

**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 LICENCIADAS EN  
BANCA Y FINANZAS**

**TEMA GENERAL: OPERACIONES BANCARIAS**

**SUB-TEMA:**

**ANALISIS DE LAS VENTAJAS QUE OFRECE EL FACTORAJE EN LA EMPRESA  
AFINSA, S.A EN EL PERIODO 2016.**

**AUTORES:**

**BR. MARIA AMPARO FLORES MORALES**

**BR. DANNY ELIZABETH CASTILLO MARTINEZ**

**TUTORA:**

**MSC. ERIKA NAVARRETE MENDOZA**

**MANAGUA, NICARAGUA ENERO 2018**



**i. Dedicatoria**

Con el debido respeto y consideración dedico este trabajo:

A Dios

Por haberme permitido llegar a la culminación de mi carrera universitaria, por ser el manantial de vida y darme lo necesario para seguir adelante día a día para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre, padre.

Martha Isabel Morales Reyes por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por sus horas de ayuda en este trabajo pero más que nada, por su amor incondicional; a mi padre Luis Guillermo Flores Gutiérrez por enseñarme que en la vida todo se logra con los sacrificios y de la mano de Dios.

A mi hija.

Por ser el motor más grande que impulso esta travesía, hasta que hoy puedo verla culminada.

**María Amparo Flores Morales.**



**i. Dedicatoria**

Este trabajo lo dedico a Dios que nos ha dado la vida y las fuerzas para terminar esta investigación, la sabiduría para entender los temas impartidos y adquirir un conocimiento en cada circunstancia que se presentó durante estos años de estudio.

Danny Elizabeth Castillo Martínez



## **ii. Agradecimiento**

Agradezco a Dios que me ha permitido cumplir uno de mis sueños más preciados y por las miles de bendiciones que derrama en mí día a día.

A mí madre Martha Morales y a mi padre Luis Guillermo Flores Gutiérrez que sin ellos nada de esto fuera posible; a mi hija Melanie Shantal Cruz Flores por ser el motivo de superación para salir adelante.

A mi Familia y Amigos que siempre han confiado en mí; al Lic. Jairo Baltodano por ser de gran ayuda en este trabajo.

A la Msc. Erika Navarrete, por su tutoría; por brindarme todo su apoyo, sus conocimientos y estar siempre dispuesta a prestarme su colaboración.

**María Amparo Flores Morales.**



## **ii. Agradecimiento**

Cuando un sueño se hace realidad no siempre se le atribuye al empeño que pongamos al realizarlo detrás de cada sueño siempre hay personas que nos apoyan y que creen en nosotros. Son seres especiales que nos animan a seguir adelante en nuestros proyectos brindándonos de diferentes maneras su solidaridad.

Quiero agradecer de todo corazón primeramente a Dios por la sabiduría y entendimiento que nos ha dado, a mis padres y hermanos, por sus consejos y apoyos por su trabajo y esfuerzo y a mis profesores por sus palabras y sabios consejos, que gracias a ellos he llegado a realizar la más grande de mis metas: la constituye la herencia más valiosa que pude haber recibido.

**Danny Elizabeth Castillo**



**iii. Carta aval del tutor**

Managua, Nicaragua 11 de Noviembre del 2017.

MSC. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas.

Facultad de Ciencias Económicas

UNANA-Managua

Su despacho

Estimado maestro Guido:

Por medio de la presente remito a usted los juegos resumen final de seminario de graduación correspondiente al II semestre 2017, con tema general *Operaciones Bancarias y subtemas Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016* presentado por las bachilleras Danny Elizabeth Castillo Martínez con numero de carnet: 13201542 y María Amparo Flores Morales con numero de carnet: 13203247, para optar al título de Licenciadas (a) Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de seminario de graduación que especifica el reglamento de la UNAN- Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándoles éxitos en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

**MSC. Erika Janeth Navarrete Mendoza**

Docente del departamento de Contaduría Pública y Finanzas.

Tutor de seminario de graduación

UNAN-Managua



#### **iv. Resumen**

El presente trabajo de investigación, toma como referencia a las operaciones bancarias y específicamente el tema de Factoraje ya que es de gran importancia puesto que en los últimos años ha sido una fuente de financiamiento para las empresas pymes, personas naturales y jurídicas, siendo este una fuente de financiamiento al obtener los créditos en un tiempo muy corto a diferencia de las instituciones bancarias que el plazo de espera y los requerimientos son muy extensos.

Este seminario se hizo con la recopilación de las consultas en los seminarios de grado, obteniendo así el análisis de un caso hipotético, dando a conocer la información necesaria sobre las operaciones bancarias hasta llegar al tema del factoraje y luego se analizará paso a paso cada procedimiento que se realiza al ejercer un servicio de factoraje. Dicho Análisis ayudara al lector o estudiante a expandir más sus conocimientos y adquirir nuevas habilidades, tanto de la teoría como del ejercicio en si sobre el tema en cuestión.

Dicho trabajo se realizó analizando a la empresa AFINSA FACTORING S, A. siendo este quien le da mayor importancia y mejor reforzamiento a toda la investigación. Lo anterior favorecerá para la aclaración de dudas y obtener una pequeña conclusión de los procedimientos que se llevan a cabo en un servicio del factoraje, cuáles son sus ventajas, sus desventajas y lo que conlleva el servicio del factoring.



## INDICE

i.	Dedicatoria .....	i
i.	Dedicatoria .....	i
ii.	Agradecimiento .....	ii
ii.	Agradecimiento .....	ii
iii.	Carta aval del tutor .....	iii
iv.	Resumen .....	iv
I.	Introducción .....	1
II.	Justificación .....	3
III.	Objetivos .....	4
IV.	Desarrollo del sub tema .....	5
4.1.	Generalidades de las operaciones bancarias .....	5
4.1.1.	Historia de las operaciones bancarias .....	5
4.1.2.	Operaciones bancarias .....	6
4.1.3.	Origen de la banca .....	7
4.1.4.	El Orfebre .....	8
4.1.4.1.	<i>El orfebre se convierte en banquero</i> .....	8
4.1.4.2.	<i>La Banca en la época Pre-capitalista, en la antigüedad y en la edad media</i> .....	9
4.1.5.	Historia del surgimiento de los bancos .....	11
4.1.5.1	<i>Origen de la expresión banco</i> .....	13
4.1.5.2.	<i>Concepto actual de banco</i> .....	13
4.1.5.3.	<i>La banca moderna</i> .....	14
4.1.6.	Concepto de banco .....	15
4.1.7.	Concepto de riesgo bancario .....	15
4.1.8.	Definición de la banca .....	15
4.1.9.	Definición de riesgo bancario .....	16
4.1.9.1.	<i>Tipos de riesgo bancarias</i> .....	16
4.1.10.	<i>Historia del sistema financiero</i> .....	19
4.1.11.	Generalidades del sistema financiero .....	19
4.1.11.1.	<i>El Sistema financiero está integrado por:</i> .....	20
4.1.11.1.1	<i>Mercado Monetario:</i> .....	20
4.1.11.1.2.	<i>Mercado de Capitales:</i> .....	21



4.1.11.2.	<i>Sistema bancario.</i>	21
4.1.12.	Conceptos de instituciones financieras	22
4.1.13.	Reseña histórica de la banca comercial en Nicaragua	23
4.1.14.	Clasificación de las operaciones bancarias	27
4.1.14.1.	<i>Operaciones activas</i>	27
4.1.14.2.	<i>Operaciones Pasivas</i>	27
4.1.14.3.	<i>Operaciones Neutras</i>	27
4.1.15.	Grupos financieros.	28
4.1.16.	Intermediación Financiera.	29
4.1.16.1.	Características sustanciales de la intermediación financiera.	30
4.2.	Especificaciones de los conceptos generales de factoraje	31
4.2.1.	Aspectos generales del factoring	31
4.2.2.	Características del Factoraje	32
4.2.3.	Importancia del Factoraje	32
4.2.4.	Ley que rige el Factoring	33
4.2.5.	Objeto de la ley	33
4.2.6.	Factoraje Financiero	33
4.2.6.1.	<i>Utilización del factoraje financiero.</i>	33
4.2.7.	Conceptos específicos sobre el Factoraje	34
4.2.8.	Tipos de factoraje	34
4.2.9.	Modalidades del factoraje	35
4.2.10.	Ventajas del Factoraje	36
4.2.11.	Desventajas del Factoraje	36
4.2.12.	Operaciones que se realizan en el Factoraje	37
4.2.13.	Requisitos para gozar del factoraje	37
4.2.14.	Funciones de una empresa de factoraje	38
4.2.15.	Procedimiento operativo del factoraje	38
4.2.16.	Costo de la operación de Factoraje	39
4.2.16.1.	<i>Comisión del factoring</i>	39
4.2.16.2.	<i>Tasa de interes</i>	40
4.2.18.	Concepto de la entidad de factoraje	41
4.2.19.	Realización de la operación de factoraje nos permite	41
4.2.20.	El factoraje y otras operaciones análogas	41



4.2.20.1. Operación de descuento de documento y factoring: .....	41
4.2.20. Operación de seguro de crédito y factoring: .....	42
4.2.21. Contrato de factoring .....	42
4.2.22. Importancia del contrato de factoring .....	42
4.2.23. Características del contrato .....	43
4.2.24. Naturaleza jurídica del contrato de factoring .....	44
4.2.25. Servicios que ofrece el contrato de factoring .....	45
4.2.25.1. El servicio administrativo o de gestión de cobro .....	45
4.2.25.2. Cobro de crédito .....	45
4.2.25.3. Contabilización de los créditos .....	45
4.2.25.4. Investigación de la clientela .....	45
4.2.26. Clasificación de los contratos .....	46
4.2.26.1. Según su contenido .....	46
4.2.26.2. Según su ejecución .....	47
4.2.26.3. Según sus alcances .....	48
4.2.26.4. Según su área geográfica .....	49
4.2.27. Análisis de factoring en Nicaragua .....	50
4.2.28. Analisis del contrato de factoring en Nicaragua .....	50
4.3. Estudio realizado a la empresa AFINSA FACTORING S, A mediante el modelo estratégico de Michael Porter .....	52
4.3.1. Aportaciones .....	52
4.3.2. Estudio del modelo estratégico de las cinco fuerzas de Porter .....	53
4.3.2.1. Amenaza de nuevos competidores .....	53
4.3.2.2 La rivalidad entre los competidores. ....	53
4.3.2.3. Poder de negociación de los proveedores. ....	54
4.3.2.4. Poder de negociación de los clientes. ....	54
4.3.2.5. Amenaza de servicios y productos sustitutos. ....	54
4.3.3. Bosquejo de las cinco fuerzas de Porter .....	56
4.3.4. Relación de las cinco fuerzas de Porter con AFINSA S, A .....	57
4.3.5. Análisis de las fuerzas de Porter en AFINSA FACTORING S, A .....	59
5.1. AFINSA FACTORING .....	60
5.1.1. Misión de AFINSA FACTORING .....	60
5.1.2. Servicios ofrecidos por AFINSA FACTORIG .....	60



<b>5.1.3. Factoraje en AFINSA FACTORING .....</b>	<b>61</b>
<i>5.1.3.1. Motivo por el cual usar el servicio Factoraje .....</i>	<i>61</i>
<i>5.1.3.2. Motivos por el cual usar AFINSA FACTORING .....</i>	<i>61</i>
<i>5.1.3.3. Ventajas que se obtienen al asociarse con AFINSA FACTORING .....</i>	<i>62</i>
<i>5.1.3.4. Requisitos de AFINSA FACTORING .....</i>	<i>62</i>
<i>5.1.3.5. Tramite de AFINSA FACTORING .....</i>	<i>62</i>
<b>Figura # 4 .....</b>	<b>63</b>
<b>5.1.4. Proceso de operaciones del factoring en una empresa .....</b>	<b>63</b>
<b>5.2. Caso práctico.....</b>	<b>64</b>
<b>5.2.1. Procedimiento que se lleva a cabo una operación de factoraje .....</b>	<b>65</b>
<b>5.2.2. Carta de confirmación de cuentas por cobrar .....</b>	<b>67</b>
<b>5.2.3. Notificación del derecho de la transmisión de crédito .....</b>	<b>69</b>
<b>5.2.4. Factura comercial.....</b>	<b>70</b>
<b>5.2.5. Escritura pública del contrato de factoraje .....</b>	<b>71</b>
<b>5.2.6. Letra de cambio.....</b>	<b>73</b>
<b>5.2.7. Nota de letra de cambio.....</b>	<b>74</b>
<b>5.2.8. Cancelación de contrato .....</b>	<b>76</b>
<b>VI. Conclusión.....</b>	<b>77</b>
<b>VII. Bibliografía.....</b>	<b>78</b>
<b>VIII. Anexos .....</b>	<b>80</b>



## **I. Introducción**

En la actualidad para toda empresa es importante mantener estables sus finanzas; esto con el fin de no enfrentarse a problemas de diversas índoles; tales como las ventas al crédito, bien sea el alargamiento de los cobros, la liquidez, entre otros. Todo esto conlleva a que la entidad tenga amenazas para lograr un buen equilibrio financiero, por lo que se inclinan a tomar nuevas, mejores y actualizadas formas de financiamiento tales como el Factoring o Factoraje financiero el cual es una fuente de fondos de corto plazo utilizadas comúnmente por las pequeñas y medianas empresas (PYMES), sin dejar atrás a las empresas altamente consolidadas siendo estas personas naturales o jurídicas.

En la última década se han incorporado a brindar dicho servicio las entidades bancarias por tal razón las empresas que se dedican a otorgar el Factoring Financiero viven en una constante competencia, porque sus contrincantes ofrecen una amplia línea de créditos y con tasas de interés variadas. Por tal motivo tienen que permanecer evolucionando o manteniendo a sus clientes conformes y dándoles los más idóneo de los servicios.

En esta investigación se pretendió dar a conocer que son las operaciones bancarias, cuál es su división, la evolución que ha tenido en la historia, la importancia del factoraje, los conceptos, los beneficios, la evolución del factoraje y a través de las cinco fuerzas de Michael Porter se estudiara a la empresa AFINSA FACTORING S, A y mediante un caso hipotético se aclara el procedimiento que se realiza al hacer una operación de factoraje; toda esta información fue obtenida de trabajos de grado, la empresa AFINSA FACTORING S, A e información recopilada de la web con el fin de brindar información a las personas interesadas en el servicio del Factoraje para enriquecer sus conocimientos sobre dicho tema.

El presente trabajo está dividido en cuatro acápites con aspectos generales y personales de los autores, como lo es la dedicatoria, agradecimiento, valoración del tutor y el resumen mostrando los aspectos más importantes de la investigación. Además se divide en ocho acápites específicos al trabajo, el primero contiene la introducción, el segundo la justificación al mismo, el tercero los



## **Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



objetivos que se persiguen con el trabajo, el desarrollo del tema, en el quinto se presentara un caso práctico en el que se aplicara la teoría estudiada, en el sexto las conclusiones obtenidas al finalizar este trabajo , en el séptimo la bibliografía de las fuentes de información utilizadas para desarrollar este trabajo y finalmente en el octavo acápite se incluyen anexos al trabajo.



## **II. Justificación**

Las razones por las que se llevó a cabo el estudio del tema del Factoring Financiero es porque se notó la relevancia que este ha tenido para los usuarios que constantemente solicitan créditos a las instituciones bancarias y las empresas dedicadas a este rubro. El cual les ha sido de mayor ayuda y les beneficia al otorgar el dinero con mayor rapidez con menos solicitud de información haciendo a si más fácil el trámite y adquisición de los préstamos.

En Nicaragua en las últimas décadas se ha venido evolucionando el sistema financiero por lo tanto las empresas y sistemas bancarios también se ven obligados a expandirse y abrir nuevas puertas; estos actualizan sistemas de servicios al consumidor, para ir supliendo las necesidades que se van presentando. El tema del factoraje es de gran relevancia puesto que le ayuda a las personas naturales y jurídicas siendo esta pymes o empresas altamente consolidadas a obtener dinero para mantener a flote el capital y seguir haciendo sus giros normales.

Con esta investigación se pretende ayudar a toda persona interesada sobre dicho tema en la aclaración de la procedencia, los inicios, las ramas, y el cómo surge el tema del factoring financiero y como se desarrolla en la transacción de una empresa para otorgar dicho crédito. Así se aclararan las dudas y se ayudara a obtener información para futuras investigaciones en este campo.

El factoring financiero posee una gran expansión puesto que existen ya una gran cantidad de personas que practican esta forma de financiación por los beneficios que este otorga y la agilidad con la que se puede captar. Por lo que lo hace un servicio que este en constante evolución y que siga creciendo exponencialmente a media que la población (empresas - clientela) la necesite.



### **III. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo General**

**3.1.1. Analizar el proceso de factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016 para el otorgamiento de un crédito.**

#### **3.2. Objetivo Específico**

**3.2.1. Describir la historia y conceptos de las operaciones bancarias**

**3.2.2. Especificar los conceptos generales y procesos que se realizan en el Factoraje**

**3.2.3. Estudiar mediante el modelo estratégico de Porter a la empresa AFINSA FACTORING, S.A**

**3.2.4. Analizar mediante un caso práctico el proceso del Factoraje aplicado a la empresa AFINSA, S.A correspondiente al periodo 2016**



#### **IV. Desarrollo del sub tema**

En la preparación del sub tema que da realce a esta investigación se intentara dar al lector una idea más clara del tema en cuestión. Se tratara de describir la historia y los conceptos de las operaciones bancarias, especificar conceptos generales sobre el factoraje, estudiar mediante un modelo estratégico de Porter ala empres AFINSA, S.A, y analizar mediante un caso práctico el proceso de Factoraje aplicado en la misma empresa.

#### **4.1. Generalidades de las operaciones bancarias**

##### **4.1.1. Historia de las operaciones bancarias**

La evolución de los antecedentes históricos de la banca desde su origen en las diferentes etapas, la época pre capitalista, en la antigüedad, edad media y moderna, donde hoy día la banca se ha convertido en instituciones que sirven de intermediarios, empleando los más modernos métodos y técnica de mercado y tecnología electrónica, actuando como conducto positivo en la relación entre prestamistas y prestatarios y aún más desempeñan papeles más activos por la responsabilidad y los ciertos riesgos que asumen influyendo sobre la actividad económica general. Montas, F.A (2017).

De manera muy detallada los bancos modernos realizan una multiplicidad de funciones principales la custodia del dinero y el cambio, donde el depositante que deseaba efectuar un pago por una transacción acudía a la custodia, redimía algunas de sus monedas y las utilizaba para efectuar el correspondiente pago. Montas, F.A (2017).

Los mecanismos importantes para el desarrollo de las instituciones bancarias que establecieron estos las cuentas corrientes, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, donde todos captan y ofrecen dinero que tiene el mismo poder adquisitivo. Montas, F.A (2017)

A diferencia de la antigüedad la acuñación representa un avance importante en el desarrollo del dinero, aquí se registraban algunas desventajas como la posibilidad de que el dinero fuera robado en el transporte o almacenamiento, el costo del transporte etc. Donde nació el Orfebre como resultado del peligro de robo, nació la práctica de colocar lingotes preciosos y monedas en



custodia de los orfebres, acostumbrados a trabajar con metales esto le daba el derecho natural de recibir y guardar las monedas de oro y plata a los depositantes. Montas, F.A (2017)

En la actualidad los bancos representaban tres grandes funciones como intermediarios del crédito la administración y las capitales y la intermediación de pagos.

#### **4.1.2. Operaciones bancarias**

En América Latina la definición del profesor Joaquín Rodríguez ha tomado mucha aceptación, afirma que la operación bancaria es una operación de crédito realizada por una empresa bancaria en masa y con carácter profesional. Sin embargo, son múltiples las definiciones que pueden consultarse en los autores y diversas las soluciones que se han impartido en esta materia. Existen dos premisas para calificar a una operación bancaria, es preciso utilizar por fuerza un criterio subjetivo, es decir, reconocer la presencia de un banco en uno de los extremos. Pero, además, tratar de buscar una definición genérica implica identificar las funciones asignadas a los bancos en distintas épocas, para poder, en forma empírica, indagar por el contenido de las mismas. “Esto significa que si existen muchos concepto sobre la palabra banco, al mismo tiempo solo una de ellas es la más acertada por que se inclina al entorno de esta, a corde a dicho rubro se pueden distinguir opciones para poder diferenciar las operaciones bancarias”. (Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p.30). Históricamente la banca encuentra su razón de ser en el manejo de una economía monetizada; es decir, en la administración y creación de especies monetarias, no es difícil entonces ubicar al banco como un intermediario en el manejo de capitales, por cuanto la administración de los mismos lejos de ser estática es eminentemente dinámica e implica su colocación lucrativa en el mercado. Es decir, que serán operaciones bancarias, en primer término, aquellas celebradas por las entidades de crédito para captar y colocar recursos de manera profesional, esto es, permanente y masiva por cuanto corresponden al objeto social propia de estas instituciones. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p.30

Así las cosas, el banco como comerciante derivarán su lucro de la diferencia, existen entre los costos que debe pagar por la obtención de los recursos o que debe asumir en la administración de los mismos y el precio que recibe por su colocación en manos de terceros. Desde luego, si como



sucede en muchos países, esta operación intermediadora se encuentra calificada como acto objetivo de comercio y es susceptible de ser realizada por los particulares, la calificación bancaria tendrá que sustentarse exclusivamente en la intervención de un banco, es decir, en un criterio subjetivo como lo mencionamos. “Esto significa que, en otros países el concepto de banco ya está meramente especificado y se le asigna el rubro que este debe de tener y para que fines se utilizara” ( Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p.31). De lo anterior surge que, en principio, las operaciones bancarias son o implican la realización de una operación o mejor de un negocio de crédito caracterizado por ser una transmisión actual de la propiedad sobre una cosa, de una persona a otra, con cargo para esta última de devolver ulteriormente una cantidad equivalente de la misma especie y calidad. Este negocio de crédito recae siempre sobre cosas fungibles, aquellas que pueden sustituirse unas por otras y que configuran a cargo del deudor una obligación de género; no de especie y, en el caso de que sustenten la realización de una operación bancaria, implican forzosamente la existencia del lucro, o sea, son onerosas. Sobre la naturaleza jurídica de los negocios de crédito se han elaborado distintas teorías. Las más destacadas pueden ser: la denominada teoría del goce, según la cual una persona transfiere a otra el bien para que este último goce del mismo y a cambio y como contraprestación, reconozca una remuneración o tasa de interés cuando de dinero se trata, así lo aseguran; Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p.31.

#### **4.1.3. Origen de la banca**

El trueque era inapropiado y reconocido como tal aun en sistemas económicos primitivos. Los metales más acuñados eran apreciados para propósitos religiosos y de ornamentación, así como su durabilidad y alto valor para usos monetarios. Los lingotes (barras de oro o plata no acuñada), no obstante, presentan serias desventajas como medio de pago. Los pesos y aparatos de prueba para garantizar la calidad no siempre estaban disponibles en el sitio de intercambio y la adulteración del peso la calidad introdujo un costo implícito de transacción. “Esto significa que, el método utilizado como el trueque no era muy factible ni creíble para los comerciantes porque las unidades de medidas no eran muy seguras” (Montas, F.A, 2017). Sin embargo la acuñación de monedas representaba una solución para los problemas que significaban los lingotes como dinero



(este hecho también marco el ingreso del gobierno en asuntos monetarios y este papel y este papel ha continuado para bien o para mal) el sello real era impreso sobre un trozo de metal certificaba un determinado peso o pureza del metal. Aunque la acuñación representaba un avance importante en el desarrollo del dinero, continuaban registrándose algunas ventajas. Entre las de mayores ventajas estaban:

- a. La posibilidad de que el dinero fuera robado durante su transporte o almacenamiento.
- b. Costos de transporte.
- c. La ausencia de un retorno en la forma de intereses sobre las monedas.

#### **4.1.4. El Orfebre**

En buena parte como resultado del peligro de robo, nació la práctica de colocar lingotes preciosos y monedas e custodia de los orfebres. Puestos que estos estaban acostumbrados a trabajar con metales preciosos, habían establecido por necesidad el medio para protegerlos. Esto le daba el derecho natural de recibir y guardar las monedas de oro y plata para los precavidos dueños. Los dueños que se constituyeron en los primeros depositantes en la historia de la banca. Sin duda esperaban que los custodios de sus riquezas monetarias la conservaran intacta. A medida que esta práctica se hacía más necesaria, el orfebre empezó a cobrar comisiones. “Esto nos quiere decir que, los orfebres tenían la potestad de proteger y el deber de cuidar los lingotes y metales preciosos porque a ellos se les depositaba toda la confianza” (. Montas, F.A, 2017). En esta primera etapa de la historia de la banca el depositante que deseaba efectuar un pago por una transacción acudía al a custodia redimía algunas de sus monedas y las utilizaba para efectuar el correspondiente pago.

##### **4.1.4.1. El orfebre se convierte en banquero**

La siguiente etapa en el desarrollo de la banca consistió en el descubrimiento que hicieron los orfebres de lo innecesario que era mantener en sus bóvedas todas las monedas depositadas en la medida en que los depositantes tuvieran la confianza de que podrían convertir sus especies en recibir de depósitos, estos se sentirían satisfechos de hacer pagos con los recibos y dejar el oro y la plata en depósito. “ Esto significa que, con el tiempo las cosas evolucionaron en la banca y los



orfebres se dieron cuenta que todo tenía que avanzar en medida que se agilizaran las transacciones y no mantener solo en custodia los lingotes y metales preciosos”( Montas, F.A , 2017) Los orfebres expendían recibos de depósitos por un valor superior del que tenían las monedas de metal precioso que estaba en custodia, de esta forma el valor del dinero o reserva que los orfebres tenía a su alcance para afrontar los retiros en monedas de oro y plata. Representaban una fracción del valor total de los recibos de depósitos expedidos por ellos, nació entonces el concepto de Banca de Reserva Fraccionaria; los orfebres dejaron de ser simples custodios de especies para convertirse en banqueros. Montas, F.A (2017)

#### ***4.1.4.2. La Banca en la época Pre-capitalista, en la antigüedad y en la edad media***

La actividad de la banca en la época pre capitalista se manifestó primeramente en todos aquellos lugares donde había en circulación una pluralidad de clases de dinero. La pequeña extensión de los primeros estados griegos e italianos da importancia al cambio de dinero después que comenzó a usarse como dinero ya que existía en circulación una pluralidad de clases de dinero y estas eran las operaciones de dinero realizadas por los cambistas. “Esto significa que, en la antigüedad los lugares más globalizados siempre fueron las ciudades griegas e italianas por lo que utilizaban los cambios de monedas y tenían mayor práctica en la economía” (Montas, F.A, 2017). En la antigüedad y principalmente en Grecia encontramos como negocio típico bancario la aceptación de órdenes de pago y como medio de pagos a distancia la carta de crédito a favor del viajero, además otros medios de pago que si no se parecen a la moderna letra de cambio recuerdan al cheque actual otro de los fines más antiguos de los bancos fue la custodia del dinero en operación de depósitos ( los templos antiguos en babilonia, Egipto, Grecia y roma) funcionaron al principio como caja de depósito



esta era su primordial misión como bancos en cuanto a caja de depósitos de los templos eran bienes sagrados y quien ponía la mano sobre ellos cometían sacrilegio. Mas luego el templo que era el lugar oficial de custodia del dinero empezó a otorgar préstamos particulares y empréstitos públicos.

Sin embargo los bancos de la antigüedad solo excepcionalmente eran empresas privadas. Estos tenían que sufrir una ruda competencia por parte de los templos y de los bancos del estado. Los bancos de depósitos se vieron rara vez en la Europa Medieval, antes del siglo XIII. Bancos de esta especie habían existido ya en Roma, pero no hay pruebas de la supuesta continuidad entre dichos bancos y los primitivos medievales. “esto significa que, si hay rastros de los procesos que se dieron en la antigüedad pero no meramente ciertos.”(Montas, F.A (2017). Los primeros tipos de bancos en la edad media fueron los comerciales, que hicieron su aparición en el año 1155, se dedicaron principalmente al tráfico, pero aceptaban también depósitos. No hay pruebas sin embargo de que abrieron cuentas corrientes. (Tal vez en Francia e Inglaterra sientos señores mantenían cuentas corrientes) en el siglo XVIII las ciudades septentrionales de Italia como Siena y Florencia llegaron seguramente a construirse centros bancarios rudimentarios y los banqueros, cambistas y prestamistas de esta parte de Italia lograron suplantar a los cambistas judíos.

Con el transcurso del tiempo los cambistas desempeñaron otras funciones bancarias, aceptando depósitos y préstamos tanto su propio dinero como los fondos confiados a sus guardas. Los cambistas medievales fueron confundidos a menudo con los banqueros primitivos pero los términos significan algo diferente en tanto que las tasas de cambio pudieron transformarse en los primeros bancos. “Esto significa que, con el tiempo los cambistas fueron confundidos con los banqueros y que al mismo tiempo estos desempeñaban muchos roles”( Montas, F.A,2017). El



negocio de la banca tuvo su origen propiamente en la edad media y para comienzos del siglo XVIII existían ya importes e instituciones bancarias en todas las grandes capitales de los países de Europa, tales como Inglaterra, Alemania, Francia, Holanda, Dinamarca etc. La nacionalización de la banca se debió a razones fiscales. Las operaciones de cambio se habían convertido en una actividad muy lucrativa y además por razones políticas se consideraba ventajosos controlar el mayor número posible de depósitos particulares.

#### **4.1.5. Historia del surgimiento de los bancos**

Las investigaciones históricas, han permitido constatar ejemplos de actividades que hoy pueden considerarse bancarias y que se practicaban desde épocas muy antiguas. Sostienen los investigadores que ya en Mesopotamia, se encuentran rastros que permiten concluir que los sacerdotes recibían dones y ofrendas y prestaban parte a los esclavos y a los prisioneros. Igualmente, se cita como antecedente importante el conocido Código de Hammurabi en Babilonia, del cual se infiere que las actividades comerciales eran desarrolladas tanto por sacerdotes como por laicos y, más aún, las que podríamos llamar "bancarias", habían adquirido tanta importancia que merecieron una cuidadosa y detallada regulación.

En la antigua Grecia, las labores de los "trapezitas" (prestamistas), y de los "colubitas" (cambistas), eran bastante frecuentes. Entre ellas se debe destacar, como antecedentes del seguro marítimo, los "préstamos a la gruesa", consistentes en que el prestatario devolvía la suma recibida del banquero solo cuando la mercadería llegaba completa y a salvo a puerto. Jiménez G, Zambrana K, Madriz J (2011).p.11.

En Roma, aparecieron los "Humularii", cambistas, y los "argentari", propiamente banqueros. Como en Grecia, los romanos desarrollaban una serie de operaciones bancarias, cobros y pagos por cuenta de sus clientes, liquidación de herencias por el sistema de remate, entrega de dinero a interés, testificación de contratos, recepción de depósitos, etc. "Esto significa que, ya en esta ciudad se habían desarrollado los dos tipos de sistemas y que cada uno ya desarrollaba su propio fin" (. Jiménez G, Zambrana K, Madriz J, 2011, p. 12). A lo que puede agregarse el sistema contable, cuya evolución fue particularmente destacada.



En la época de las Cruzadas el intercambio y la comunicación fue necesario para quienes se desplazaban en ellas y requerían remitir dinero a sus lugares de origen, presentándose un florecimiento de la actividad comercial y, por ende, de la bancaria.

Existieron peculiares sistemas de protección y seguridad, la custodia de especies preciosas contra la entrega de un certificado en que constaba su recibo. Su posesión habilitaba a que el titular del depósito transfiriera el documento a un tercero para que éste procediera a pedir la entrega de los bienes o a negociar el título con otra persona. Todo esto permitió una utilización, por parte de los tenedores, de los certificados como instrumento de cambio, y de los depositarios, de los bienes recibidos como base para conceder un crédito. “Esto significa que, se realizaba un papeleo para proceder a la entrega de bienes o prestar servicios de una parte a la otra” (Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p. 12). Con el descubrimiento del Nuevo Mundo, la apertura de grandes mercados y el debilitamiento de la restricción eclesiástica sobre el cobro de intereses para la operaciones de préstamo, la banca se configuró con características modernas, destacando la presencia del billete como forma monetaria no vinculado a los bienes en depósito, ni emitido un beneficiario particular, sino expedido al portador, transferible por simple entrega y con la función principal de ser un instrumento cambiario.

La banca contemporánea se caracteriza por integrarse dentro de un sistema que suele tener a su cabeza un banco central y está regido por normas particulares estrictas. Aparece así el concepto de moneda metálica, elaborada en metales preciosos y de demanda general, todos con diversas dificultades derivadas de la variabilidad en su valor. “Esto quiere decir que, desde la edad contemporánea ya existían centrales de los bancos y que estos tenían sus propias reglas, y que a partir de esto se desarrolla o se empieza a utilizar los metales preciosos” (Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).p. 13). Surge como consecuencia de lo anterior el concepto de un sistema monetario en el cual las disposiciones legales regulan la fabricación y circulación de la moneda y suelen referirla a un patrón, moneda propiamente o metal precioso, que sirve de comparación a las demás y de base al sistema. El más conocido en la actualidad es el patrón oro, que es la relación entre la moneda de cada país y la cantidad de oro que posee el emisor y que sirve de respaldo a la emisión de los billetes.



La recopilación sintética de la historia de la moneda y de la banca, sirve para sustentar el concepto de la banca y la explicación sobre su razón de ser y su vocación de permanencia y reconocer también que el mundo gira en torno a un sistema monetizado que no subsistiría con eficiencia, sin la presencia de los bancos como administradores de los recursos monetarios.

A partir de todo ello puede afirmarse que la actividad bancaria es universal, en el sentido de que cualquiera que sea el sistema político adoptado en un Estado y si la organización económica se sustenta en un esquema monetizado, tendrá que existir obligatoriamente la banca y utilizarse las operaciones que le son propias. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p13.

#### ***4.1.5.1 Origen de la expresión banco***

Generalmente se cree que banco se deriva del mueble usado por los comerciantes en monedas de la edad media para efectuar sus operaciones de cambio se dice también que cuando estos negociantes no podían cumplir con sus obligaciones se les destruía su banco y de ahí proviene el termino banca rota. Montas F.A (2017)

En realidad la expresión banco tiene su origen en los empréstitos públicos contraídos por las ciudades italianas a comienzos del siglo XII. En efecto los empréstitos públicos fueron denominados Monti en Italia, que significa fondo común; en aquel entonces los germanos, que tenían una gran influencia en Italia comenzaron a designar el fondo común constituido por las contribuciones de varias personas con la expresión Bank, juntamente con el equivalente vocablo Monte. Al poco tiempo Bank fue italianizado en banco y la acumulación de empréstitos fue llamada indiferentemente Monte o Banco. Montas, F.A (2017)

#### ***4.1.5.2. Concepto actual de banco***

El concepto actual de banco es distinto del que tenía en su origen eso se aplica si se tiene en cuenta la evolución experimentada en sus funciones a través del tiempo los bancos que en su primera época fueron intermediarios del tráfico monetario se han convertido en la actualidad en intermediarios de las operaciones de créditos aunque en forma accesoria realicen también



actividades relacionadas con el banco de monedas, esta diversidad de funciones determina el *carácter de los bancos antiguos y el de los bancos modernos. Montas, F.A (2017)*

#### **4.1.5.3. La banca moderna**

Hace unas cuantas décadas, no era común que un banquero saliera de su oficina a buscar negocios. La banca entonces era elitista y muy cerrada, a los clientes no tradicionales de los bancos se les trataba con pocas consideraciones. Montas, F.A (2017)

Al banquero moderno se le exige ser un captador de negocios (un vendedor de los productos y servicios de un banco) y debe ofrecer la mejor calidad de servicio a su cliente. La intermediación financiera se ha convertido en un negocio muy competitivo, dinámico y sofisticado, empleando los más modernos métodos y técnicas de mercadeo y tecnología eléctrica de punta. El mercado está recibiendo de los bancos productos. Y servicios que hace una década hubieran sido calificados como ciencia ficción. Montas, F.A (2017).

Muchos cambios han ocurrido y continúan ocurriendo en el mercado financiero. Los bancos han tenido que responder de manera adecuada a necesidades cada vez más complejas de inversionistas, empresas y consumidores. Necesidades más complejas que exigen soluciones Montas, F.A (2017).

La banca tiene varias características peculiares. En primer lugar la oferta de todos los bancos es esencialmente igual. Todos ofrecen mecanismos similares para estudiar el dinero y para prestarlo (cuentas corrientes, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, préstamos, tarjetas de crédito y todos captan y ofrecen dinero que tienen el mismo poder adquisitivo excepto por el efecto de su costo. “esto quiere decir que, los bancos son competidores similares puesto que ofrecen los mismos servicios pero que lo que cambia es el costo con el que ofrecen dichos servicios” (Montas, F.A ,2017).El gran reto de cada banco es entonces lograr que el público perciba sus productos y servicios como diferentes y mejores que los de su competencia, aun siendo estos esencialmente iguales. La necesaria diferenciación puede ser lograda ofreciéndoles a los clientes una calidad de servicio superior a la que ofrece la competencia.



#### **4.1.6. Concepto de banco**

En nuestra legislación en la Ley 561: “Ley General de Bancos, Instituciones financieras no bancarias y grupos financieros”, en su artículo 2, define Banco como: son bancos las instituciones financieras autorizadas como tales, dedicadas habitualmente a realizar operaciones de intermediación con recursos obtenidos del público en forma de depósito o a cualquier otro título y a prestar otros servicios financieros así lo asegura; El sistema Financiero en Nicaragua. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).p26.

#### **4.1.7. Concepto de riesgo bancario**

El concepto de riesgo bancario se refiere a todos los distintos tipos de riesgos que enfrentan las instituciones bancarias cuando llevan a cabo sus actividades. Normalmente, este varía dependiendo del tipo de negocios que desarrolle dicha institución. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p.37.

#### **4.1.8. Definición de la banca**

La banca es el término que se emplea en el ámbito de las finanzas y de los negocios para denominar, por un lado al conjunto de acciones económicas que tienen por misión llevar a cabo actividades comerciales, y por otro lado la palabra se usa también para designar también, de manera amplia y general, un conjunto de bancos que ejercen actividades financieras. . Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.7.

En tanto la banca comercial es el concepto que designan a aquella institución financiera que ejerce el papel como intermediario a la hora de la oferta y de la demanda de los recursos financieros. Dentro de la banca comercial ofrece diversos servicios y así mismo operaciones de tipo pasivo y activo, que se encuentran estipuladas y reguladas a través de una normativa especial y vigente en la nación que corresponda. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.7

Dentro de otras actividades de gran magnitud dentro de la banca comercial, es que se admite el ingreso de ahorros que disponen personas físicas y también el propio que disponen las



personas jurídicas o empresas y colocarlos en cuentas corriente, cuentas de ahorro, plazos fijos según sea el arreglo o la necesidad del cliente en cuestión. Y por otra parte la banca comercial también se destaca a la hora de otorgar préstamos y créditos a quienes se acercan al banco para gestionarlos, porque quieren impulsar un negocio, comprar una vivienda, entre otras alternativas que impulsa esta solicitud. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.7

#### 4.1.9. Definición de riesgo bancario

Debido a que un banco es un tipo muy especial de empresa, en la cual se capta dinero del público, el cual dado en préstamos (conjuntamente con recursos propios de la entidad) a terceros, quienes pagan intereses por el uso del dinero. Así, usualmente los recursos con los que un banco genera sus ingresos son, en parte propios (patrimonio o capital), y mayoritariamente ajenos (depósitos del público). Por ello, dado que la mayoría del dinero que un banco administra no le pertenece, la gestión bancaria requiere un proceso constante de evaluación y medición de los riesgos a los que se exponen los recursos de los depositantes en las operaciones de la entidad. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). p 37

##### 4.1.9.1. Tipos de riesgo bancarias

Lo riesgos bancarios deben tener una correcta identificación y gestión para que exista un éxito en el negocio bancario, pues es capaz de reconocer dificultades que existan en la práctica de la actividad bancaria para definir, valorar y gestionar dichos riesgos; en la debida administración del riesgo es donde está la clave del éxito.

##### a. Riesgos crediticios:

Éste se refiere a la posibilidad de tener grandes pérdidas por el motivo de que un cliente no cumpla con las obligaciones de crédito a las cuales se comprometió. El riesgo de crédito surge cuando las contrapartes están indispuestas o son totalmente incapaces de cumplir sus obligaciones contractuales. El riesgo de crédito abarca tanto el **riesgo de incumplimiento**, que es la valuación objetiva de la probabilidad de que una contraparte incumpla, como el **riesgo de mercado** que mide la pérdida financiera que será



experimentada si el cliente incumple.

**b. Riesgo de negocio:**

Es la amenaza de que un hecho o acción afecte negativamente a la capacidad de la empresa de lograr sus objetivos de negocio y de maximizar su valor para sus grupos de interés. El riesgo de negocio implica tanto la posibilidad de que no se realicen oportunidades de negocio, como que se produzcan errores o se materialicen las amenazas.

Es la posibilidad de quebrantos que se derivan de las pérdidas de la posición de mercado, la posición de negocio frente a los mercados en los que se operan. En cualquier negocio, si se pierden ventas y los costes se mantienen iguales, es casi inevitable caer en pérdidas. Lo mismo ocurre en la banca, si se vive sólo de la cartera generada, y se pierde demanda de crédito, probablemente habrá una pérdida en los ingresos que puede llegar en algunos casos a poner en peligro la continuidad de la entidad. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p. 38

**c. Riesgo de liquidez:**

Es la Posibilidad de que una sociedad no sea capaz de atender a sus compromisos de pago a corto plazo. Las entidades financieras deben resolver diariamente la estimación de la cantidad de dinero que deben mantener en efectivo para atender todas sus obligaciones a tiempo. Entre estas obligaciones se pueden citar la recuperación de la cartera de sus proveedores de fondos, ya sea al final del término de un depósito a plazo, o cuando el cliente de cuenta de ahorro o corriente los requiera. El Riesgo de liquidez se produce cuando una entidad a corto plazo no tiene liquidez suficiente para atender este tipo de pagos. Éste se refiere a la posibilidad de que se produzcan pérdidas excesivas por causa de las decisiones tomadas en pro de disponer de recursos rápidamente para poder cumplir con los compromisos presentes y futuros.



**d. Riesgo de tasa de interes:**

Éste se refiere a la disminución del valor de los activos o del patrimonio de una entidad debido a las variaciones en las tasas de interés, lo cual puede conducir a que la institución tenga graves pérdidas. Es la que resulta del impacto de movimientos en los precios o tipos de los activos (tipo de interés, tipo de cambio, cotizaciones bursátiles) sobre la cartera de inversión y de negocio de un banco. Este riesgo provoca un impacto en la misma dirección para todas las identidades, que se verán afectadas de manera distinta según el tamaño de su posición y según estén en posiciones cortas o largas respecto al activo y cuyo precio ha variado.

**e. Riesgo de mercado:**

Ante una posición tomada en una serie de activos a un tipo de interés fijo o una determinada moneda pues cambia el tipo de cambio o del tipo de interés.”Es el que resulta del impacto de movimiento en los precios o tipos de activos (tipo de cambio o cotizaciones bursátiles) sobre la cartera de inversiones y negocio de un banco. Además es la posibilidad de que los precios globales de las acciones o de los bonos declinen por períodos cortos o extendidos. Los mercados de acciones y bonos tienden a moverse en ciclos, con períodos de subida de precios y de períodos de caída.

También conocido como riesgo sistemático, está asociado con la volatilidad del mercado tomado en forma general, envuelve en cierto grado las inversiones en acciones, bonos o fondos mutuales. Casi todas las acciones que poseas sufrirán pérdidas si el mercado se desploma. Los ciclos económicos, condiciones políticas y las tendencias del mercado son factores que afectan el movimiento del mercado acentuando el riesgo. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p. 39

**f. Riesgo legal:**

Lo definimos como la probabilidad de pérdidas por ser sancionados, multado u obligado a pagar daños originados del incumplimiento de las normas o regularidades. Muchos de estos incumplimientos pueden derivarse del mal manejo de la documentación, es decir documentos incorrectos o inexistentes del mismo, entre otros. Rodríguez M (2017)



#### ***4.1.10. Historia del sistema financiero***

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras SIBOIF de 1940 – 2007.

Octubre/1940. Después de los estudios técnicos del Doctor Herman Max, de origen chileno, quedo reorganizado el sistema monetario y bancario, como parte de ello se creó la Superintendencia de Bancos como departamento adscrito a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargándosele la vigilancia de todas de las instituciones y casas bancarias, nacionales y extranjeras de la época establecidas en el país, con el fin de garantizar la aplicación correcta de la Ley General de Instituciones Bancarias, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No.244 y No.245 del 31 de Octubre y 2 de Noviembre de 1940.

Octubre/1948. La Superintendencia de Bancos, pasó a ser un Departamento o Sección adscrita al Ministerio de Economía, de conformidad al Arto. 6 de la "Ley Creadora de Ministerios de Estado", publicada en La Gaceta Diario Oficial No.249 del 13 de noviembre de 1948. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). P.21.

Abril/1956. Mediante Decreto Ejecutivo No.23, publicado en La Gaceta, Diario Oficial No.81 del 14 de abril de 1956, se le faculta a la Superintendencia de Bancos, la inspección, vigilancia y fiscalización de las organizaciones o instituciones dedicadas a operaciones de capitalización, o de ahorro y préstamo para la vivienda. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011). P.21.

Octubre/1957. Por Decreto Legislativo No.274, publicado en La Gaceta, Diario Oficial No.246 del 30 de octubre de 1957, la Superintendencia de Bancos pasó a llamarse Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, pero siempre como un Departamento del Ministerio de Economía. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011) p.21.

#### **4.1.11. Generalidades del sistema financiero**

El sistema financiero está formado por las instituciones que intermedian entre el conjunto de demandantes y el de oferentes de recursos financieros, la mayor parte de estos intermediarios son los bancos y las cajas de ahorro.

El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias financieras y



demás empresas e instituciones del derecho público o privado debidamente autorizado por la superintendencia de bancos que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por las empresas e instituciones autorizadas para captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.)”Esto quiere decir que, los bancos son instituciones financieras autorizadas dedicadas a captar recursos de los clientes o depositantes” (Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).p. 23). Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas.

Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

Un sistema financiero es un conjunto de intermediarios, mercados e instituciones que enlazan las decisiones de ahorro con las de gasto, esto es, que transfieren renta desde unidades excedentes hasta las deficitarias; es por lo tanto el conjunto de fuerzas de oferta y demanda de ahorro, así como los canales e instrumentos, jurídicos y económicos, humanos, materiales y técnicos, a través de los cuales se potencia el ahorro y se permite un equilibrio. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).p, 24.

#### ***4.1.11.1. El Sistema financiero está integrado por:***

- a.- Mercado Monetario (crediticio/bancario).
- b.- Mercado de Capitales.

##### ***4.1.11.1.1 Mercado Monetario:***

Es el mercado al por mayor en el que se compra y vende dinero y activos financieros que, por ser a corto plazo, pueden considerarse sustitutivos del dinero. En la negociación de este mercado se hace posible la transformación entre activos financieros a largo plazo y los a corto, así como entre éstos y el dinero.

Estas entidades tienen la “patente” para la *intermediación* que no debe entenderse como una intermediación comercial en donde se toma el dinero para otro, la intermediación financiera,



es la práctica de dar y recibir créditos, los da en forma de préstamos y los recibe en forma de depósitos, es una *intermediación sui generis*, el dinero se toma para sí y por cuenta y orden propia, se asume la responsabilidad y el riesgo por la devolución de los depósitos y prestan para sí, de igual modo, asumiendo el riesgo del recuperero. Atendiendo al volumen de las operaciones, la actividad financiera afecta en forma directa e inmediata a todo el espectro de la política monetaria y crediticia, en el cual se hallan involucrados intereses económicos y sociales, en razón de los cuales se ha instituido este sistema de control permanente, que comprende desde la autorización para operar como entidad financiera hasta la cancelación de la misma.

#### *4.1.11.1.2. Mercado de Capitales:*

En este mercado los agentes no toman ni prestan, “conectan” a personas que tienen recursos con aquellos que no los tienen, no asumen los riesgos operativos, cobran un porcentaje por su servicio.

Este mercado, en el que se ofrecen y demandan activos financieros de mediano y largo plazo, como las obligaciones negociables y las acciones, tiende a captar inversores pequeños, o financiar proyectos de inversión o capitalización de empresas, como ser los préstamos sindicados, a diferencia del mercado monetario que financia el giro o capital de trabajo.

Las instituciones clásicas de este mercado son las bolsas y mercados de valores (incluyendo los extrabursátiles), que proveen liquidez a los activos financieros negociados, compatibilizando las preferencias temporales de emisores e inversores. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).p, 24.

#### *4.1.11.2. Sistema bancario.*

Es la vertebración de la banca de un país de acuerdo con los principios económicos que inspiran sus normas jurídicas fundamentales. La distribución de funciones, la especialización, la nacionalización, son otras tantas variables que se combinan en cada país caracterizando la organización, estructura y coordinación de sus Entidades de Crédito.

La banca, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco.

El sistema bancario forma parte del sistema financiero es decir es un eslabón en la cadena



de instituciones financieras que operan en nuestro país. Es la institución financiera más completa y compleja ya que la ley le otorga una gran cantidad de funciones que no se les permite a otras instituciones financieras ya que por el contrario, a éstas últimas le restringen a determinadas actividades, ejemplo específico es el de la casa de cambio, arrendadoras financieras, bolsa de valores.

#### **4.1.12. Conceptos de instituciones financieras**

A medida que el mundo fue evolucionando las personas han buscado la mejor manera de cuidar su dinero, de hacerlo producir, de tenerlo en un lugar seguro y donde pueda ser visto. En vista de estas necesidades comenzaron a surgir las diferentes instituciones financieras que además de ofrecer el servicio de cuidar su dinero esta institución ofrece diferentes opciones como: créditos, opciones para la compra de locales, compra de títulos valores, fideicomiso, entre otros.

Como estas instituciones fueron creciendo y la economía en el país presenta muchas variaciones se fundaron instituciones que cumplieran la labor de garantizar el dinero que el cliente otorga al banco. Este tipo de instituciones son las que se van a referir en este trabajo tratándolas de explicar de una manera muy sencilla, estas instituciones son:

- a. Superintendencia de Bancos.
- b. Fondo de Garantía de Depósito y Protección Bancaria (Fogade).
- c. Fondo Monetario Internacional.
- d. Banco Mundial.

Se puede decir que las instituciones financieras son las que se dedican a captar o recibir en forma habitual dinero o fondos del público con el objetivo de darlos en préstamo, descontar documentos, realizar inversiones, proceder a la intermediación financiera, hacer rentar dinero y en general, realizar toda otra operación que la ley les permita. Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J (2011).



#### **4.1.13. Reseña histórica de la banca comercial en Nicaragua**

A finales del siglo XIX (1888), aparecieron los primeros bancos comerciales en Nicaragua. El Banco de Nicaragua y el Banco Agrícola Mercantil. El primero fue transformado en el “Bank of the Nicaragua Limited” con casa matriz en Londres para luego incorporarse al “London Bank of Central América Limited” y continuo operando como sucursal extranjera. El segundo quebró por falta de pago de sus deudores, constituyéndose así en la primera experiencia de quiebra bancaria en Nicaragua. Castañeda, J & Méndez, R(2016).p. 8

A inicios del siglo XX por medio del decreto presidencial de 6 de Junio de 1911, el gobierno de Nicaragua autorizo una concesión bancaria a favor de los banqueros Bown Brothers & Company de New York, por la cual se constituiría una corporación bancaria con participación accionaria tanto de la Republica de Nicaragua como de los banqueros norteamericanos, la que funcionaria bajo las leyes de los estados unidos de América este banco, surgió con el nombre de “ Banco Nacional de Nicaragua ,Incorporado” o Nacional Bank of Nicaragua Incorpored”, dando inicio a sus operaciones en 1912 y la sede principal estaba en la ciudad de Managua. Este banco, además de realizar las actividades propias, contaba con los derechos, franquicias, concesiones especiales y exclusivas que tenía el “Nacional Bank of Nicaragua”. Castañeda, J & Méndez, R (2016).p. 8

Así mismo fungía como agente fiscal y pagador del gobierno de Nicaragua y depositarios de sus fondos, encargándose, además, de poner en práctica el plan monetario y ser el emisor de billetes de bancos. Es decir, desarrollo funciones de Banco Central contando siempre con la colaboración de banqueros norteamericanos en su administración. Castañeda, J & Méndez, R (2016). P. 8

En 1924 el gobierno de Nicaragua compro la totalidad de las acciones del “Banco Nacional de Nicaragua” lo que provoco mucho temor en la economía nicaragüense, creándose rumores de inflación y muchos depositantes particulares comenzaran a retirar sus fondos. Sin embargo, la alarma ceso ante el ofrecimiento de los banqueros norteamericanos de avisar con suficiente



anticipación, si llega el caso de la decisión de retirarse de los puestos y que mientras tanto retendrían y garantizarían con dinero en efectivo el cien por ciento del monto de los depósitos particulares. Además, el gobierno de Nicaragua aseguro mantener la moneda nacional (córdoba) a la par del dólar americano. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.9

No obstante, fue hasta en el año de 1940, cuando por un decreto de la ley el “Banco Nacional de Nicaragua” fue completamente nacionalizado. Es decir, pasaba hacer patrimonio de la Republica de Nicaragua. El banco nacional de Nicaragua tenía funciones de banco central, banco comercial, banco agrícola y banco de comercio exterior. A la par del banco nacional de Nicaragua que operaban en el país dos bancos más: Banco de Londres y América del Sud, Ltd y Banco Caley Dagnall, ambos de capital extranjero. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.9

Con el surgimiento oficial de la banca en Nicaragua, a partir de 1940, surge también la necesidad de una legislación que regule la actividad bancaria y de un ente regulador o supervisión de la misma. Se promulgo la Ley General de Instituciones Bancarias, Decreto-Ley del 26 de Octubre de 1940. (La gaceta, Diario Oficial, N° 244 y 245 del 31 de octubre y del 2 de noviembre de 1940). Por la cual se creó la Súper Intendencia de Bancos adscrita a a la secretaria de Hacienda y Crédito Público. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.9

Cabe señalar que con esta Ley se le dio tratamiento o nombre de Banco a dos casas comerciales y cuya función principal era la exportación de café. Casa Tefel y la casa Caley Dagnall. No obstante, en la década de los 50 cuando comenzó a estructurarse verdaderamente el Sistema Financiero Nicaragüense, periodo en el cual se crearon dos nuevos bancos. “Banco Nicaragüense y Banco de América” respondiendo a las necesidades del desarrollo del sector privado agro exportador y de la inserción de Nicaragua al mercado mundial capitalista como país productor de materias primas. Posteriormente se incursionaron nuevos intermediarios financieros de ahorro y préstamo de viviendas e inmobiliarias. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.10

A partir de octubre de 1948, la súper intendencia de bancos paso hacer un departamento o sección, adscrita al ministerio de economía (Ley creadora de ministerios del Estado, La Gaceta, Diario Oficial, N° 249 del 13 de noviembre de 1948). Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.10



En abril de 1956 la superintendencia de Bancos asumió la inspección Vigilancia, y fiscalización de las organizaciones o instituciones dedicadas a operaciones de capitalización, de ahorro y préstamo para la vivienda, siempre como un ministerio de Economía. En octubre de 1957 la superintendencia de bancos paso hacer la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras. ). Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.10

Desde marzo de 1959 la superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras asumió la inspección vigilancia y fiscalización de las sociedades o instituciones dedicadas a seguros de vida, daños, incendios o cualquier otra clase; siempre como un departamento del ministerio de economía. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.11

A partir de enero de 1960 la superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras (SIBOIF) pasó hacer un departamento del banco central de Nicaragua conforme a la Ley Orgánica de dicha institución. Decreto 525 de 1960. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.11

En 1963 la SIBOIF, aplica a los entes supervisados la nueva ley general de bancos y de otras instituciones. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.11

En abril de 1969 se convierte en un órgano con funciones específicas, a cargo de un funcionario denominado “superintendente de bancos y otras instituciones” nombrado por el presidente de la república. Este órgano, sin embargo, estaba bajo la vigilancia de la comisión de superintendencia, y operaba como un departamento dentro del banco central de Nicaragua. . Castañeda, J & Méndez, R (2016).p.11

En las décadas de los 60's y 70's la composición estructural del sistema financiero nicaragüense era la siguiente:

- Bancos comerciales (privados y estatales).
- Sociedades financieras y de inversión.
- Instituciones de ahorro y préstamos.
- Bancos comerciales privados nacionales, banco nicaragüense, banco de américa, banco



## Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



de centro américa, banco Caley Dagnall y banco exterior.

- Bancos comerciales privados extranjeros, Citibank, Bank of América, banco de Londres, américa del Sud.Ltd.

Bancos comerciales estatales: Banco Nacional de Nicaragua y banco de crédito popular. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.12

En los años 80's el gobierno entonces reestructuro el sector financiero mediante las medidas siguientes:

- Se nacionalizo el sistema financiero nacional.
- Se creó el sistema financiero nacional y su consejo superior.
- Se disolvió la asociación de instituciones bancarias de Nicaragua.

La superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras entro a formar parte del gabinete financiero. . Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.12

Se creó la corporación financiera de nicaragua “CORFIN” con su respectivo consejo directivo. Este en representación de los intereses del sistema financiero del Estado bajo la vigilancia, inspección y fiscalización de la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras. Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.12

Las reformas realizadas han fortalecido a la superintendencia de bancos en su labor de supervisión, inspección y vigilancia y fiscalización de los bancos e instituciones financieras no bancarias al precisar de una mejor forma las atribuciones del superintendente y del consejo directivo de la superintendencia de bancos, reforzando la labor del primero y haciendo énfasis en la actividad reguladora del segundo. En el contexto del ordenamiento jurídico nacional que ha tomado en consideración los avances en materia de supervisión en el ámbito internacional. . Castañeda, J & Méndez, R (2016). p.15



#### **4.1.14. Clasificación de las operaciones bancarias**

En un intento por sistematizar los contratos bancarios, la doctrina los ha clasificado en operaciones activas, operaciones pasivas y operaciones neutras. El criterio de clasificación atiende a la posición acreedora, deudora o neutra que el banco asume respecto al cliente. Lopez,R.C(2017).

##### **4.1.14.1. Operaciones activas**

Las operaciones activas son aquellas en las que el banco asume la posición de acreedor frente al cliente.

##### **Ejemplo de operaciones activas**

- a. El préstamo.
- b. La apertura de crédito.
- c. El descuento.
- d. El crédito de uso.
- e. El factoring.

##### **4.1.14.2. Operaciones Pasivas**

Por el contrario, las operaciones pasivas son aquellas en las que el banco asume la posición de deudor frente a su cliente.

##### **Ejemplo de operaciones pasivas**

- a. El depósito bancario.
- b. El redescuento.

##### **4.1.14.3. Operaciones Neutras**

Las operaciones neutras son aquellas en las que el banco no es deudor ni acreedor. Son operaciones instrumentales que sirven a las demás.

Ejemplo de operaciones neutras:

- a. La cuenta corriente bancaria.
- b. El arrendamiento de cajas de seguridad o cofre-fort.
- c. Los giros y las transferencias.
- d. Las garantías bancarias.



#### **4.1.15. Grupos financieros.**

Vivimos en un mundo de cambios profundos, de globalización e interdependencia. Ha nacido una Europa sin fronteras; las economías en Europa del Este y Asia viven un proceso de reestructuración profunda; América Latina acelera su lucha por el desarrollo; el cambio, es pues, el signo de estos tiempos, y la capacidad de respuesta de un país significa: reafirmar su presencia en el escenario mundial para competir y mejorar.

La Banca universal tiene como reto dar respuesta de manera eficiente, a las necesidades de una clientela cada vez más sofisticada y heterogénea que demanda, por un lado, productos estandarizados al menor costo posible y por el otro, un servicio profesional e integral con énfasis en asesoría altamente especializada para llevar a cabo operaciones de elevada complejidad.

Las inversiones en cómputo y telecomunicaciones representan una proporción cada vez mayor, en los gastos de operación de las instituciones financieras y han revolucionado la forma de llevar a cabo la intermediación financiera.

Las ventanillas tradicionales han sido sustituidas paulatinamente por cajeros automáticos, puntos de venta electrónicos, tarjetas de crédito y el “Banco en su casa”. El tiempo de operación en tesorerías de empresa se redujo y se generaron nuevos servicios de Banca Corporativa.

La práctica de venta cruzada de productos y servicios ha proliferado y se busca ofrecer el mejor precio por paquete financiero para el cliente. La calidad del servicio es un factor cada vez más crítico y los márgenes cada vez serán menores, lo que se reflejará en la mayor eficiencia del mercado así como en un notable impulso a la actividad productiva.

Desde el punto de vista de negocios, la principal tendencia en la Banca de menudeo, es establecer relaciones a largo plazo con los mejores clientes.

Es por ello que la atención integral del cliente bajo los nuevos entornos competitivos, requiere del manejo de 5 habilidades:

1. Fuerte capacidad de originación y empaquetamiento de los productos requeridos por las grandes empresas.
2. Canales de distribución integrados.
3. Alto nivel de integración entre las áreas especialistas en productos nuevos con las de



productos tradicionales.

4. Promoción de productos diferenciada.
5. Relación continua y profunda con los clientes.

La conjunción de estas habilidades bajo una sola institución requiere cambios en la organización, que permitan el desarrollo y entrega eficiente de los productos hechos a la medida.

En este contexto, surge el concepto de Grupo Financiero como elemento fundamental en la estructura de los sistemas de varios países. El Grupo Financiero permite incursionar en áreas en las que un intermediario por sí *solo*, contaba con escasa o nula experiencia, pero que al integrarse adquiere la sinergia de conocimientos y mercados de otras instituciones previamente establecidas.

Al tenor del arto.135 de nuestra legislación bancaria<sup>21</sup>, Grupo financiero es la agrupación de dos o más personas jurídicas que realizan actividades de naturaleza financiera, de las cuales una de ellas deberá ser banco o institución Financiera no bancaria que capte depósitos del público, entre las cuales existe control común por relaciones de propiedad, administración, uso de imagen corporativa o asunción frecuente de riesgos compartidos, o bien sin existir estas relaciones, deciden el control efectivo de común acuerdo. Castañeda, J & Méndez, R (2016).p.28

#### **4.1.16. Intermediación Financiera.**

Consiste en el acto de captar recursos financieros de los ahorrantes y traspasarlos a un tercero principalmente a un inversionista. Para concretar este proceso, las instituciones financieras adquieren activos financieros a una determinada tasa de interés y los colocan, a su vez, entre los demandantes de crédito, ganando una diferencia.

El nivel de velocidad de circulación del dinero es un indicador que representa claramente la importancia del sistema financiero en la economía local, puesto que señala el nivel de intervención en la economía local (cuantas veces la moneda ha sido utilizada en una transacción final). Tomando en cuenta dicha afirmación, se observará que la velocidad del dinero representa una variable causal de inflación, sin embargo, poco deja traslucir su importancia como variable de intermediación financiera.



La intermediación financiera es entendida como el simple traslado de fondos del público a los clientes del banco, pero la definición es más amplia. La velocidad de circulación del dinero, con la presencia de instrumentos financieros desarrollados y fuertes, se reduce, es decir existe una relación inversa entre la velocidad de circulación y el grado de intermediación financiera.

#### **4.1.16.1. Características sustanciales de la intermediación financiera.**

a) La intermediación: La intermediación supone el dar y el recibir, pero participando, quien actúa, como deudor o acreedor, no bastando que aproxime a las partes, o sea, no se agota la función de intermediario, en este caso, con la aproximación de las personas que tienen interés en realizar un negocio facilitándole su conclusión. Quien toma crédito del mercado lo coloca a su vez, en calidad de mutuo, desarrolla actividad de intermediación en el mercado financiero.

b) Participación en la cadena obligacional: no habrá intermediación si el intermediario no es deudor de quien le entrega el dinero y acreedor a su vez de aquel a quien se lo presta, con todas las consecuencias de las responsabilidades jurídicas que ello conlleva. Esto significa que patrimonialmente cambiaría la configuración del activo y pasivo del intermediario con cada una de las operaciones que realice. Si quien presta, opera con fondos propios no intermedia, solo financia y ese caso no se integraría a la cadena obligacional por un primer eslabón.

c) Interposición en el crédito: la concesión o la toma de crédito es de naturaleza de las intermediaciones financieras, no es de su esencia. Tomar dinero prestado o prestarlo no es una actividad exclusivamente bancaria o de las denominaciones financieras típicas. Los intermediarios financieros en realidad hacen algo distinto, reciben dinero para luego servirse de él, prestándolo a fin de obtener una ganancia que deberá concretarse según la fortuna que tenga en la efectivizarían del negocio.

d) Pública: cabría entonces deducir que toda intermediación (tanto pública como privada) está prohibida por la ley, salvo para las entidades autorizadas.

e) Habitual: Ha sido definida como repetición de determinados actos de comercio de una misma



especie, los cuales, efectuados en forma reiterada, confieren profesionalidad a aquel que los ejecuta, siendo esta habitualidad profesional la que interesa a la ley, o al menos a la que debiera interesarle.

#### **4.2. Especificaciones de los conceptos generales de factoraje**

El factoraje o Factoring en Nicaragua es un tema de relativa controversia en los últimos años tanto para las empresas que se dedicaron desde sus inicios en este rubro como para las instituciones bancarias que se han incorporado haciéndoles contra peso a las empresas dedicadas en lleno al negocio, dicho tema es apoyado, sustentado y regido por la ley 740; Ley del Factoraje.

##### **4.2.1. Aspectos generales del factoring**

Los primeros indicios del factoring corresponden a una antigua práctica comercial realizadas por algunos países anglosajones. Ellos realizaban intercambios comerciales con el continente europeo con el fin de abastecer sus necesidades para vivir. El factor o agente compra estos productos y se encargaba de pagar las deudas surgidas de esta operación y de vender los productos americanos.

Como los mercados crecieron, se necesitaba utilizar más los servicios de estos factores, este sistema de negocio se fortaleció y amplió su cobertura a variados sectores manufactureros.

Es así que actualmente el factoring corresponde a un moderno sistema de financiamiento y de gestión de los créditos que normalmente las empresas deben otorgar a sus clientes, con el propósito de financiar sus operaciones.

El origen del factoring, según los estudios realizados se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias norte americanas, en el cual aparecen las figuras del factor con un mercado más de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras. Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la calidad de los servicios que prestaba hasta convertirse en la actual COMPAÑÍA DE FACTORING (factor) como empresa independiente y con las funciones administrativas financieras. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.6



#### **4.2.2. Características del Factoraje**

El factoring como sistema de financiamiento puede adquirir diversos matices, según el convenio de las partes involucradas dependerá del tiempo en que se hará la factorización, cantidades involucradas, giro de las empresas, tipos de clientes y otros es por esto, que las características de este tipo de financiamiento no resultan comunes a todas las operaciones, a continuación se destacan las más relevantes:

1. Convenios de venta de carteras se enmarcan dentro de un contrato entre factor y cliente.
2. El factoring es esencialmente un contrato de sesión de facturas, por lo que estas constituyen la prueba de la existencia de la deuda.
3. Existen diversas modalidades de factoraje dependiendo de quien asuma el riesgo del crédito y de otras circunstancias limitantes.
4. El factor cobra una comisión por las facturas a cobrar, la cual se expresa en un importe total de las facturas cedidas por el cliente a la sociedad de factoring.

El factor reserva un porcentaje sobre el total de las cuentas por cobrar factorizadas, con el objeto de cubrir posibles disputas entre el cliente y sus deudores con relación a bienes dañados o que de vuelta el deudor al cliente por lo cual dicha cantidad se paga al cliente solo cuando el factor cobra la deuda. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.17.

#### **4.2.3. Importancia del Factoraje**

La operación del Factoring es de gran importancia porque tiene como finalidad auxiliar a las empresas o comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado, además ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros tales como la gestión y cobros de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor el cual asume en las condiciones del contrato el riesgo de insolvencia de los deudores. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.16

El factoraje es de vital importancia para aquellas economías en donde los periodos de



promedio de pagos son grandes, lo cual impide a las empresas poder contar con recurso en el corto plazo y utilizarlos efectivamente, es decir que al utilizar la gestión de Factoring puede contar con recursos en el corto plazo y hacer fluir su negocio. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.16

El factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que este realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.16

#### **4.2.4. Ley que rige el Factoring**

Ley 740; Ley del Factoraje. (Publicado en la Gaceta, diario oficial de la Republica de Nicaragua N° 234 del 7 de Diciembre del 2010) Ley del Factoraje (Ley 740).

#### **4.2.5. Objeto de la ley**

Es desarrollar disposiciones legales tendientes a establecer en el contenido básico del contrato del factoraje, regular la relación comercial 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. (Publicado en la Gaceta, diario oficial de la Republica de Nicaragua N° 234 del 7 de Diciembre del 2010) Ley del Factoraje (Ley 740).

#### **4.2.6. Factoraje Financiero**

Consiste en la adquisición por parte de la empresa de factoraje de derechos de crédito provenientes de bienes inmuebles, de prestación de servicios o realización de obras que el cliente o empresa tenga a su favor por un precio determinado.

##### ***4.2.6.1. Utilización del factoraje financiero.***

Se puede utilizar como un medio para obtener capital de trabajo, inclusive este puede ser de



manera recurrente. Se agiliza la recuperación de las cuentas por cobrar, reduciendo el apalancamiento financiero, recortando el ciclo operativo de las empresas e impulsando y haciendo más eficiente el área de crédito y cobranza de la empresa. Pero se recomienda no utilizar los recursos obtenidos del factoraje financiero para financiar proyectos u operaciones de largo plazo u otras actividades de inversión. Broseta A.(2017).

El factoraje financiero permite al cliente convertir las cuentas por cobrar en efectivo de inmediato. Está orientado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo de las empresas, proporcionándoles mayor liquidez y apoyándolas en su flujo de efectivo y su ciclo productivo. Broseta A.(2017).

#### 4.2.7. Conceptos específicos sobre el Factoraje

Dentro de las operaciones de factoring podemos distinguir tres partes.

- Deudor: es la persona natural o jurídica que compra al crédito productos o servicios del factorado quien tiene a su cargo la obligación transferida al factor.
- Factor: institución o entidad que adquiere las facturas alas empresa (sus clientes) en el momento de su emisión con todas las obligaciones y servicios que esta implica.
- Cliente: persona jurídica o natural que firma un contrato de factoring con una sociedad especializa y que ejecuta los actos señalados en el contrato. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008),p.11

#### 4.2.8. Tipos de factoraje

- **Factoraje sin garantía o sin recurso:** implica la compra venta de facturas por el 100% del valor de la misma menos un porcentaje o diferencia del precio sin requerir de una garantía adicional a las facturas, objeto de la transacción de compra venta.

Ejemplo: cuando el banco (factor) sume el riesgo de insolvencia de los compradores (deudores).



- **Factoraje con garantía o con recurso:** implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor al factorado quedando en garantía el 100% de las facturas descontadas.

Ejemplo: cuando el cliente (vendedor) soporta el riesgo de la insolvencia de sus compradores (deudores). Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008). p.8

#### 4.2.9. Modalidades del factoraje

- Factoraje nacional:** es el realizado con documentos de crédito de compraventa dentro del país.

Ejemplo: cuando el cliente (vendedor), banco (factor) y los compradores (deudores) residen en Nicaragua.

- Factoraje de exportación:** corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. En este modo también se puede asegurar la comparabilidad a través de un seguro de crédito del país del importador.

Ejemplo: cuando el cliente (vendedor) reside en España y los compradores o (deudores) en Honduras.

- Factoraje de importación:** es la compra de documentos de crédito que exportadores de un país otorgan a importadores de otro país para asegurar la gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

- Factoraje corporativo:** es la sesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. Esta podrá realizar adelantos financieros a proveedores así como el pago por cobrar o salarios.

- Factoraje por ventas ya realizadas:** corresponde a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador o (deudor).

- Factoraje a proveedores:** es la venta del documento de crédito por el proveedor al factor antes del vencimiento de la obligación.



□ **Factoraje al vencimiento:** se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero del cedente o pagador. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.9

#### **4.2.10. Ventajas del Factoraje**

- Representa una fuente de financiamiento flexible. Cuando de una empresa aumenta y necesita más financiamiento se genera automáticamente de facturas.
- Simplifica la contabilidad ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa de tener un solo cliente que paga al contado.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuento.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Reduce los costos de operación.
- Proporciona información en procesos inflacionarios.
- Es dinero de inmediato para compras de oportunidad.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.18

#### **4.2.11. Desventajas del Factoraje**

- El factor puede no aceptar algunos documentos del cliente.
- Eliminación del departamento de cobros de la empresa.



- No es una forma de financiamiento de largo plazo.
- El factor solo compra las 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.
- Este método de financiación es conveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, incrementa los costos administrativos necesarios.
- Una empresa que está 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. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.19

#### **4.2.12. Operaciones que se realizan en el Factoraje**

- ❖ Celebran contratos del factoraje
- ❖ Obtener préstamos y créditos de instituciones financieras nacionales o internacionales.
- ❖ Adquirir bienes muebles o inmuebles.
- ❖ Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
- ❖ Descontar, dar en garantía, o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos del factoraje. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).

#### **4.2.13. Requisitos para gozar del factoraje**

Se elabora en escritura pública o documento privado y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se tramiten, así también como:

1. Tipo de factoraje a celebrarse
2. Derechos y obligaciones.
3. Pago total o parcial.
4. Duración y fecha del vencimiento. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).



#### **4.2.14. Funciones de una empresa de factoraje.**

- Asumir el riesgo crediticio.
- Asumir el riesgo de cambio (asumir si la moneda de cambio es extranjera).
- Realizar la gestión de cobranza.
- Realizar el cobro del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora.
- Asesor al cliente sobre la salud financiera de los deudores (morosos). Broseta A. (2017).
- 

#### **4.2.15. Procedimiento operativo del factoraje.**

Los procedimientos que se realizan para la elaboración del factoring son los siguientes:

- Selección del cliente: el factor analiza el cliente tomando en cuenta información tal como el sector en el que ejerce la actividad, productos y/o servicios, mercado en el que se desarrolla, proyecciones y relaciones bancarias, estados financieros, diversidad y calidad de sus compradores. Una vez analizado y aceptado el cliente, se firma el contrato que crea la relación entre ambos.
- Solicitud de aprobación: el cliente envía al factor todas sus facturas y solicita su aprobación para cada una de ellas. El factor analiza las facturas y aprecia la solvencia y calidad de pagadores de cada deudor estableciendo una línea de crédito para cada uno de ellos.
- Información al deudor: una vez recibidas las facturas, el factor comunica al deudor que adquirió la deuda y que será el ente quien recibirá el pago. Al mismo tiempo envía al cliente un recibo de la factura, el cual será devuelto al factor una vez que sea cancelada toda la transacción.
- Cobro de las deudas: esta gestión la realiza el factor de acuerdo a los términos pactados inicialmente entre el pago y el deudor. En el caso de que el deudor no pague la deuda en los plazos previstos, el factor establece cláusulas especiales en las que el factor puede cubrirse de pérdidas es a través de un seguro.



- Pago de la deuda: una vez que el factor recibe el pago, cobra su comisión y honorarios y le entrega el remanente al cliente. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008). p.19-20

#### **4.2.16. Costo de la operación de Factoraje**

Los costos no son fijos si no que se estudian en función de:

- ✓ Las características del factoring, si es con recurso o sin recurso.
- ✓ Las características del sedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, numero de deudores, plazos medios de vencimiento.
- ✓ Las características del deudor, país en el que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del sedente entre otros.

Se ha definido al factoring como un financiamiento para el cliente del factor, y a la vez como un servicio, el cual es válido dentro del entorno legal en el que están involucradas las partes. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.20

Estos tres aspectos dan origen a tres tipos de costos de factoring a si el ser un mecanismo de financiamiento implica la existencia de una tasa de interés, el ser un servicio implica una comisión del que presta el servicio, y el actuar dentro de un entorno legal, implica la existencia de gastos notariales.

##### **4.2.16.1. Comisión del factoring**

Este es el gasto que cobra el factor para cubrir los servicios de administración, seguros de protección y del riesgo del crédito. Por lo que respecta a las comisiones, y en función de los servicios obtenidos, se sitúan en una banda que suele oscilar entre el 0.50% y el 2.50% sobre el importe total de las facturas, estas comisiones se determinan en base al número de clientes o compradores, el número de facturas involucradas y la rotación de ventas. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.21

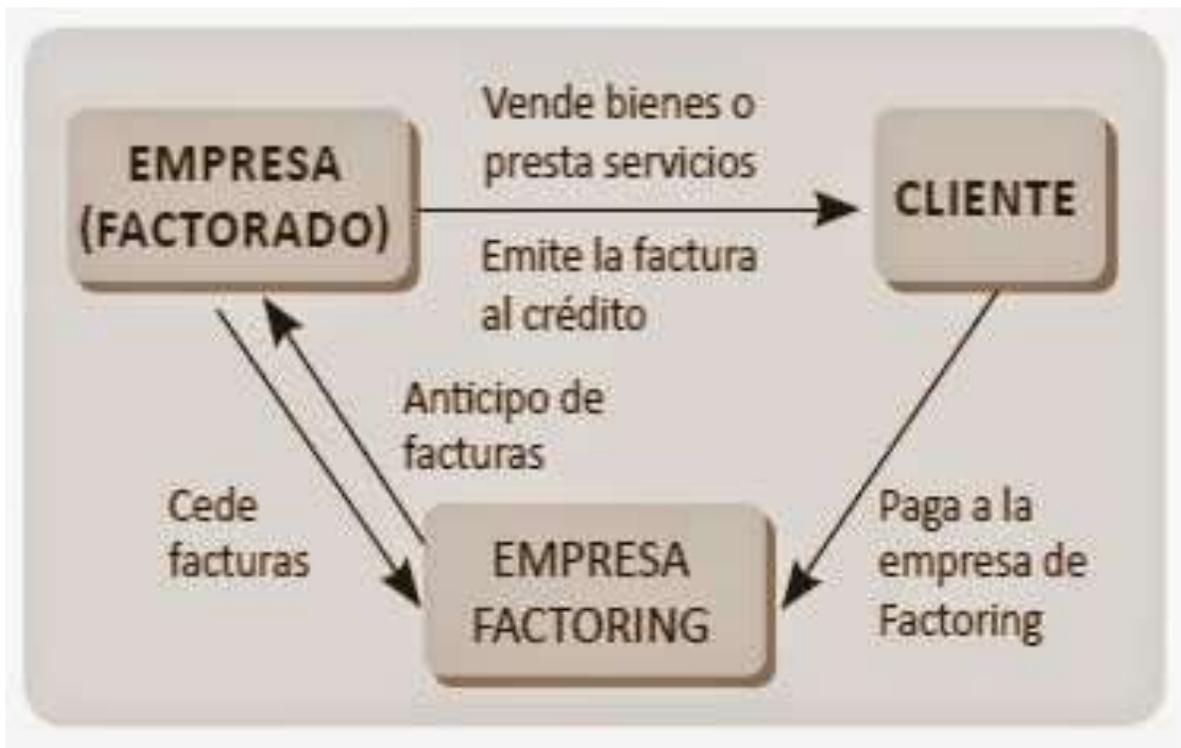


#### 4.2.16.2. Tasa de interes

Por ser un negocio que constituye financiamiento para el empresario o cliente del factor, entonces existe un costo análogo al del financiamiento de las fuentes alternativas, el que es equivalente al tiempo de uso de este financiamiento como referencia, la tasa de interes es normalmente al crédito bancario y se aplica sobre el total de facturas vendidas, debido a que es una operación nueva dentro del mercado y corre mucho riesgo, entonces es necesario amortiguarlo con una tasa de interes alta. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.21

Figura numero # 1

#### 4.2.17. Flujo grama de operación del factoring en una empresa



Operaciones del Factoring en una empresa, Muestra las operaciones que realizan las empresas que se dedican al Factoraje y que movimiento desempeña cada área, mejor dicho los pasos que se efectúan en el transcurso de la operación del Factoring Figura número # 1. Muestra las operaciones que realizan las empresas que se dedican al Factoraje y que movimiento desempeña cada área, mejor dicho los pasos que se efectúan



en el transcurso de la operación del Factoring.

Fuente: Recuperado de: <http://www.google.com.ni/search?client=msandroitamericanomovil.ni>

#### **4.2.18. Concepto de la entidad de factoraje**

Son que se dedican especialmente a prestar dinero en efectivo por las cuentas por cobrar o ventas al crédito las cuales garantizan el préstamo tomando las facturas de los clientes. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.12

#### **4.2.19. Realización de la operación de factoraje nos permite**

- a. Realizar operaciones de arrendamiento financiero.
- b. Emitir o administrar medios de pagos tales como tarjetas de crédito, tarjetas de débito y cheques de viajero.
- c. Otorgar fianzas, avales y garantías que constituyan obligaciones de pagos.
- d. Efectuar operaciones con divisas o monedas extranjeras.
- e. Mantener activos y pasivos en moneda extranjera.
- f. Participar en el mercado secundario de hipotecas.
- g. Negociar por su propia cuenta o por cuenta de terceros:
  1. Instrumentos de mercado monetario tales como pagares y certificados de depósitos.
  2. Operaciones de comercio internacional. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.13-14.

#### **4.2.20. El factoraje y otras operaciones análogas**

##### **4.2.20.1. Operación de descuento de documento y factoring:**

La operación de descuentos de documentos consiste en un préstamo que hace una institución financiera, sobre la base de algún documento endosable, especialmente letras de cambio. Normalmente el documento que se acepta no debe de tener un plazo de vencimiento superior a ciento ochenta días. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.21

En el factoring una vez perfeccionado el contrato y transferido los créditos, el factor nada puede reclamarle en adelante a su cliente (salvo en caso de dolo, fraude, ardid o simulación)



quien queda liberado de toda responsabilidad por la suerte de cada una de las facturas transmitidas. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.23

#### **4.2.20. Operación de seguro de crédito y factoring:**

Las operaciones de seguro y crédito consisten en un seguro ofrecido por instituciones financieras especializadas en seguros, y cubre el riesgo de que algunos deudores de empresas no paguen sus compromisos, transformándose en deudas incobrables. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.23

En el factoring hay adquisición en firme con las facturas y a través de estas se materializa la financiación permitida, siendo indiferente la eventual imposibilidad del pago del deudor. El precio que se paga por el factoring es el pago de los intereses por la utilización del capital otorgado (ajeno) que se facilita antes del vencimiento de las facturas, estos intereses corren desde el financiamiento hasta el vencimiento de las facturas o su efectivo de pago. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.25

#### **4.2.21. Contrato de factoring**

Es un acuerdo mediante el cual el cliente transfiere al factor los créditos comerciales contra sus compradores encargarse (el factor) de efectuar el cobro, garantizándolos tanto frente a la morosidad como a los fallidos. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.26.

#### **4.2.22. Importancia del contrato de factoring**

La importancia de este contrato radica en la posibilidad de obtener caja para las empresas superando la falta de liquidez, pues va acompañado generalmente con una operación de crédito, mediante la cual el factor paga al acreedor al contado, sin esperar al vencimiento de los créditos cedidos por este, lo cual supone un anticipo de fondos y una posibilidad de gestar el cobro se trata de una institución de la empresa y racionalización de gestión administrativa de una empresa que aporta importantes beneficios para los usuarios, estableciendo dentro de los principales la consolidación de los estados contables, la información comercial y el asesoramiento integral así como la racionalización de la empresa y el financiamiento de las ventas. Según Miranda Ángela,



y Abrego Miurel (2008).p.26

#### **4.2.23. Características del contrato**

- ✓ Es un contrato consensual que se perfecciona por el solo consentimiento de las partes es a partir de allí que el contrato comienza a surgir sus efectos, existe el acuerdo de voluntades.
- ✓ El bilateral por cuanto en el nacen obligaciones recíprocas para ambas partes en este caso para el factor y la empresa cliente.
- ✓ El oneroso, porque ambas partes pretenden obtener una presentación de la parte contraria en el factoring como operación financiera realizada entre una institución de crédito y una empresa comercial, industrial o prestadora de servicio no es posible asumir la gratitud de la operación además para cada una de las partes intervinientes no le serán concedidas no les serán concedidas las ventajas mediante el cumplimiento recíproco de las prestaciones.
- ✓ Es una contrato de adhesión por que el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas generalmente se trata de contratos con un formato previamente aprobado por la entidad financiera que presta el servicio, sin posibilidad de que la empresa cliente pueda modificar su contenido. El futuro cliente tendrá que aceptar o rechazar, las cláusulas establecidas por el factor, es producto de la contracción en masa que existe.
- ✓ Es un contrato de tracto sucesivo ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas, se refiere a que en este contrato las obligaciones asumidas por cada parte se cumplan a cada instante, periódica y continuamente por un lapso establecido de tiempo, a través de actos repetidos sistemáticos y recíprocos. Según Miranda Angela, y Abrego, Miurel (2008).p.26-27.



El contrato al cual se hace referencia debe contener todos los datos de transacción entre ellos:

- a. Momento de la factorización: se refiere al momento en que tiene lugar el contrato de factoring.
- b. Tipo de factoring: definir el tiempo de servicio que se contrata.
- c. Pagos totales o parciales: se acordara si el cliente recibe el importe de sus facturas en forma total al vencimiento, o si recibe un adelanto.
- d. Fecha de vencimiento: contiene la fecha en que vencen las cuentas cedidas.
- e. Intereses a cobrar: se estipula el porcentaje a cobrar por el factor en caso de adelantos de importes de las facturas.
- f. Comisión de factoring se fija el porcentaje a cobrar para cubrir gastos de administración, de verificación y cobro de crédito que hace el factor. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.28

#### **4.2.24. Naturaleza jurídica del contrato de factoring**

El contrato de factoring que firma el cliente y el factor en el que se va a desarrollar la prestación del servicio y define los derechos y obligaciones de las partes.

El contrato de facturación es un contrato financiero y de colocación complejo, pues en el concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobros, una asunción de créditos y una asunción pro nuptio. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.28

En realidad no existe unanimidad de opciones respecto a su naturaleza jurídica. Se le considera en términos generales, como un contrato de financiación.

Consideramos que el contrato de facturación es en realidad un acuerdo preliminar, por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos, que surjan de su actividad empresarial. Si la oferta es aceptada por la empresa de facturación se concluye, en cada caso un negocio de cesión de tales créditos. Existirían pues, según estos autores dos momentos: el contrato de factoring como obligación de ofertar, y la posterior sesión de cada crédito. Cabe anotar que las



obligaciones del acuerdo preliminar surgirían únicamente para el cliente, ya que el factor podría rechazar las ofertas de cesión que aquel fuese haciendo a su favor, sin estar comprometido a aceptarlas.

Normalmente la duración de un contrato es de un año, prorrogable si ninguna de las partes solicita su resolución.

#### **4.2.25. Servicios que ofrece el contrato de factoring**

El contrato de factoring supone la prestación de servicios primordiales:

- a. El servicio administrativo o de gestión de cobros
- b. El servicio financiero.

##### ***4.2.25.1. El servicio administrativo o de gestión de cobro***

Este comprende las gestiones propias del cobro de crédito ya sea por la vía extrajudicial además de su contabilización y un servicio de información comercial y financiera de los deudores.

##### ***4.2.25.2. Cobro de crédito***

Estas son aquellas gestiones realizadas por los bancos encaminados a la recuperación de las deudas que les son transferibles por sus clientes. Este cobro podrá ser extrajudicial o incluso judicial en caso de mora de los deudores cedidos.

##### ***4.2.25.3. Contabilización de los créditos***

Este servicio consisten detallar las operaciones y transacciones efectuadas entre el factor y el cliente, ósea, registrar todos los créditos originados en las ventas o servicios prestados por los cliente, en los libros de contabilidad del factor, afín de que este se encargue de ellos.

##### ***4.2.25.4. Investigación de la clientela***

Aquí el factor hace veces de departamento de crédito del cliente y su mecánica consiste en



investigar de forma detallada a los compradores que pretenden adquirir bienes y servicios para de esa manera averiguar si son o no solventes.

Para la investigación de la clientela es importante conocer:

- a. Que tamaño tiene la empresa.
- b. A qué sector pertenece.
- c. El tipo riesgo que tienen todas sus facturas
- d. Negocios estables y sin un crecimiento súper acelerado. Que hayan estado funcionando de tres a cinco años.
- e. Con buen historial financiero; comprobar últimos dos a tres años con un flujo de efectivo positivo.

Con crédito personal limpio y sólido. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.30

#### **4.2.26. Clasificación de los contratos**

##### **4.2.26.1. Según su contenido**

De acuerdo a esta perspectiva, el contrato de factoring puede o no comprender el otorgamiento de financiamiento al cliente.

En el primer caso (factoring con financiamiento), prevalece en la estructura del contrato el aspecto financiero, lo que le permite al cliente obtener del factor el pago inmediato de los créditos oportunamente cedidos, cualquiera sea la fecha de vencimiento de las facturas cedidas.

Como contra partida por la movilización inmediata de los créditos de que hablamos anteriormente el factor tendrá derecho a la percepción de intereses, los que se pactaran en función del plazo que restare para el vencimiento de las obligaciones transferidas.

De este modo el cliente coloca su producción al contado, a raíz de los pagos o anticipos que realizan el factor, y los deudores pagan al factor en los plazos originalmente estipulados.

El factoring con financiación ayuda a fortalecer la liquidez de la empresa factoreada.

Los plazos de financiación que se utilizan mediante esta modalidad, dependen de las



circunstancias coyunturales del mercado financiero.

En el segundo caso, (factoring sin financiamiento), el interés de la operación se centraliza en la asistencia técnica, contable y administrativa como objeto principal del contrato, mientras que el pago de los créditos cedidos se realizan conforme sea el vencimiento normal de las pendientes facturaciones.

Mediante esta modalidad operativa, las empresas clientes persiguen racionalizar y optimizar su estructura interna, delegando en el factor el manejo contable y administrativo del manejo de ventas y el cobro de las facturas transferidas al vencimiento normal de la misma.

La financiación está ausente dado que la empresa cliente percibe el producido de sus ventas solo en la medida que sus deudores cancelen sus deudas en los vencimientos pactados. El factor actúa como mandatario del cliente ante los deudores sin asumir riesgos económicos alguno ni quedar afectado por la falta de pago de los créditos. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.31-32

#### ***4.2.26.2. Según su ejecución***

Esta modalidad está dada por el hecho que se notifique o no a los deudores cedidos la transmisión de las facturas a favor del factor y que el pago que hagan solo será válido y con penos efectos liberatorios si es realizado al factor.

En el primer supuesto el cliente se compromete hacer mención en toda factura enviada, quien es el factor autorizado a recibir el pago y extender el pertinente recibo cancelatorio.

Consecuentemente, el cliente se obliga a rechazar todo pago que se pretenda hacer directamente o remitir al factor todos los pagos que se hubieren recibido por error. El pago que se efectúe al cliente sorteando al factor, carecería de valor y de efecto cancelatorio.

En el segundo supuesto, el cliente mantiene en reserva sus relaciones con el factor, las que son ignoradas por deudores.

El pago se efectúa al cliente acreedor, el cual transmite la copia de sus facturas al factor,



comprometiéndole a transmitirles el importe de las mismas en cuanto hayan sido abonadas.

Esta variante conlleva a que el factor solo se limite a la cobertura de los riesgos de insolvencia, a una eventual financiación. A raíz de ello, no hay vinculación operativa directa entre el factor y los deudores del cliente. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008),p.32

#### **4.2.26.3. Según sus alcances**

Esta variante se circunscribe al hecho de que el factor puede o no asumir a su cargo los riesgos de insolvencia, demora o falta de los créditos transferidos y consecuentemente, la realización de los trámites y gestiones extrajudiciales o judiciales que fueren necesarios para obtener el debido cumplimiento de las deudas pendientes de pago.

De ambas alternativas, la de mayor relevancia es la que comprende la asunción de los riesgos de insolvencia por parte del factor, a tenor de que en los casos de falta de pago de las deudas correspondientes a los créditos, el factor no tiene acción de regreso contra el cliente.

Al asumir dicho riesgo, el factor compromete su patrimonio, al tener que soportar por sí las consecuencias de la falta de pago de los créditos, transferidos por negativa, insolvencia o falencia del deudor en mora.

El riesgo de insolvencia que obtiene el factor, como nuevo titular del crédito, de analizarse bajo una nueva perspectiva:

- a. Desde el punto de vista de la empresa de factoring como actividad mercantil de lucro, la compensación de riesgo resulta fundamental, puesto que asume los créditos y los paga al vencimiento previsto, descontando el precio de la financiación.
- b. De manera que solo puede contemplarse la actividad del factor como adquisición masiva y global de los créditos del cliente, porque su negocio consiste esencialmente en la comisión por todos los créditos que lleguen a buen fin, debe compensar, según la ley de los grandes números, y con margen de beneficio, los créditos que resulten fallidos.



- c. Desde otro punto de vista, el contrato de factoring se desenvuelve en el área de la contratación en masa, como una relación de cooperación entre empresas, y como una manifestación del principio general de división del trabajo, ya que la mayor parte de la actividad técnica comercial y de gestión de una empresa es asumida por otra, que es una empresa especializada, resultando así que en virtud, de un negocio jurídico contractual, el de factoring, se crea una situación obligatoria que prepara sucesivas cesiones de crédito, el resultado de ofrecer en conjunto y de una sola vez, lo que podría obtenerse por vías diferentes e independientes.

No cabe duda de que la selección de la clientela, la investigación de su solvencia, la contabilidad, el estudio de mercado, la gestión de cobro y el financiamiento en firme o anticipado pueden ser confiados a distintos órganos de la empresa o a empresas especializadas pero sin las ventajas de conseguirlas todas de un modo unificado y con la cobertura de los créditos, que es donde se encuentra la utilidad del factoring y justifica su existencia. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.33-34

#### ***4.2.26.4. Según su área geográfica***

Esta clase de factoring depende de la jurisdicción correspondiente al domicilio legal o sede administrativa o asiento principal de las partes intervinientes.

Estas pueden ser locales o internacionales, si el proveedor, productor, fabricante o vendedor y sus correspondientes compradores residen en el mismo país son locales; si cualquiera de ellos reside en distintos países es internacional. Este planteamiento presenta dos variantes una de ellas es el factoring de exportación y el factoring de importación, independientemente de cual tipo de factoring sea, si trasciende las fronteras reviste vital importancia en el comercio internacional, como instrumento esencial para la realización de las operaciones de exportación.

Además es instrumento generador de intercambio de información y complementación entre las distintas entidades financieras que prestan este tipo de servicio de factoring. El factoring puede apresurar la concretización de los negocios y lograr la expansión del cliente en los mercados internacionales, las ventas realizadas en el exterior presentan la misma seguridad que las



realizadas en el interior. Uno de los atributos del factoring es la gran facilidad con que logra introducirse en los mercados aprovechando la información que poseen los factores de importación llegando al centro de compradores a que tienen acceso. Cada día el factoring se consolida como una excelente opción financiera, como una nueva modalidad de financiación. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.34-35.

#### **4.2.27. Análisis de factoring en Nicaragua**

El factoring en Nicaragua se encuentra dando sus primeros pasos, ahora el factoring se perfila desde ya como una nueva ideal opción para empresarios con deseos de crecer a través de tres servicios: financiamiento de los créditos cedidos, la gestión de cobros y los servicios complementarios los cuales son suficientes para configurar el contrato y lograr su objetivo que es la cooperación empresarial

El factoring se ha configurado en Nicaragua, de una forma especial atendiendo primordialmente al vaivén del mercado financiero incipiente que se ha venido estructurado a merced de los constantes movimientos políticos y sociales que agitan al país. Hay que hacer notar que para el sistema financiero se cubra e todos los aspectos, relativos a la insolvencia del cliente o cualquier otra causa, a la par de las factura entregadas se obliga el cliente a firmar una letra de cambio con suficiente merito ejecutivo.

No obstante la principal particularidad del factoring en nuestro país estriba en la falta de mérito ejecutivo de las facturas lo cual obliga a tres situación a utilizar letras de cambios, pagares y contratos de factoring, para asegurarse la recuperación del monto financiado. Según Miranda Ángela, y Abrego Miurel (2008).p.36.

#### **4.2.28. Analisis del contrato de factoring en Nicaragua.**

Actualmente ya existe una ley que rige el factoraje y esta es la ley 740 Ley del Factoraje.

El factoring a como lo hemos visto permite a la empresa o cliente obtener liquidez financiera por otros medios aparte del financiamiento bancario.

Las cuentas por cobrar constituyen dinero en el futuro, con el factoring el cliente no tiene



que esperar hasta que el cobrador pague sus cuentas para que las facturas se conviertan en dinero efectivo en sus manos.

Si uno no tuviera que escoger entre el dinero en efectivo hoy o tener que esperar 30, 60, o 90 días para recibirlo ¿Qué escogeríamos? Por supuesto que lo primero.

El factoring es un contrato que debe de ser utilizado de manera consiente por quienes recuren a él por la forma en como ha sido manejado el crédito en nuestro país y la cultura económica que se ha creado en torno al mismo.

La demanda del crédito en Nicaragua y el factoring se vislumbra como una fuente de financiamiento de indudable valor.

En Nicaragua existen algunas empresas que brindan desde hace algún tiempo servicios de factoraje.

En síntesis ellas ofrecen los mismos servicios como son: manejo de cobranza, servicios de asesoría en las áreas de contabilidad e investigación de mercado, gestión de adelantos de fondos entre otros.

Las empresas representan a sus clientes administrando y cobrando facturas de los deudores de ellos. Las tasas de intereses por la línea de crédito están determinadas por el comportamiento del mercado, varían dependiendo de los montos manejadores en las mismas y el tipo de cliente o factura.

En las propias palabras de Lic. Noel Navarrete, el factoring en una excelente alternativa administrativa financiera que beneficia a las empresas ya que convierte sus ventas al crédito en ventas de contado, es obtener capital de trabajo sin endeudamiento, proveer a su empresa de una estatura financiera más salida dándole una mejor rotación en sus activos monetarios.

Además utiliza sus flujos de caja al contar con liquidez disponible para ponerla a trabajar de inmediata en su propia actividad, ayuda a incrementar sus ventas, a tener ahorros en sus departamentos de crédito cobranza, sistemas y contabilidad disponer de más tiempo para dedicarlo a producción y ventas. Todo esto redundara en la ampliación de su



mercado.

El factoring constituye un servicio de indiscutible valía en los mercados financieros de cualquier país y sobre en nuestro donde el circulante de capital es limitado cuando los problemas de liquidez agobian las empresas, este contrato aparece como un paliativo eficaz para dar oxígeno y auxilio financiero rápidamente.

Los costos de una operación de factoring son las tasas de descuentos, la comisión de cobro administrativo las cuales no necesariamente se aplican necesariamente en un conjunto si no que dependen de un tipo de servicio contratado. Los costos del producto son negociados exclusivamente acorde a las necesidades y requerimientos del cliente.

El Lic. Navarrete considera el costo del factoring como el precio de hacer negocios, y definitivamente es mínimo comparada con el no tener dinero para crecer, expandirse o simplemente permanecer en el mercado. El costo de factoring es similar a dar descuentos a los compradores por pagos anticipados o por compras de contado.

### **4.3. Estudio realizado a la empresa AFINSA FACTORING S, A mediante el modelo estratégico de Michael Porter.**

#### **4.3.1. Aportaciones**

Las principales aportaciones de Michael E. Porter se centran principalmente en un sistema estratégico:

- Ventaja competitiva
- Cinco Fuerzas de Porter Análisis
- Grupos estratégicos (también llamados sistemas estratégicos)
- La cadena de valor
- Las estrategias genéricas de liderazgo en costos, diferenciación de productos, y el enfoque
- El posicionamiento en el mercado de la variedad de estrategias de base, basado en las



necesidades, basados en las posiciones y acceso a los mercados

- Estrategia global
- Porter agrupaciones regionales de competencia para el desarrollo económico
- Modelo del diamante. Tras los pasos de Michael Porter (2017).

#### **4.3.2. Estudio del modelo estratégico de las cinco fuerzas de Porter**

Michael Porter es un profesor de Harvard Business School, en uno de sus ilustrados libros titulado “Estrategia Competitiva” nos habla sobre el modelo de las cinco fuerzas el cual nos enseña que una empresa está rodeada de cinco factores fundamentales dentro de una industria y hay que aprender a controlarlos muy bien para sobrevivir en el mercado y tomar buenas decisiones, de tal manera que nos lleven al éxito tomando en cuenta altas tasas de rentabilidad. Coyuntura económica (2017).

Porter nos dice que en la industria existen dos tipos de competencia, la positiva y la destructiva, la primera es cuando un competidor busca diferenciarse del resto en vez de acaparar todo el mercado, y la otra es justamente todo lo contrario pues todas las empresas ofrecen lo mismo. Lo siguiente que nos enseña Porter es a elaborar estrategias y a aplicarlas correctamente para tener éxito y derrotar a la competencia y sobre todo posicionarnos sólidamente dentro de la industria. A continuación explicaremos las cinco fuerzas de las ventajas competitivas de Michael Porter. Coyuntura económica (2017).

##### **4.3.2.1. Amenaza de nuevos competidores**

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, no pueden llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado. Las cinco fuerzas de Porter, El portal de gerencia (2017).

##### **4.3.2.2 La rivalidad entre los competidores.**

Para una corporación es más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y



los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas agresivas, promociones y entradas de nuevos productos. El portal de gerencia (2017).

#### **4.3.2.3. *Poder de negociación de los proveedores.***

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precios y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. El portal de gerencia (2017).

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy organizados, el producto tiene muchos o varios sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permita que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. El portal de gerencia (2017).

#### **4.3.2.4. *Poder de negociación de los clientes.***

A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios de mayor calidad y de servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse. El portal de gerencia (2017).

#### **4.3.2.5. *Amenaza de servicios y productos sustitutos.***

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria. El portal de gerencia (2017).

Para este tipo de modelo tradicional, la defensa consistía en construir barreras de entrada alrededor de una fortaleza que tuviera la corporación y que le permitiera.



## Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



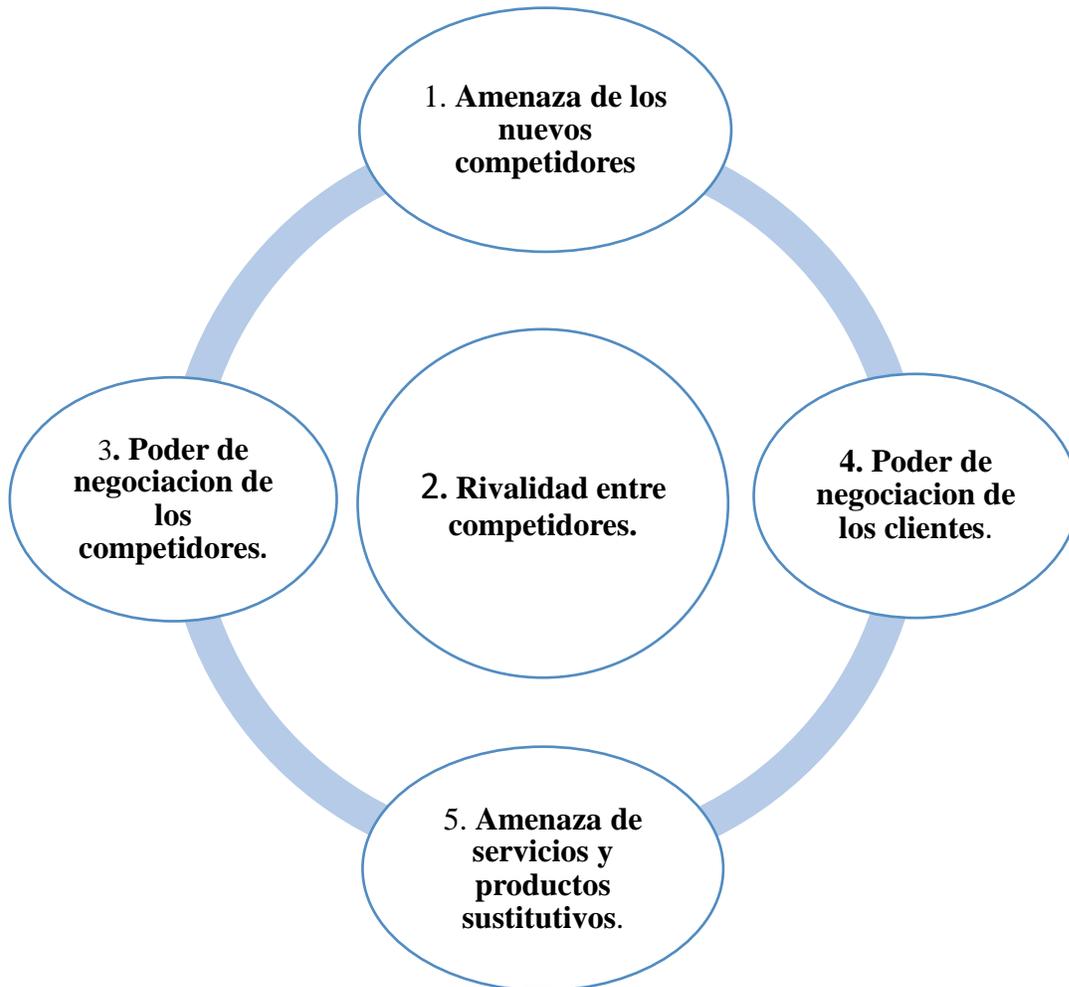
Mediante la protección que le daba esta ventaja competitiva, obtener utilidades que luego podía utilizar en investigación y desarrollo, para financiar una guerra de precios o para invertir en otros negocios. El portal de gerencia (2017).

El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no. Para una corporación será más fácil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean alto, pues contantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entradas de nuevos productos. El portal de gerencia (2017).



Figura número # 2

4.3.3. Bosquejo de las cinco fuerzas de Porter



La figura # 2, las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter muestra de forma clara y detallada los pasos y la influencia que tienen el uno del otro.



**El portal de gerencia (2017).**

#### **4.3.4. Relación de las cinco fuerzas de Porter con AFINSA S, A.**

##### **1. Amenaza de nuevos competidores:**

Cuando hablamos de nuevos competidores, estamos tomando en cuenta los rivales que se tiene en el mercado financiero, AFINSA FACTORING S, A no es la excepción puesto que también hay empresas como por ejemplo FACTORING S, A y bancos como BAC, LAFISE BANCENTRO entre otros que se dedican a este rubro lo que hace aún más notoria la rivalidad y hace que la empresa este una constante capacitación y evolución.

##### **2. La rivalidad entre los competidores:**

AFINSA FACTORING S, A es una empresa que cuenta con años de experiencia en el mercado, por lo tanto tiene una clientela que escoge sus servicios por la confianza ofrecida, los años en el manejo de los servicios prestados y por las modalidades en las que se le da dichos servicio; en otras palabras AFINSA está muy bien posicionada aun a pesar de las rivalidades tanto de otras empresas como de los bancos, debido a su clientela.

##### **3. Poder de negociación de los proveedores:**

En el caso de AFINSA FACTORING el proveedor de la empresa es BANPRO el cual les ha podido suministrar o inyectar capital cada vez que es necesario gracias a los acuerdos y el trato preferencial de los años que se ha tratado con dicho banco gracias a los pactos de interes y los periodos en los que se han acordado; el resto del capital es por ingreso o inyección de los socios más las utilidades que generan los tipos de operaciones que se realizan en la empresa.

##### **4. Poder de negociación de los clientes:**

Familiarizando este aspecto a AFINSA FACTORING S, A se puede decir que el cliente tiene estipulado un porcentaje en el cual se le brindan los servicios, pero también se ve a nivel de empresa el tipo de cliente, los años en esta institución los tipos de servicios que se le han ofrecido en otras palabras van a depender del tipo del cliente el tipo de negociación que se pueda valorar



para tener un contrato.

### **5. Amenaza de servicios y productos sustitutivos.**

En esta nueva etapa financiera en donde los bancos y empresas viven en constantes guerras de precios, tasa de interes, nuevos servicios entre otros; es un poco más difícil mantener a flote una empresa, pues tienes que ir evolucionando de acuerdo a cada situación.

AFINSA FACTORING S, A es una empresa que se dedica a otorgar servicios de factoraje, transacciones de bonos, letras de cambio entre otros, al igual que otras empresas y bancos que son una amenaza pues brindan diversos servicios y siempre buscan la manera de ser competencia, de dar mejores servicios de ser más atractivos (tasas de interes). Esto hace que como empresa siempre se esté a la vanguardia y busquemos la manera de como evolucionar en nuestros servicios.



Figura número # 3

4.3.5. Análisis de las fuerzas de Porter en AFINSA FACTORING S, A



Fuente: Br. Danny Castillo y Br. María Flores (2017)



## **V. Análisis de caso práctico en el proceso de factoraje aplicado a la empresa AFINSA, S.A. Correspondiente al periodo 2016**

### **5.1. AFINSA FACTORING**

Asesoría y transacciones económicas y financieras .S.A.(AFINSA FACTORING) , fundada en Junio de 1998 es una entidad especializada en el área de servicio financiero que opera en el mercado nicaragüense y se especializa en el financiamiento a corto plazo a través del descuento de facturas y otros instrumentos legales.

AFINSA FACTORING cuenta con un sólido respaldo fundado tanto en la experiencia individual y acumulada por su personal en distintas actividades financieras y económicas como en la tecnología de punta de su sistema informático.

#### **5.1.1. Misión de AFINSA FACTORING**

El crecimiento de su negocio depende en gran medida de su liquidez, muchos proyectos de expansión de ventas y créditos se ven truncados por falta de efectivo de forma inmediata es por esta necesidad que el crédito ágil y oportuno es más determinante en el mundo de los negocios. Consiente de esta necesidad que ha sido adoptada como nuestra misión nace AFINSA FACTORING ofreciéndoles diversos servicios financieros para mejorar su liquidez de manera inmediata.

#### **5.1.2. Servicios ofrecidos por AFINSA FACTORING**

AFINSA FACTORING le ofrece una variedad de servicios financieros que presentan distintas alternativas para sus negocios.

- Descuentos de facturas y documentos legales.
- Descuentos de avalúos
- Descuentos de fianzas



- Cobranza administrativas
- Cobranza de cartera corriente
- Cobranza de cartera vencida
- Copra de facturas y documentos legales.

### **5.1.3. Factoraje en AFINSA FACTORING**

Por medio del descuento de facturas AFINSA FACTORING le brinda a su representada un servicio financiero dinámico y sencillo que convierte sus ventas al crédito en ventas al contado. Puesto de otra forma el servicio de descuento de facturas es el vehículo para obtener capital de trabajo por medio de sus cuentas por cobrar, sin endeudamiento adicional.

#### ***5.1.3.1. Motivo por el cual usar el servicio Factoraje***

En un mundo tan dinámico como en el que vivimos usted necesita de una mano amiga que le asista a su empresa a obtener la liquidez necesaria para mantenerse competitivo; AFINSA FACTORING puede ser esa mano amiga, suministrándole la liquidez necesitada y encargándose de trámites engorrosos de cobro permitiéndole a usted encargarse de los aspectos de su negocio que realmente le permiten obtener ingresos como son las ventas.

#### ***5.1.3.2. Motivos por el cual usar AFINSA FACTORING***

AFINSA FACTORING le ofrece una excelente y conveniente alternativa para el crecimiento de su empresa ya que se caracteriza por brindar un servicio rápido y eficiente garantizando confianza y rentabilidad a usted el cliente, a diferencia de otras empresas que ofrecen el servicio de factoraje a proveedores de solo ciertos pagadores, AFINSA FACTORING le ofrece un servicio completo al aceptar toda factura emitida por sus pagadores, ya sea en modalidad de descuento de factura o cobranza administrativa. De tal forma permitiéndole a su empresa dedicarse de lleno a las ventas.



### ***5.1.3.3. Ventajas que se obtienen al asociarse con AFINSA FACTORING***

- Mejora su flujo de caja.
- Reduce considerablemente sus altos costo de cobranza.
- Una excelente herramienta para mercadear sus productos o servicios aumentando los plazos de créditos a sus clientes.
- Aumenta su capacidad de tramitar pedidos de alto volumen.
- Permite a la empresa atender mayor volumen de trabajo con menor número de empleados.
- Incrementa considerablemente sus ganancias.
- Incrementa sus ventas.

### ***5.1.3.4. Requisitos de AFINSA FACTORING***

- ✓ Completar el formulario de AFINSA FACTORING.
- ✓ Presentar documentación legal de la empresa.
- ✓ Copia de documentos a descontar.

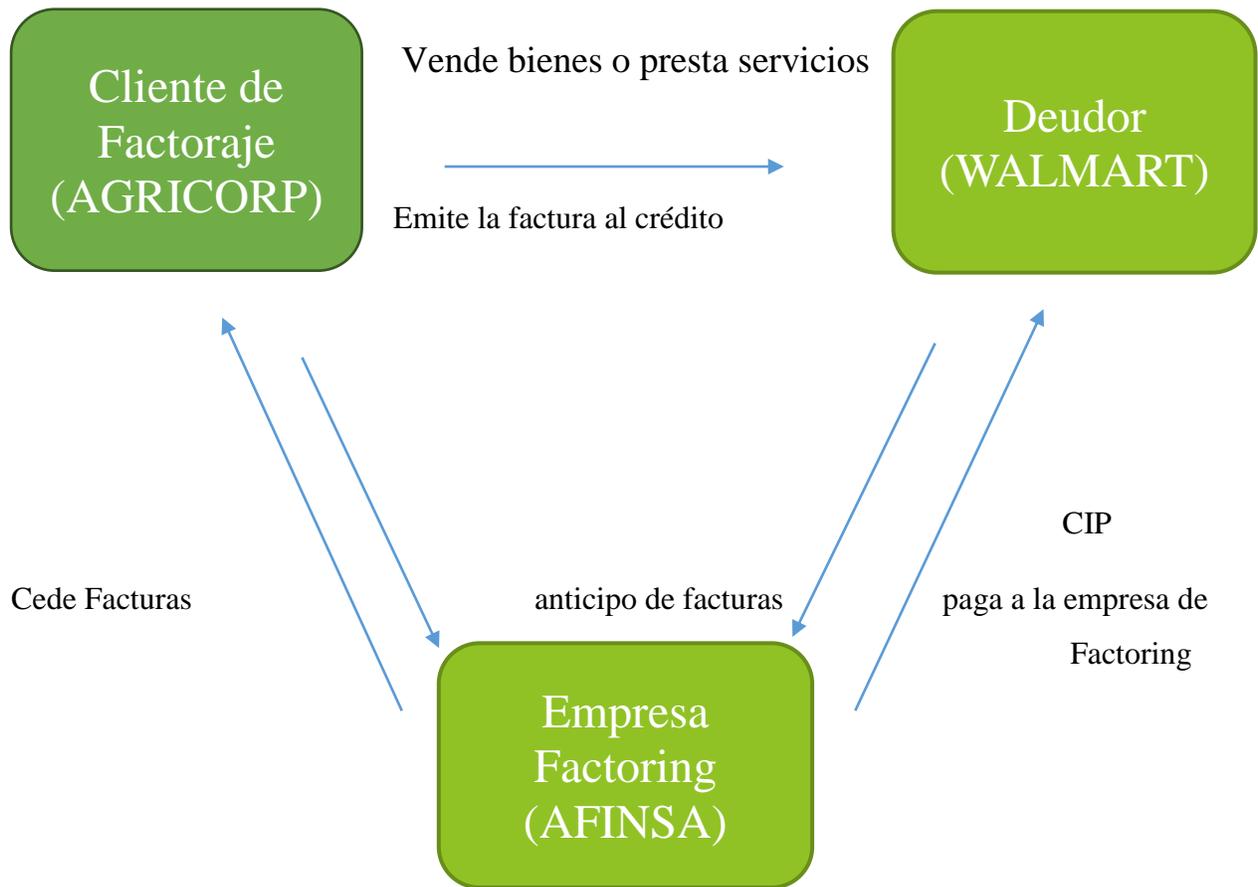
### ***5.1.3.5. Tramite de AFINSA FACTORING***

1. El cliente prospecto presenta los documentos requeridos a AFINSA FACTORING.
2. AFINSA FACTORING verifica los documentos en un máximo de 48 horas.
3. firma de contrato y desembolso de crédito.



Figura # 4

5.1.4. Proceso de operaciones del factoring en una empresa



Fuente: Br. Danny Castillo y Br. María Flores (2017)



## **5.2. Caso práctico**

El siguiente caso práctico es hipotético puesto que la información necesaria por la empresa AFINSA FACTORING S, A. por motivos de seguridad de su clientela; esta actividad del factoraje está regulada por la ley 740 y su normas para el regimiento de factoring dicha operación la realizan también los bancos como el Bancentro, Banpro y BAC entre otros pero como crédito bajo las normas de SIBOIF.

El propósito para la elaboración de este caso práctico es para dar a conocer y entender el procedimiento que conlleva una operación de factoraje en la empresa AFINSA FACTORING S, A. debido a que este es el giro de su empresa.

El Sr. Hugo Abella representante de AGRI-CORP se presentó personalmente por motivos de agilizar el procedimiento del factoraje, llevando consigo la documentación requerida por la empresa AFINSA FACTORING S, A. esto con el objetivo de solicitar un financiamiento mediante la operación de factoraje, debido que en estos momentos nno cuenta con suficiente capital de trabajo para seguir el funcionamiento normal de la empresa.

Dando AFINSA FACTORING S, A. una aceptación del crédito después de haber revisado la documentación necesaria requerida como política interna de la empresa; esto da paso al procedimiento que conlleva a un crédito de factoraje.

Para este tipo de operación la empresa AFINSA FACTORING solicita los siguientes requisitos que contempla dicha operación.

- ✚ Carta de solicitud ( ver anexo # 7)
- ✚ Fotocopia de la escritura de constitución de la empresa ( omitida por sigilo)
- ✚ Fotocopia del poder del representante legal de la empresa (omitida por sigilo)
- ✚ Certificación de composición accionaria actual( omitida por sigilo)
- ✚ Inscripción como comerciante ( ver anexo # 5)



- + Cedula de identidad del representante y socios (omitida por sigilo)
- + Cedula RUC de la sociedad ( ver anexo # 4)
- + Facturas con sus documentos soporte del pedido (ver ilustración P 69)

Con los cuales AFINSA FACTORING realizara un análisis minucioso para determinar si la empresa es sujeta al financiamiento y que puede hacer frente a sus obligaciones, el cual es determinado por el comité de crédito si se aprueba el financiamiento.

### 5.2.1. Procedimiento que se lleva a cabo una operación de factoraje

El siguiente procedimiento es el que actualmente se está implementando en la empresa AFINSA FACTORING para realizar las operaciones de factoraje, el cual ayuda a determinar la capacidad que tienen los clientes para optar a un financiamiento.

**Selección del cliente:** el factor (AFINSA FACTORING), analiza el cliente (empresa) tomando en cuenta, la actividad económica o servicios que brindan, el mercado donde se desarrolla, las proyecciones, los estados financieros y la calidad de sus compradores. Una vez que AFINSA FACTORING analiza y es aceptado por el cliente, se elabora el contrato de factoraje, los cuales establece fecha del contrato, monto financiado, tasa de interés, tasa de descuento y la fecha de vencimiento.

**Solicitud de aprobación:** El cliente envía a AFINSA todas sus facturas y solicita su aprobación para cada una de ella, de las cuales AFINSA compraras las cuentas por cobrar que crea conveniente para la empresa, determinando la solvencia y calidad del cliente.

**Información al deudor:** una vez realizado el contrato de factoraje, el factor le exige al descontante (cliente) que la factura fue vendida al factor quien se encargara de realizar la gestión de cobro sobre dicha factura. El deudor e la factura tiene cinco días hábiles para responder si acepta pagar al factor y no a su proveedor (cliente) de no hacerlo se entenderá que si mediante la aceptación tasita.



**Cobro de la deuda:** esta gestión la realiza el factor (AFINSA) de acuerdo a los términos pactado entre el deudor y cliente. Cuando es un factoraje con recurso se estipula una cláusula que en un dado caso el deudor no pueda pagar sus obligaciones en la fecha acordada el cliente será quien deba asumir la deuda.

**Pago de la deuda:** una vez realizado el cobro por el factor este procederá a cobrar su comisión y la tasa de interés y le entregará el sobrante al cliente, esto quiere decir que la tasa de descuento que deja el factor y que anda aproximadamente entre un 2 y 3% mensual es para cubrir riesgo de crédito que este conlleva.



5.2.2. Carta de confirmación de cuentas por cobrar



ESTE DOCUMENTO NO ES UNA NOTA DE COBRO ES SOLAMENTE UNA SOLICITUD DE CONFIRMACIÓN CUENTAS POR COBRAR POR EFECTO DE AUDITORIA

Managua, 16 de Septiembre de 2016.

La firma de Auditores y Consultores " Lic. Julio Mayorga Cía. Ltda.," está llevando a efectos la auditoria a nuestros estados financiero cortes al 31 de Agosto de 2016, por consiguiente desean obtener confirmación directa del saldo que nos deben al 31 de Agosto 2016, que abajo se lo presentamos, favor compare ese saldo mostrado a continuacion con su contabilidad de registros, en caso de que hubiera discrepancia, relacione los detalles de las excepciones en el previsto o en una hoja adjunta. Luego por favor complete en el de Firma, Cargo y Fecha y envíela directamente a la dirección siguiente:

Lic. Julio Mayorga  
Fax: 22703162 e-mail:  
[jmayorgaeacp@jun.com](mailto:jmayorgaeacp@jun.com)

Managua, Nicaragua

A: <u>agri-corp S.A</u>	empresa	<u>AFINSA FACTORING</u>
<u>Hugo Abello</u>	Firma	<u>LIC. Ernesto Conrado</u>
Gerente General	Cargo :	Presidente

Esta no es una solicitud para pago, no se debe enviar abonos a "julio Mayorga CIA &LTDA."  
Fecha de Confirmación Cuentas por Cobrar. 31 de Agosto 2016.

Saldo de las Cuentas por Cobrar: U\$ 500,000



**Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



Marque con una X Su respuesta Conforme  X  inconforme \_\_\_\_\_

Si su respuesta es inconforme anote su comentario o anexe copia de los documentos soportes:

Observación:

\_\_\_\_\_  
Hugo Abella Bafi  
Nombre de la persona

\_\_\_\_\_  
gerente pais  
cargo

\_\_\_\_\_  
firma

Planes de altamira , III etapa #86 managua nicaragua



Telefono: 2278-3219



**5.2.3. Notificación del derecho de la transmisión de crédito**



**Autorización irrevocable de pago y  
Notificación del derecho de la transmisión de crédito**

Managua, 21 de octubre de 2016

Estimado  
Sr. De Walmart Nicaragua  
Su despacho

Estimado sr. Walmart Nicaragua, Por este medio le notificamos, que hemos CEDIDO, ENDOSADO, TRANSMITIDO Y TRASPASADO de forma irrevocable a AFINSA FACTORING, en su calidad de CESIONARIO, el crédito a su nombre por la venta efectuada y recibida a su entera satisfacción, sobre los documentos que se detallan a continuación:

No. De factura	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	Saldo pendiente de pago
2816	25/08/16	25/11/16	17,250,000
Total			17,250,000

En consecuencia, los pagos correspondiente de los créditos cedido, y que provienen de las facturas anteriormente indicadas, deberá efectuarse mediante cheque o sistema de pago previsto para estos caso, a favor de AFINSA FACTORING en su condición de CESIONARIO, y bajo supuesto a nuestra empresa, en el plazo estipulado en la factura de crédito que generalmente se procede, razón por la cual, igualmente, notificame que la presente cesión será suficiente para que el deudor de los créditos cedidos, proceda sin impedimento legal alguno, a efectuar a efectuar el pago de forma legítima a favor de la empresa de factoraje: AFINSA FACTORING. En los termino convenido y en el plazo que corresponda.

Esta cesión irrevocable de pago se hace conforme lo dicta el artículo 15 inciso a) y parte infine, y el artículo 16 de la ley no. 740 “ley de factoraje “, publicada en la gaceta diario oficial no. 234 del día 7 de diciembre 2010.

Esta instrucción ha sido aceptada por AFINSA FACTORNG y solo puede ser revocada mediante autorización expresa de dicha empresa,

Atentamente

HUGO ABELLA BAFI

Representante

Compañía

AGRI- CORP

ACEPTACION

Enterado y notificado de la anterior cesión y única orden irrevocable de pago a favor de AFINSA FACTORING efectuada por nombre del cedente aceptamos cumplirla en la forma arriba indicada y realizar los pagos directos y únicamente a favor de AFINSA FACTORING.

CC. expediente

SR. Walmart Nicaragua



**Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



**TELEFONO:22557860  
MANAGUA, NICARAGUA  
RUC: J04225872369124**

NO Factura: 2816

**FACTURA DE  
CONTADO**

**CREDITO**

DIA	MES	AÑO
25	8	16

Cliente:	WALMART	Comentarios
Domicilio:	Managua	
Teléfono:	18007022	

Código	Artículo	Unidades	Precio Un.	Subtotal
100	ARROZ	10,000 qq	C\$ 850.00	<b>8,500,000</b>
200	FRIJOLES	5,000 qq	C\$ 900.00	<b>4,500,000</b>
300	MASECA	2,00 qq	C\$ 850.00	<b>1,700,000</b>
400	JUMEX	5,000 sixpac	C\$ 60.00	<b>C\$ 300,000.00</b>
<b>Subtotal</b>				<b>15,000,000</b>
<b>Descuento</b>				
<b>Base Imponible</b>				
<b>I.V.A. (15%)</b>				<b>2,250,000</b>
<b>TOTAL FACTURA</b>				<b>17,250,000</b>

AGRI-CORP		WALMART	
ENTREGUE CONFORME		RECIBÍ CONFORME	
	001-		001-
nº de cédula:	201070-	nº de	080870-
	000Y	cédula:	000 OT

con copia a departamento de archivo, contabilidad, ventas.

**5.2.4. Factura comercial**



### 5.2.5. Escritura pública del contrato de factoraje

#### TESTIMONIO

ESCRITURA NUMERO CIENTO TREINTA Y SEIS (136) CONTRATO DE FACTORAJE. - En la ciudad de Managua a las diez y treinta minutos de la mañana del quince de septiembre del año dos mil dieciséis, ante mí: FRANCISCO NARVAEZ RAUDEZ, mayor de edad, casado , incorporado ante la excelentísima corte suprema de justicia bajo registro número 20372 y debidamente autorizado para caratular durante un quinquenio que expira 28 de abril del dos mil diecinueve, comparecen: Hugo Abella Bafi, mayor de edad, casado y de este domicilio, portador de la cedula de identificación número cuatro cinco cero guion cero nueve cero cuatro cinco siete guion cero cero cero dos te ( 450-090457-0002T) y ERNESTO CONRADO KARIM mayor de edad, casado, y gerente general de AFINSA FACTORING con cedula de identificación número cuatro cinco cero guion cero nueve cero cinco siete nueve guion cero cero cero tres pe (450-090579-0003P). Los compareciente declaran tener, como a mi juicio tienen, la capacidad legal necesaria para obligarse y contratar, en especial para el otorgamiento de este acto y proceden por si en uso de sus derecho y dicen: los compareciente el señor HUGO ABELLA BAFI representante legal de la empresa AGRI- CORP y en representación de AFINSA FACTORING el LIC. ERNESTO CONRADO KARIM a quien en delante de esta escritura se le llamara simplemente EMPRESA DE FACTORAJE y el señor Hugo Abella Bafi a quien en lo sucesivo de esta escritura se le llamara DESCONTANTE conjuntamente exponen: que han convenido en celebrar y al efecto celebran el contrato regido por las cláusulas siguientes: CLAUSULA PRIMERA. LA EMPRESA. Otorgará un crédito bajo la modalidad de factoraje a favor del “DEUDOR” por la suma de quinientos mil DOLARES con una comisión de desembolso del 1% y una comisión de cancelación del 1% , también se aplicara una tasa de interés del 30% anual y un descuento del 20% del total del crédito. CLAUSULA SEGUNDA: el plazo de este crédito bajo la modalidad del factoraje será de tres meses contando a partir de hoy.- CLAUSULA TERCERA: El deudor tendrá derecho a crédito cediendo a la EMPRESA DE FACTORAJE sus derecho contenido en el contrato de publicidad, con vencimiento de noventa días después de la



fecha descuento, las cuales, además del requisito de aceptación por parte de la EMPRESA DE FACTORAJE., deberán cumplir con los requisitos de ley, especialmente con los relacionados con la entrega de los servicios especificado en el mismo. CLAUSULA CUARTA: en el mencionado documento deberá contemplar el nombre completo y el número de identificación del “DEUDOR”. CLAUSULA QUINTA: EL DEUDOR solemnemente declara que el documento cedido está vigente y que no ha sido pagado ni abonado a el DEUDOR o a otra compañía de descuento. CLAUSULA SEXTA: EMPRESA DE FACTORAJES. Entregará al DEUDOR en concepto de factoraje una suma equivalente al ochenta por ciento del importe establecido en el documento correspondiente. El veinte por ciento restantes será devuelto por la EMPRESA DE FACTORAJE al DEUDOR dentro de los tres días siguientes al día en que los deudores pagaren a la EMPRESA DE FACTORAJE el documento cedido, menos los intereses y comisiones de cobranza pactadas. CLAUSULA SEPTIMA: EL DEUDOR se obliga a pagar a la EMPRESA DE FACTORAJE el ochenta por ciento de la suma de dinero que sobre el documento cedido, más el interés y comisiones pactadas en el caso que los deudores no paguen en el tiempo establecido se le aplicara mora. CLAUSULA OCTAVA: Todos los comparecientes declaran expresamente que aceptan el presente contrato en los términos relacionados, especialmente el licenciado CONRADO dice: que acepta la garantía de prenda y demás obligaciones contraídas a favor de su representado, así como la renuncia hecha.

Paso ante mí: del frente del folio número uno al frente del folio número dos de mi protocolo número uno que llevo en el presente año y a solicitud del señor Hugo Abella Bafi , libro este primer testimonio compuesto de dos folios útiles de papel sellado que firmo sello y rubrico en la ciudad de Managua a las dos de la tarde del día dieciséis de septiembre del año dos mil diecisiete

FRANCISCO NARVAEZ RAUDEZ

ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO



5.2.6. Letra de cambio

No.037256

U\$ 500,000

Por valor de

El día 16 / 09 / 16 se servirá: AGRI – CORP Hugo Abello

Fecha de pago nombre del librador

Pagar esta letra de cambio, a la orden de AFINSA

Nombre a de la persona a quien se le emite el pago: Ernesto Conrado Karim

Por la cantidad de: Quinientos mil Dólares

Con intereses moratorios 3% mensual a partir de la fecha de pago 17/ 12/16

Lugar donde se realiza el pago Managua

Tanto el girador, endosante o avalista como cualquier otra persona que interviene en esta letra de cambio, tiene por renunciado el domicilio, sin requerimiento de pago, trámites de juicio ejecutivo y diligencia de protesto por falta de aceptación o pago, quedando además autorizado la concesión de prórroga si consulta o notificación. El monto de esta letra de cambio queda sujeta a la cláusula de mantenimiento de valor en relación al dólar de los estados unidos de américa (artículo 16 ley monetaria). La tasa de cambio vigente a la fecha de emisión es de \$ 1 dólar por un dólar

Firma Managua, 16/09/16 Hugo Abella (Lugar y fecha de emisión) nombre del librador

Managua, 16/09/16 Hugo Abella Lugar y fecha de aceptación nombre del librador



### 5.2.7. Nota de letra de cambio.

#### AFINSA FACTORING

nota del cálculo de la letra

Fecha 16/09/2016		factoraje USD
Letra no: 037256		
Fecha de emisión: 16/09/2014		fecha de vencimiento: 16/12/2016
Tasa de cambio: 30		Tasa de cambio final: 30.7
Cliente: AGRI-CORP		tasa de mora 3% mensual
Agente: AFINSA FACTORING S, A.		
Avalista Ernesto Conrado Karim		
Monta del documento: \$ 500,000		cheque por
Plazo 3 meses		
Tasa 2.5%		valor de letra \$ 500,00
		Valor solo intereses \$500,00
Comisión de cobro 1%		monto préstamo \$400,00
Comision de desembolso 1%		comisión de cobro \$ 5,000
% descuento 80.00		comisión de desembolso \$5,000

#### **Ingresos**

Interés:\$ 3,750

Interés por descuento: 0.00



## Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



Mantenimiento	0.00
Comisión de cobro	\$ 5,000
Comisión de desembolso	\$ 5,000
Total de ingresos al vencimiento	\$13,750



### 5.2.8. Cancelación de contrato

Managua 26 de Noviembre del 2016



Estimado

Sr. AGRI-CORP, Nicaragua

Su despacho

Estimado señor de AGRI-CORP Nicaragua, por este medio le notificamos que hemos recibido el pago de la factura numero # 2816 por parte de WALMART de la cual se le ha descontado la comisión de desembolso del 1%, la comisión de cancelación del 1%, comisión de descuento del 20%, y el interes del 7.5% en el plazo que duro el contrato.

También le hacemos saber que le endosamos y/o regresamos el restante de la comisión de descuento que ya se le fue retenida.

Sin más que decirle solo que fue un placer haber tenido dicho contrato con ustedes se despide de ustedes Ernesto Conrado Karim.

Ernesto Conrado Karim

---

Gerente General

AFINSA FACTORING S, A.



## **VI. Conclusión.**

En síntesis del resultado de la investigación del tema de operaciones bancarias y con subtema Análisis de las ventajas del Factoraje en la empresa AFINSA S, A. en el periodo 2016; es posible concluir que las operaciones bancarias son de gran importancia en el sector financiero puesto que son aquellas operaciones realizadas por los bancos de manera profesional, clasificándolas en activas y pasivas y neutras.

Se logró conocer cada concepto, sobre el factoraje financiero donde se definió cada aspecto relacionado o ligado a este tema investigativo del cual se pudo adquirir el conocimiento de las partes que intervienen en el proceso de un contrato de factoraje los tipos de factoraje, su clasificación entre otros.

Así mismo se realizó un análisis comparativo sobre las cinco fuerzas de PORTER aplicándola a la empresa AFINSA FACTORING S, A. reconociendo a través de este el tipo de competencia, las rivalidades que tiene la empresa, su proveedor y como ser competitivo para mejorar sus servicios y siempre estar a la vanguardia como empresa de factoraje.

Mediante un caso práctico se logró aplicar la teoría estudiada en la elaboración y procedimiento de un crédito de factoraje, ampliando así nuestro conocimiento, de manera que este documento pueda ser de gran utilidad para todos aquellos interesados que deseen conocer sobre el proceso del factoraje.



## **VII. Bibliografía.**

*Asesoría y Transacciones Económicas y Financieras S.A* (2017) AFINSA FACTORIG

*Broseta, A* (2017) *empresas de factoraje*. Información recuperada de: <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/2712858-que-factoraje-financiero-empresas>

*Cadena L, Cariño J* (2017), *Tras los pasos de Michael Porter, Metodología de la Investigación*, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. México. Recuperado de: <http://trasmichaelporter.blogspot.com/>

*Castañeda J, & Méndez R.* (2016). *Sistema financiero nicaragüense; análisis histórico de la institución bancaria procredit y su relación en la concesión de crédito a la pyme mueblenic en el periodo 2012-2013*. (Trabajo de grado/ seminario de graduación.)Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua; UNAN-RUCFA.

*Historia de la banca* recuperada de: <http://www.historiadelabanca.monografia.com>

*Historia de la banca*. Recuperada de: <http://www.m.monografia.com/trabajos58/historia-de-la-banca.shtml>.

*Jiménez G, Zambrana K, & Madriz J* (2011) *Derecho Bancario (monografía)* Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Rubén Darío, Managua, Nicaragua.

*Las 5 fuerzas de Porter pdf- Herrera R & Baquero M, El mayor portal de gerencia*. Recuperado de: <http://www.elmayorportaldegerencia.com/documentos/empresariales/>

*Las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter*. Recuperado de: <http://www.cuyunturaeconomica.com/marketing/cinco-fuerzas-competitivas-de-michael-porter>.

*López, R. C* (2017) *clasificación de las operaciones bancarias*. Recuperado de: <http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseIntFinContratos.htm>

*Rodríguez Mayra* (2017). *Riesgo legal*. Recuperado de: <http://www.efpanama.com/el-riesgo-legaluna-realidad/>

*Miranda Ángela, & Abrego Miurel* (2008). *Crédito Bancario; análisis del trabajo del Factoraje por parte de los bancos “BDF Y BANPRO” en Nicaragua para el periodo 2006-2007* (trabajo de grado/ seminario de graduación) universidad Nacional Autónoma de Nicaragua; UNAN-RUCFA.

*Montas, F.A* (2017). *Generalidades de las operaciones bancarias*. Recuperado de: <http://googlo.com.ni/trabajo/generalidades-de-las-operaciones-bancarias/>



## Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



*Operaciones del factoring en una empresa* (2017). Recuperado de:  
[http://www.google.com.ni/search?client=msandroit\\_americanomovil.ni](http://www.google.com.ni/search?client=msandroit_americanomovil.ni)



## **VIII. Anexos**



## **Anexo # 1**

### **Carta emitida por AFINSA, S.A alas personas que desean gozar del servicio del Factoraje**

#### **AFINSA FACTORING**

El termino factoraje o factoring des cribe las transacciones en las cuales un negocio traspasa sus cuentas por cobrar a una institución financiera llamada factor y obtiene un préstamo en efectivo, dejando sus cuentas por cobrar como garantía de dicho préstamo.

Mediante el factoraje o descuento de facturas, AFINSA Factoring le presta dinero para su negocio. Usted respalda el préstamo con una factura generada por una venta al crédito, que esta la que sirve de garantía. Una vez que la factura se vence, AFINSA Factoring se encarga de cobrarle a su cliente. Sobre la cantidad cobrada, AFINSA Factoring le resta el préstamo más los intereses y le entrega a usted la diferencia. El factoraje es más o menos equivalente a una venta al contado, si se toma en cuenta que esta suele realizarse con una rebaja. En otras palabras el descuento de facturas es el vehículo para obtener capital de trabajo mediante sus cuentas por cobrar, sin endeudamiento adicional.

#### **Beneficios:**

Obtener capital de trabajo de inmediato. AFINSA Factoring transforma sus ventas al crédito en ventas al contado.

Obtener capital de trabajo a más bajo costo.

Mejorar su flujo de caja.

Aumentar su capacidad de tramitar pedidos de alto volumen por que mediante el uso de nuestro servicio de factoraje usted siempre dispone de dinero para comprar mercadería.

Incrementar sus ventas al crédito que en circunstancias normales le ocasionarían una falta de liquidez.

Alargar los plazos de crédito a sus clientes, lo que constituye una excelente herramienta para mercadear sus productos o servicios.



## Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



Tener acceso al crédito de manera fácil y oportuna.

Seleccionar mejor sus clientes de crédito.

Otorgarle una mayor formalidad a la cobranza

### **Requisitos que pide AFINSA Factoring:**

Llenar la solicitud empresaria, solicitud personal.

Fotocopia de la constitución de la empresa.

Fotocopia del poder del representante legal de la empresa e identificación del mismo.

Carta solicitando el servicio del factoraje firmada por el representante legal de la empresa.

Fotocopia de las facturas que necesitan ser descontadas.

Fotocopia del número RUC de la empresa.

Fotocopia de la licencia comercial.

Fotocopia de la constancia de la cedula.

En caso de ser proveedor del estado, fotocopia de la constancia. AFINSA Factoring es una empresa líder en la rama del factoraje y la cobranza administrativa que se caracteriza por las siguientes ventajas sobre las demás empresas:

Somos la empresa financiera con las tarifas más competitivas de Nicaragua porque calculamos el interés sobre la base del cálculo real. En AFINSA Factoring le ofrecemos un servicio más rápido, eficiente y personalizado. Nuestros planes de financiamiento se adaptan a sus necesidades particulares. Nuestros profesionales se apoyan en un sistema informático.

Fuente: AFINSA FACTORING(2017)



**Anexo # 2**

**Pregunta realizadas al Gerente Ernesto Conrado Karim de AFINSA FACTORING S,A.**

**1. ¿Cuál es el giro de AFINSA FACTORING S,A.?**

Es una empresa que se dedica al factoraje sobre contratos de arrendamientos, cheques, bonos, facturas.

**2. ¿Por qué se dedicaron al Factoraje?**

AFINSA FACTORING no inicio como una empresa de factoraje, si no que como una empresa de asesoría financiera y con el tiempo y la necesidad de su clientela evoluciono a una empresa de factoraje.

**3. ¿Cuál es el objetivo como empresa?**

Es ser la empresa líder del factoraje en Nicaragua y en centro america.

**4. ¿cuál es el porcentaje que AFINSA FACTORING obtiene con la operacion de factoraje?**

El porcentaje obtenido varía en dependencia del cliente y el monto solicitado, estos oscilan entre un 2 o 3 por ciento mensual.

**5. ¿Cuál es el sector que hace más uso del factoraje?**

Se destacan:

- a. Comercio
- b. Telecomunicación
- c. Salud
- d. Construcción, siendo este el de mayor uso del factoraje.



## **Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



### **6. ¿cuánto dura un contrato de factoring?**

Los contratos de factoring son contratos de corto plazo los cuales duran entre 1 a 3 meses.

### **7. ¿Quiénes son los encargados de aprobar los créditos en AFINSA?**

Para otorgar un crédito hay un comité especializado en la aprobación de estos.

### **8. ¿Cuánto es el monto mínimo y máximo de un crédito?**

El monto mínimo es de: 1,000 dólares y el monto máximo es: hasta donde llegue la capacidad de financiamiento de AFINSA.

### **9. ¿Quién es su principal proveedor de AFINSA FACTORING?**

El principal proveedor es BANPRO

### **10. ¿Qué tipo de factoraje ofrece AFINSA FACTORING?**

Realiza los dos tipos de factoraje pero se inclina más el factoraje con recurso y el sin recurso lo hace aproximadamente una vez al año.

### **11. ¿cuánto es el personal que trabaja en AFINSA FACTORING?**

El personal humano que labora en AFINSA FACTORING son aproximadamente 25 personas.

### **12. ¿cómo es el ambiente laboral en AFINSA FACTORING?**

Es un ambiente laboral ameno, todo su personal colabora según el área que en el que se desempeña el respeto es mutuo.

Recuperado de AFINSA FACTORING S.A.

**Fuente: AFINSA FACTORING, entrevista, (2017)**



# **Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



## **Anexo # 3**

**Imágenes de las instalaciones de AFINSA FACTORING**

**Imagen varias sobre AFINSA FACTORING**

**Recepción, sala de juntas, oficinas y partes exterior de la empresa.**

**ILUSTRACION#1**



**Ilustración # 2**



**Fuente: AFINSA FACTORIN S, A , fotografías, (2017)**



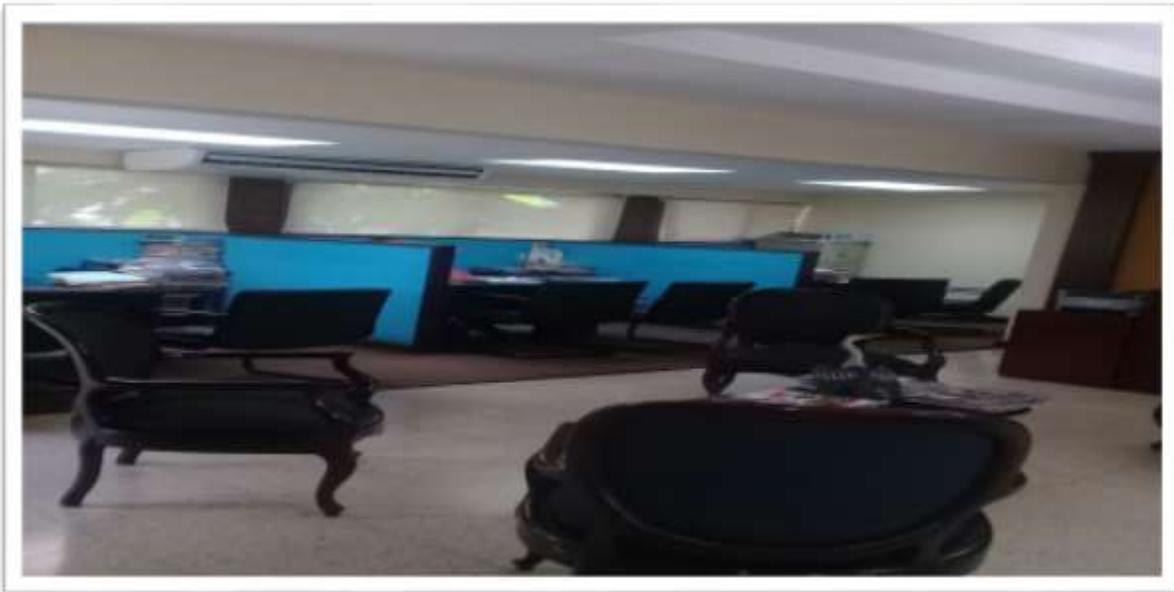
# Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



**Ilustración # 3**



**Ilustración # 4**



**Fuente: AFINSA FACTORING S, A , (2017)**



# Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



**Ilustración # 5**



**Ilustración # 6**



**Fuente: AFINSA FACTORING S, A, (2017)**



**Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



**Ilustración # 7**



**Ilustración # 8**



**Fuente: AFINSA FACTORING S, A.**



# Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



## Anexo # 4

### Cedula Ruc de AGRI-CORP.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público DIRECCION GENERAL DE INGRESOS	
<b>CEDULA - RUC</b>	
<b>Número RUC</b> J 04225872369124	<b>PERSONA JURIDICA</b>
<b>Razón Social</b> AGRI-CORP	
<b>Nombres y Apellidos del Representante Legal</b> HUGO ABELLA BAFI	
<b>Número de Identidad del Representante Legal</b> 001-201070-0000Y	
<b>Firma del Representante Legal</b>	<b>Administrado por Renta</b>
<b>Fecha de Emisión</b> 12/11/16	<b>Fecha de Vencimiento</b> 12/11/19

Fuente: AGRI-CORP (2017)



# Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



## Anexo # 5

### Documento de registro

 <p>Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional <i>El Pueblo, Partidante!</i></p>			 <p>ALCALDIA DE MANAGUA PARA SERVIRTE MEJOR!</p>
<b>DOCUMENTO UNICO DE REGISTRO (DUR)</b>			
De acuerdo a lo establecido en el Arto.2 del Decreto N° 850, Ley Creadora del Registro Unico del Ministerio de Finanzas; Arto.9 del Decreto n° 10-91, Plan de Arbitrios de Managua y Ley de Seguridad Social y su reglamento; el contribuyente:			
Nombre de la empresa persona natural			
Se encuentra debidamente inscrito ante las instituciones de la DGI, ALMA e INSS, con los siguientes códigos institucionales:			
DGI, Número RUC:	J 04225872369124		
ALMA, Número ITM:	259634120		
INSS, Número PATRONAL:	81019-2		
<hr/>			
Número gestión DUR:	1474132		
Fecha Emisión:	06/06/16		
Fecha Vencimiento:	06/06/18		
* Este documento no requiere firma ni sello. * Debe ser colocado en un lugar visible del establecimiento.			

Fuente: AGRI-CORP (2017)

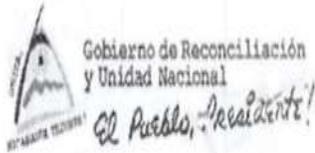


# Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.



## Anexo # 6

### Dirección General DE Ingresos



#### DIRECCION GENERAL DE INGRESOS

ADMINISTRACION DE RENTA: CENTRO C.

CONSTANCIA DE INSCRIPCION DEFINITIVA



DUR:

Numero Identificacion:	Sector territorial:	Residencia	Managua	Nombre sector:	
Direccion:				Numero casa:	1-34
Departamento:	MANAGUA	Municipio:	MANAGUA	Distrito:	DISTRITO
Numero telefono:	22200220	Numero fax:	0	Numero escritura:	1
Correo electronico:					
Nombre notario:				Numero carnet:	1
<b>INFORMACION ALCALDIA</b>					
Barrio domicilio:		Es PYME:	NO		
Barrio empresa:		Modalidad:	REGISTRO_CONTABLE		
Barrio repres. legal:		Categoria:	COMERCIO		
Actividad comercial		Soporte pago:	820696723		
Nombre lic. comercial:	Comercial	Valor matricula:	606.00		
Direccion notificacion:					

Analista de Recaudacion: JUANA DEL C MASIS AGUILAR

Fuente: AGRI-CORP (2017)



**Análisis de las ventajas que ofrece el factoraje en la empresa AFINSA, S.A en el periodo 2016.**



**Anexo # 7**



**Carta de Solicitud de Crédito.**

**Managua 10 se Septiembre del 2016**

**Sr. Ernesto Conrado Karim**

**Gerente General AFINSA FACTORING S, A**

**Sus manos**

**Yo Hugo Abella Bafi representante legal de AGRI –CORP me dirijo a usted por el motivo de solicitarle un crédito de Factoraje, el cual será utilizado como capital de trabajo; el monto de la solicitud es de \$500,000 dólares a un plazo de tres meses.**

**Sin más que agregar me despido de usted muy cordialmente solo esperando que su respuesta sea satisfactoria a mi petición.**

**Hugo Abella Bafi**

---