan prestar el servicio de factoraje, quedarán sujetas a lo establecido en la Ley No. 561, "Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros", publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 232 del 30 de noviembre de 2005 y a las normas generales emitidas por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, que también podrá ser denominada SIBOIF.

Art. 5 Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

- a. Celebrar contratos de factoraje;
- b. Obtener préstamos y créditos de instituciones financieras nacionales e internacionales, destinadas a la realización de las operaciones propias de su giro de negocios o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;
- c. Obtener créditos, mediante la suscripción de valores en serie para su colocación pública, de acuerdo con la ley de la materia;
- d. Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciben los financiamientos a que se refiere el presente artículo;
- e. Adquirir bienes muebles e inmuebles;
- f. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;
- g. Realizar inversiones propias en otras actividades comerciales dentro de su objeto social.

h. Cualquier otra operación o actividad, siempre y cuando no contradiga lo establecido en la presente Ley.

CAPÍTULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Art. 6 Concepto.

El contrato de factoraje es el que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, los cuales deben ser personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales de naturaleza mercantil, por el cual adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

La adquisición de los derechos de crédito deberá efectuarse por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera.

Art. 7 Objeto.

Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje, derechos de créditos que se encuentren debidamente documentados en facturas, recibos, títulos valores, o cualquier otro documento comercial reconocido por la ley, en moneda nacional o extranjera, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado del suministro de bienes, servicios, o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Art. 8 Requisitos mínimos.

El contrato de Factoraje será elaborado en escritura pública o documento privado y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación o razones sociales del Factorado y del Factor, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión y vencimiento.

Además de lo antes señalado, deberá indicarse al menos la siguiente información:

- a. Lugar y fecha de la constitución del factoraje;
- b. Tipo de Factoraje;
- c. Derechos y obligaciones;
- d. Pago total o parcial;
- e. Duración del contrato o fecha de vencimiento;
- f. Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje;
- g. Monto del crédito según el tipo de factoraje; y
- h. Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso.

Art. 9 Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

a. Factoraje sin garantía o sin recurso. El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el cien por ciento (100%) del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir de garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

b. Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor a favor del factorado quedando en garantía el cien por ciento (100%) de las facturas descontadas. El factorado recibe un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas, sin asumir la empresa de factoraje el riesgo de incobrabilidad del deudor. Adicional a las facturas descontadas, y por mutuo acuerdo entre las partes, el factorado puede ofrecer una garantía adicional satisfactoria que respalde el adelanto recibido.

Art. 10 Modalidades de factoraje.

Los tipos de factoraje referidos en la presente Ley, podrán materializarse por cualquiera de las modalidades siguientes:

a. Factoraje Nacional. Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.

b. Factoraje Exportación. Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa de factoraje la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país del importador.

c. Factoraje de Importación. Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

d. Factoraje Corporativo. Es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios.

e. Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas. Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.

f. Factoraje a Proveedores: Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.

g. Factoraje al Vencimiento: Se basa en descontar la factura al momento que se vence,



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.



asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

Sin perjuicio de las modalidades de factoraje señalados anteriormente, se podrán establecer otras modalidades de factoraje, siempre y cuando sea aceptado entre las partes y no contradigan los preceptos de la presente Ley y demás leyes aplicables.

Art. 11 Obligaciones del Factorado.

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

- a. Ceder los créditos y derechos accesorios que den origen sus ventas;
- b. Garantizar la existencia real y lícita de los créditos cedidos al momento de celebrar el contrato;
- c. Notificar a sus clientes en su domicilio, de la firma del contrato con la empresa de factoraje en un plazo no mayor de cinco días hábiles contados a partir de la suscripción del mismo;
- d. Facilitar a la empresa de factoraje, información financiera y contable así como los pagos recibidos directamente de sus clientes cuando esta lo requiera;
- e. No intervenir en la gestión de cobro, salvo pacto en contrario;
- f. Responder por el incumplimiento de los créditos cedidos siempre y cuando se haya pactado conforme al tipo de Factoraje que prevé esta responsabilidad;
- g. Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables; y
- h. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

Art. 12 Obligaciones de las Empresas de Factoraje.

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- a. Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado;
- b. Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario;
- c. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro;
- d. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario;
- e. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los

Factorados; y

f. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

CAPÍTULO IV DE LAS OPERACIONES

Art. 13 Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

- a. Captar depósitos de dinero del público bajo cualquier modalidad.
- b. Otorgar fianzas o cauciones;
- c. Vender bienes adjudicados a empresas relacionadas a sus socios, los directores o gerentes, ejecutivos principales, su cónyuge o parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Art. 14 Imposibilidad de cobro de los derechos de crédito.

Cuando no sea posible el cobro del derecho de crédito para la empresa de factoraje, a consecuencia del acto jurídico que le dio origen, el Factorado responderá por la pérdida en el valor de los derechos de crédito cedidos, aun cuando el contrato de factoraje se haya celebrado sin garantía o recurso, salvo pacto en contrario.

Art. 15 Notificación de la transmisión de los derechos de crédito.

La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por el Factorado, en cualquiera de las formas siguientes:

- a) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o facsímil, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que evidencie razonablemente la recepción por parte del deudor. Esta comunicación deberá ser dirigida al lugar y a través del medio que el deudor haya señalado al Factorado. Cumplido lo anterior, la transmisión de los derechos de crédito se tendrá perfeccionada.
- b) Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados facultados para ello. Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

La comunicación además, deberá informar al deudor que a partir de la notificación, los pagos subsiguientes deberán efectuarse exclusivamente a la empresa de Factoraje, cuando así se hubiere pactado.

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL FACTORING PARA LA EMPRESA BELLI LOGISTICS EN EL PERÍODO 2015.



se le haya notificado la transmisión.

Art. 16 Efectos de la transmisión de los derechos de créditos.

La transmisión de los derechos de crédito a las empresas de factoraje surtirá sus efectos frente a terceros desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, de conformidad a lo establecido en el artículo 15 de la presente Ley.

Art. 17 De los derechos de crédito dados en Garantías.

Cuando las empresas de factoraje den en garantía los derechos de crédito que hayan adquirido, esta se constituirá y formalizará mediante contratos, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes el Representante Legal de la empresa de Factoraje o el que acuerden las partes.

CAPÍTULO V DISPOSICIONES FINALES

Art. 18 Reglamentación.

La presente Ley será reglamentada por el Presidente de la República dentro del plazo establecido en el artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política de la República de Nicaragua, en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por personas jurídicas, distintas de las autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

El Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras, de conformidad con el artículo 10 de la Ley No. 316, "Ley de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras", publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 196 del 14 de octubre de 1999, dictará normas de carácter general en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por las instituciones financieras autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

Art. 19 Vigencia.

La presente ley entrará en vigencia a partir de su publicación en La Gaceta, Diario Oficial.

Dado en la ciudad de Managua, en el Salón de Sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de noviembre del año dos mil diez. **Ing. René Núñez Téllez**, Presidente de la Asamblea Nacional. **Dr. Wilfredo Navarro Moreira**, Secretario de la Asamblea Nacional.

Por tanto. Téngase como Ley de la República. Publíquese y Ejecútese. Managua, dos de Diciembre del año dos mil diez. **DANIEL ORTEGA SAAVEDRA**, PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA.