

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADA EN
BANCA Y FINANZAS

TEMA:

FACTORING

SUBTEMA:

EVALUACIÓN DEL ENFOQUE NEGATIVO DEL FACTORING COMO MÉTODO DE
FINANCIACIÓN PARA LA LIBRERÍA SAN FELIPE EN EL PERIODO 2015.

AUTOR:

BR. KIARA MARLENE CRUZ DÍAZ

TUTOR:

MSC. JIMMY ALVARADO AGUILAR

MANAGUA-NICARAGUA, MAYO DE 2017

Tema:

Factoring

Subtema:

Evaluación del enfoque negativo del factoring como método de financiación para la Librería San Felipe en el periodo 2015.

i. DEDICATORIA

A Jehová Dios por la sabiduría que me regalo para la elaboración este trabajo y así lograr alcanzar mi meta.

A mis padres y abuelos por brindarme su amor y apoyo incondicional.

A mi hijo por ser una motivación más para lograr mi objetivo.

A mis tíos y demás familiares que estuvieron conmigo en todo momento de esta etapa estudiantil.

A los docentes por compartirme sus experiencias y tiempo que me permitieron enriquecer mis conocimientos en el ámbito profesional.

A mis amigos y compañeros de clases por compartir conmigo momentos de alegría y brindarme su amistad.

A un amigo especial que me apoyo en cada momento de esta etapa.

KIARA MARLENE CRUZ DIAZ

ii. AGRADECIMIENTO

A Jehová Dios por regalarme la vida, salud, entendimiento, por permitirme realizar este trabajo y lograr alcanzar esta meta.

A mis padres y abuelos por su comprensión, apoyo, consejos, por los valores que me inculcaron para ser una mejor persona e impulsarme a seguir adelante.

A mis familiares y amigos cercanos por su motivación, por la confianza que me brindaron y apoyarme en cada momento que lo necesité.

A mis profesores por haberme compartido sus experiencias, conocimientos, por haber sido pacientes y por la dedicación ya que gracias a sus enseñanzas logre cumplir mi objetivo.

A mi tutor Jimmy Alvarado Aguilar por apoyarnos en la realización de este trabajo.

KIARA MARLENE CRUZ DÍAZ

iii. VALORACIÓN DEL DOCENTE

vi. RESUMEN

Cuando se habla de factoring se refiere a aquella alternativa financiera mediante la cual una empresa traspasa sus cuentas por cobrar a otra entidad y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero que esas operaciones reflejan aunque a estas se les aplique un descuento; las entidades financieras exigen requisitos imposibles de cumplir o, como ocurre en la mayoría de las ocasiones, les niegan el préstamo y es ahí donde las empresas dedicadas al factoring ejercen un gran papel ya que las entidades pueden lograr una eficiente administración y control de su cartera, reducir sus costos operativos en investigación crediticia y cobro de facturas, mantener un adecuado capital de trabajo, eliminar el riesgo crediticio de esta manera la empresa mantiene un sistema atractivo de créditos sin afectar su liquidez, sin embargo el uso del factoring también tiene su lado negativo ya que optar por el factoring podría reducir de manera significativa las ganancias por el interés que este cobra.

En esta investigación se utilizaron técnicas explicativas las cuales permitieron determinar condiciones o desventajas que producen el factoring a la vez que caracterizan al tema de estudio realizado.

Al término de este trabajo investigativo se logró evaluar las principales desventajas que conlleva la aplicación del factoring para financiarse además de ello determinar los riesgos y causas existentes en su uso, logrando obtener resultados beneficiosos.

v. ÍNDICE

i.Dedicatoria.....	i
ii.Agradecimiento.....	ii
iii.Valoración del docente.....	iii
iv.Resumen.....	iv
v.Índice.....	v
I-Introducción.....	1
II-Justificación.....	2
III-Objetivos	3
IV- Desarrollo del subtema.....	4
4.1 Generalidades del Factoring.....	4
4.1.1 Origen.....	4
4.1.2 ¿Qué es el Factoring?.....	5
4.1.3 Definición.....	5
4.1.4 Tipos de Factoring.....	6
4.1.5 Costo financiero del Factoring.....	8
4.1.6 Agentes del Factoraje.....	8
4.1.7 ¿Cómo funciona el Factoraje?.....	8
4.1.8 Marco regulatorio ante las operaciones de Factoring.....	9
4.1.9 Contrato de Factoraje.....	11
4.1.10 Obligaciones del factorado según la ley de Factoraje.....	13
4.1.11 Obligaciones de las empresas de factoraje según la ley de Factoraje	13
4.1.12 Prohibiciones para las empresas de Factoraje.....	14
4.1.13 Notificación de la transmisión de los derechos de crédito.....	14
4.1.14 Breve análisis sobre la Ley de Factoraje (Ley N° 740).....	15
4.1.15 Cuentas por cobrar.....	17
4.2 Causas que conducen a utilizar el Factoring.....	17
4.2.1 ¿Qué son causas?.....	17
4.2.2 Principales causas por las que las empresas optan por el Factoring..	18
4.3 Tipos de riesgos financieros.....	18
4.3.1 Definición.....	18
4.3.2 Tipos.....	18
V- Desarrollo del caso práctico.....	21
5.1 Objetivos.....	21
5.2 Perfil de la empresa.....	21
5.2.1 Historia de la empresa.....	21
5.2.2 Misión y Visión.....	21
5.2.2.1 Misión.....	21

5.2.2.2 Visión.....	22
5.3 Objetivos estratégicos.....	22
5.4 Valores.....	22
5.5 Organización.....	22
5.6 Planteamiento del problema.....	22
5.7 Metodología a utilizar.....	23
5.7.1 Conclusiones caso práctico.....	25
VI- Conclusiones.....	26
VII- Bibliografía.....	27
VIII- Anexos.....	28

I. Introducción

La industria financiera se encuentra en un dinámico proceso de crecimiento y diversificación lo que ha fomentado a nuevas maneras de financiamiento como es el Factoring. En los últimos años Nicaragua ha visto un aumento en las transacciones comerciales y el surgir de nuevas empresas. La demanda en este nicho es tan extensa que no ha podido ser llenado por la banca tradicional y ha dado lugar al factoraje financiero; ya que su principal elemento es que la empresa solicita un dinero que en la realidad le pertenece solo que no lo ha recibido aún.

El objetivo principal de este documento es evaluar las desventajas que conlleva el uso del factoring como medio de financiamiento para la Librería San Felipe en el periodo 2015; sin embargo para llegar a ello primeramente se dará a conocer aspectos generales sobre factoring así como también se explicaran los riesgos y causas que provocan la utilización de este método de financiamiento y luego se desarrollara un caso práctico en donde se expondrá lo antes mencionado.

Cabe destacar que esta investigación es bibliográfica, se recopiló información por medio de internet, libros y prospectos informativos acerca del factoring. Está estructurado por cuatro objetivos específicos de los cuales se deriva toda la información recopilada con el fin de exponer que no siempre es recomendable el uso de factoring. Todo ello para que sea útil tanto a mi persona así como a toda la comunidad estudiantil. Esta organizado en una serie de acápites iniciando desde 4.1 con sus generalidades, tipos, marco regulatorio, cuentas por cobrar acápites 4.1 hasta 4.1.15, prosiguiendo con las causas del factoring en el acápite 4.2, luego se mencionan los riesgos presentes en la aplicación del mismo en el acápite 4.3 y por último se indica el caso práctico y sus respectivas conclusiones en el acápite 5.1.

II. Justificación

Esta investigación se realizó para determinar los contra que conlleva la utilización del factoring en las empresas ya que las mismas suelen tener dificultades para lograr el equilibrio financiero por lo que buscan opciones como este método de financiamiento porque éste les permite obtener liquidez de forma inmediata y de este modo la empresa sigue operando normalmente.

Partiendo de ello, por medio de esta investigación se explicaran las distintas desventajas y riesgos en la aplicación del mismo así como de las causas que conducen a que las empresas opten por el antes mencionado.

Esta investigación viene a ser de utilidad para las empresas que deseen aplicar el factoring como su método de financiamiento ya que el mismo puede ser empleado como una guía u orientación, y así se obtengan mejores resultados con los conocimientos brindados aquí, así mismo este trabajo servirá a la comunidad estudiantil relacionada al área de las finanzas ya que con la información brindada podrán tener un soporte para sus futuras investigaciones en cuanto al tema del factoring.

III. Objetivos

3.1 Objetivo General

- Evaluar las desventajas del Factoring como método de financiación para la Librería San Felipe en el periodo 2015.

3.2 Objetivos específicos

- Conocer aspectos generales y específicos del Factoring.
- Describir las principales causas del uso del Factoring para la Librería San Felipe.
- Identificar los riesgos presentes en la aplicación del Factoring
- Compilar los distintos inconvenientes que conllevan a la utilización del Factoring para la Librería San Felipe a través de un caso práctico.

IV. Desarrollo del subtema

4.1 Generalidades del Factoring

4.1.1 Origen

Según el Pagare sitio web: “La historia del factoring o adelanto de facturas es mucho más larga de lo que en principio podemos pensar. Ya en la época de Mesopotamia, exactamente en el reinado de Hammurabi de Babilonia, se sientan las primeras bases que permitirán el desarrollo de este servicio, tan demandado en la actualidad por las empresas para convertir en financiación las facturas que emiten a sus clientes.”. *El Pagare sitio web <http://www.el-pagare.es>*

Los mesopotámicos fueron los primeros en desarrollar un registro empresarial que permitía asegurar el pago a tiempo de los trabajos realizados, una iniciativa básica para llegar a los que hoy en día conocemos como factoring.

Con todo podemos considerar que el factoring nació en la época colonial, alrededor del siglo XVII para facilitar el comercio entre Inglaterra y los actuales Estados Unidos de América. Los norteamericanos demandaban los preciados productos textiles ingleses, cuyos empresarios se veían sometidos a fuertes riesgos a la hora de cobrar sus facturas al otro lado del Atlántico.

Por ello, apareció en el Norteamérica una figura nueva muy similar a las actuales entidades financieras especializadas en factoraje, que asumían el riesgo comercial de estas operaciones y adelantaban el pago de las facturas a los empresarios de la exportación de Inglaterra.

La revolución industrial no hizo sino incrementar esta tendencia de los empresarios textiles de financiarse a través del adelanto de facturas. Era una época de importantes inversiones en tecnología y en materias primas para satisfacer la fuerte demanda, lo que ayudó a desarrollar la figura del factoring en la cultura financiera anglosajona.

Ya en el siglo XX, el factoring no hizo sino seguir desarrollándose, gracias al crecimiento de la industria en los florecientes Estados Unidos de América antes y después de la Segunda Guerra Mundial.

El desarrollo de la industria financiera durante las décadas de los años 70 y 80 llevó a la transformación del sector para tomar la forma actual, con sociedades mercantiles especializadas en el desarrollo de servicios de factoring y otras formas de adelanto de facturas, con procesos sólidos para la gestión de clientes, captación de capitales en los mercados financieros y gestión del riesgo

4.1.2 ¿Qué es Factoring?

“Factoraje es la alternativa financiera que convierte sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato, para que su operación continúe siendo competitiva, ofreciendo los plazos de pago que demanda el mercado y a la vez, manteniendo la liquidez necesaria para operar con eficiencia.” *Factoring Sitio Web (2012) <http://www.factoring.com.ni>*

Es decir que el factoring consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes otorgando anticipos sobre sus créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos.

4.1.3 Definición

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

4.1.4 Tipos de Factoraje

“El factoraje suele ser utilizado por las Pymes para satisfacer sus necesidades de capitales circulantes, especialmente en los países en los que el acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las Pymes que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.” *Factoring Sitio Web (2012)*
<http://www.factoring.com.ni>.

- Factoraje con Recursos: El Cliente (cedente) es responsable de pago si la fuente de pago (deudor) no cancela el documento descontado. El crédito se analiza con énfasis en la fuente de pago y se relaciona a la capacidad de pago del cedente como librador, librado y avalista de la letra.
- Factoring sin Recursos: El Cliente (cedente) vende el documento y el Factor lo toma a su riesgo, la fuente de pago no firma ninguna aceptación, si no cancela, el Factor toma la pérdida. En este el factor deberá analizar si el deudor estaría en la capacidad de pagar pero por lo general este tipo solo se aplica a clientes de primera línea es decir aquellos en los cuales su capacidad de no pago es muy baja. Es de suponer que la tasa de financiamiento es superior en este supuesto comparada con el anterior. En Nicaragua, esta modalidad es muy limitada.
- Factoraje doméstico. El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.
- Factoraje de exportación. El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador.
- Factoraje de importación. El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.
- Factoraje corporativo. El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar

adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.

- Factoraje de créditos por ventas ya realizadas. El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- Factoraje de créditos por ventas futuras. En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.
- Factoraje al vencimiento o maturity factoring. Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.
- Factoraje sin notificación o factoraje secreto. El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.
- Factoraje por intermedio o agency factoring. Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.
- Factoraje "no revelado". Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

4.1.5 Costo financiero del Factoraje

“El coste del Factoraje lo determina la comisión de la administración y el tanto de descuento aplicado. La comisión de la administración que se le denomina Comisión por facturas cedidas oscila entre el 1% y 3% del volumen nominal cedido. El segundo componente del coste es el tanto por ciento aplicado es decir los intereses que se suelen situar en 1% y 2% por encima del descuento bancario.” *Bonilla Avilés Lester Joel (2012) Análisis del factoraje como fuente de financiamiento a corto plazo en Nicaragua.*

4.1.6 Agentes del Factoraje

Según el *Factoring Sitio Web (2012)* <http://www.factoring.com.ni>.

Ciente: Es un proveedor de bienes o servicios, por los que ha emitido una factura de crédito, o ha recibido un cheque de pago diferido, un pagaré o instrumento de crédito, cuyos plazos de cobranza oscilan entre los 15 y 180 días. Estos títulos de créditos, son los que podrá ceder con o sin recursos a una empresa especializada en factoring la cual le adelantará los fondos y se encargará de cobrarlos a su vencimiento.

Deudor: Es aquella empresa que ha recibido los bienes o servicios y está obligada a pagarle al factor los títulos de crédito a su vencimiento.

Factor: Es la empresa especializada de Factoraje que adelantó los fondos al cliente y que recibirá del deudor, al vencimiento de los títulos de créditos, las sumas nominales de los mismos.

4.1.7 ¿Cómo funciona el Factoraje?

Suponga que su empresa ha tenido grandes pedidos de sus clientes los cuales los ha dejado desabastecidos en inventario y la recuperación de estos pedidos será hasta los próximos 60 días, el factor lo capitaliza de manera inmediata entregándole un % negociable del valor de las facturas, a cambio de esto usted debe notificar a su cliente que el pago sea realizado al factor y formaliza su solicitud a través de una letra de cambio. Al momento que su cliente nos realice el pago de las facturas se devuelve el % restante menos los intereses pactados.

4.1.8 Marco regulatorio ante las operaciones de Factoring

La ley de factoraje N° 740 indica que las empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

- a. Celebrar contratos de factoraje;
- b. Obtener préstamos y créditos de instituciones financieras nacionales e internacionales, destinadas a la realización de las operaciones propias de su giro de negocios o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;
- c. Obtener créditos, mediante la suscripción de valores en serie para su colocación pública, de acuerdo con la ley de la materia;
- d. Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciben los financiamientos a que se refiere el presente artículo;
- e. Adquirir bienes muebles e inmuebles;
- f. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito; Otras Leyes Financieras de Nicaragua
- g. Realizar inversiones propias en otras actividades comerciales dentro de su objeto social.
- h. Cualquier otra operación o actividad, siempre y cuando no contradiga lo establecido en la presente Ley.

Fundamento legal de las Operaciones de Factoraje

Todas las operaciones de factoraje son documentadas mediante un contrato privado de cesión de crédito en donde se establecen los términos y condiciones de la transacción celebrada entre el cedente y el cesionario. A través de este contrato el cliente traspasa sus derechos sobre la factura o documento por cobrar a favor del factor. En adición al contrato privado, el cliente emite una carta donde se le notifica al pagador que el derecho del crédito en cuestión, ha sido cedido y vendido irrevocablemente; por

lo que el pagador en la fecha de vencimiento de la factura o cuenta, efectuará el pago directamente al factor.

El crédito contenido en las facturas, es endosado en original a favor del Factor, cuando existen facturas con pagaré a la orden y si se trata de una simple factura no endosable por no contener el título valor impreso, la cesión se hace a favor del Factor mediante el traspaso manual de la factura original.

Además, legalmente cada operación de factoraje estará respaldada con la emisión de una letra de cambio, hasta por el plazo acordado, con fechas de vencimientos promedio de 45 a 90 días. El valor de la letra de cambio es por el monto total de cada cesión. Dicho título valor será librado por el cedente y avalado por el fiador solidario en caso de existir. Llegado el vencimiento de la letra de cambio, si el pagador de los créditos cedidos, no cancela el importe de la cesión y el cedente por razones ajenas, incurre en mora, inmediatamente la letra de cambio, se protesta notarialmente, dentro del término de cuarenta y ocho horas a fin de mantener resguardado el derecho que tendría el factor de iniciar o hacer uso de la acción cambiaria o de pago. Todo de conformidad con la ley de títulos valores vigente.

Las actividades de factoraje ofrecidas por el factor llenan un vacío existente en el ámbito financiero debido a la rapidez y sencillez de su trámite. Actualmente existe un gran número de empresas en Nicaragua que tienen necesidad de recursos financieros a muy corto plazo, sin embargo no poseen garantías reales y tampoco cuentan con el tiempo requerido para tramitar un crédito bancario tradicional. Se considera un cliente potencial de factoraje a una persona natural o jurídica cuyas negociaciones se ejecutan dentro de la industria o el comercio y que requieran lo siguiente:

- Liquidez
- Lograr una eficiente administración y control de su cartera
- Reducir sus costos operativos en investigación crediticia y cobro de facturas
- Mantener un adecuado capital de trabajo
- Eliminar el riesgo crediticio
- Aumentar y diversificar su mercado de ventas

Por otra parte, para la aceptación de una transacción es necesario que el cliente cumpla con las condiciones que a continuación se detalla:

- Poseer buenas referencias comerciales y de crédito
- Poseer la experiencia en la entrega y calidad de los bienes y servicios que brinda
- Tener buenos resultados en la investigación del documento a descontar.

4.1.9 Contrato de factoraje

Del contrato de factoraje según capítulo III de la ley de factoraje N°740

Concepto

El contrato de factoraje es el que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, los cuales deben ser personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales de naturaleza mercantil, por el cual adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos. La adquisición de los derechos de crédito deberá efectuarse por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera.

Objeto

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

Requisitos mínimos.

El contrato de Factoraje será elaborado en escritura pública o documento privado y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación o razones sociales del Factorado y del Factor, así como los

datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión y vencimiento.

Condiciones Generales y Particulares del Contrato de Factoraje

1. Datos acreditantes de las partes y que tengan la facultad para celebrar contratos de factoraje y cesión de derechos.
2. Objeto del Contrato.
3. Cesión irrevocable de los créditos y derechos y entrega de los documentos que el cedente debe entregar al Factor y autorización para la cobranza y administración de los créditos cedidos.
4. El porcentaje del desembolso como consecuencia de la cesión y el porcentaje de aforo.
5. Plazo de la operación del factoraje.
6. Remuneración del factor: Comisión por desembolso, tasa de interés e interés moratorio.
7. Responsabilidad y Obligaciones de las partes contratantes.
8. Declaración del cedente que el crédito cedido es legítimo, exigible, no se encuentra vencido y que corresponde a bienes y productos que distribuye o vende.
9. Penalidad en caso que el cedente proceda a cobrar los créditos cedidos o tome los cheques pignorados.
10. Disputas: Se establece que el cedente responde por la existencia y legitimidad del crédito cedido y asume la insolvencia del deudor.
11. Jurisdicción y domicilio entre las partes.
12. Forma de elevar el documento a instrumento público en caso que se suscriba un contrato privado.
13. Garantía del Contrato, emisión de la Letra de Cambio y Fianza Solidaria.
14. Causas de Resolución del Contrato de manera anticipada.
15. Cuenta con Acceso a información de la Central de Riesgos.

4.1.10 Obligaciones del Factorado Según la ley de Factoraje N°740

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

4.1.11 Obligaciones de las Empresas ley de Factoraje N°740

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

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

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

4.1.12 Prohibiciones para las empresas de factoraje

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

4.1.13 Notificación de la transmisión de los derechos de crédito.

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

a. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o facsímil, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que evidencie razonablemente la recepción por parte del deudor. Esta comunicación deberá ser dirigida al lugar y a través del medio que el deudor haya señalado al Factorado. Cumplido lo anterior, la transmisión de los derechos de crédito se tendrá perfeccionada.

b. Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados facultados para ello. Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato. La comunicación además, deberá informar al deudor que a partir de la notificación, los pagos subsiguientes deberán efectuarse exclusivamente a la empresa de Factoraje, cuando así se hubiere pactado. El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión.

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

Cuando las empresas de factoraje den en garantía los derechos de crédito que hayan adquirido, esta se constituirá y formalizará mediante contratos, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes el Representante Legal de la empresa de Factoraje o el que acuerden las partes. *Ley N° 740 (03 De Noviembre de 2010). Ley de Factoraje, N° 234, 07 de Diciembre del 2010.*

4.1.14 Breve análisis de la ley sobre el Factoraje (Ley N° 740)

El Factoring es un servicio especializado de crédito que permite conceder financiamientos a corto plazo respaldado por documentos tales como: facturas, pagarés, cheques u otros documentos mercantiles e implica la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa a un Factor o entidad financiera; esto apoya a las empresas a desarrollar sus funciones actuales a un costo más bajo. El Factor asegura al cliente el financiamiento del 80% del valor de los créditos cedidos, por lo que el cliente está obligado a firmar una letra de cambio por el valor total de los mismos. Habiéndose realizado el proceso de cobranza a los deudores (100% de los créditos), el Factor recupera el 80% y se deduce la comisión por dicho financiamiento más la comisión por la cobranza, y se le devuelve al cliente el remanente final.

Cabe recalcar que en la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (Ley 561 arto.147 inciso 1) se contempla el Factoring, en este se autoriza a las instituciones financieras a realizar operaciones de factoraje. En el arto 136, inciso 12 de LCT (Ley de Concertación Tributaria) se indica que los servicios derivados de esta operación financiera no generarán IVA.

El descuento de facturas consiste en la compra de cartera de crédito a un cliente; este deberá tener las siguientes características:

- Estar vigentes
- El plazo de vencimiento sea entre tres y cuatro meses
- Contener los datos claramente en el documento a descontar

- Que la venta sea producto del giro del negocio.

Las garantías son:

- El flujo de caja del cedente quien deberá asumir en caso de que el deudor no pague (arto. 14 de la ley 740).
- La calidad del deudor: Por lo que se debe confirmar y verificar las facturas a descontar tanto en el monto como en la fecha de vencimiento.

Además de ello al momento de aperturar una línea de crédito (mediante la cual se percibirán productos financieros), el cliente tiene que ofrecer garantías que respalden el crédito máximo establecido. Se constituyen cuatro tipos de garantías:

- Hipotecaria: Se refiere a los bienes inmuebles que pasaran a ser un respaldo del financiamiento.
- Prendarias: Trata sobre los bienes muebles ofrecidos como garantía.
- Títulos valor: Forman parte de garantías complementarias y pueden estar compuestas de: 1) Certificados de depósitos bancarios, 2) Bonos de prenda; Emitidos por un almacén fiscal debidamente autorizado, donde se guarda mercadería que cubra con el monto de la emisión del mismo.
- Fiduciaria: Se refiere a las personas que sirven de fiadoras.

En los tipos de factoraje podemos encontrar:

- Sin garantía (arto.9 inciso a Ley N° 740): Consiste en que el Factor asume toda la responsabilidad sobre el pago de los créditos adquiridos ello implica un mayor nivel de riesgo; es decir que el cedente no se compromete a honrar las deudas en caso de que el deudor no las cancele.
- Con garantía (arto 9 inciso b Ley N° 740): Esta consiste en que el factor otorga un financiamiento al cedente quedando en garantía el 100% de las facturas descontadas. El cedente se compromete a pagar la deuda en caso de que el deudor no cumpla (arto. 14 ley N° 740).

4.1.15 Cuentas por cobrar

¿Qué son y que representan las cuentas por cobrar?

Son derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Es decir estas representan el crédito que concede la empresa a sus clientes a un tiempo determinado.

¿Cómo se clasifican las cuentas por cobrar?

- Atendiendo a su origen: a cargo de clientes, de compañías afiliadas, empleados y otros deudores, separando los que provengan de ventas y servicios de los de otro origen.
- Atendiendo a su disponibilidad: a inmediato, corto o largo plazo.

Objetivos de las cuentas por cobrar

- Estimular las ventas y adquirir clientes: se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.
- Utilizada como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.

Se puede obtener financiamiento mediante la venta de las cuentas por cobrar es decir los negocios tienen acceso a capital de trabajo para impulsar su crecimiento a partir de la cesión de sus cuentas por cobrar vigentes (facturas, contra recibos) a una determinada empresa de factoraje; de esta manera la empresa mantiene un sistema atractivo de créditos sin afectar su liquidez.

4.2 Causas que conducen a utilizar el factoring

4.2.1 ¿Qué son causas?

“El uso más habitual de la noción de causa procede del latín causa (que, a su vez, se origina en un vocablo griego) y señala a aquello que se considera como el fundamento o el origen de algo. La causa también puede ser la razón o el motivo para obrar. En este caso, se trata de aquello que impulsa a actuar." *Wikipedia sitio web (2013) Definición de causa.* <https://es.wikipedia.org/wiki/causa>

4.2.2 Principales causas por las que las empresas optan por el factoring

- La falta de liquidez para realizar sus operaciones
- El desabastecimiento del inventario
- Incumplimiento en la entrega de mercancía a los clientes.
- La coyuntura económica que vivimos ha traído consigo el hecho de que las empresas tengan, en ocasiones, dificultades para cobrar las facturas relativas a los servicios realizados o a los productos vendidos.
- Algunos de sus clientes se demoran en los pagos y las empresas tienen que asumir las cantidades adeudadas de sus fondos propios y lanzarse a la búsqueda de financiación, dado que la falta de liquidez pone en peligro el buen funcionamiento de sus organizaciones.
- Las entidades financieras exigen a las empresas para obtener crédito unos requisitos imposibles de cumplir o, como ocurre en la mayoría de las ocasiones, les niegan el préstamo.
- Sin embargo, las empresas cuentan con fórmulas alternativas para obtener liquidez de una manera rápida, como es el caso del factoring. Este servicio permite obtener financiación con las facturas de las ventas a plazo realizadas a los clientes, sin tener que esperar a la fecha estipulada de cobro o a la recepción del pagaré.

4.3 Tipos de riesgos financieros

4.3.1 Definición

El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados

4.3.2 Tipos

- Riesgo de crédito

Son quizás, los más importantes porque afectan el activo principal: la cuenta colocaciones. Una política liberal de aprobación de créditos generada por contar con excesivos niveles de liquidez, y altos costos de captación, o por un relajamiento de la

exigencia de evaluación de los clientes sujetos de crédito, ocasiona una alta morosidad, por ello debemos tener cuidado con el dicho “en buenos tiempos se hacen los malos créditos”.

➤ Riesgos de mercado

Se da debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación. Cada día se cierran muchas empresas y otras tienen éxito. Es la capacidad empresarial y de gestión la que permitirá ver el futuro y elegir productos de éxito para mantener la lealtad de los clientes, preservar la imagen y la confianza.

➤ Riesgo de tasas de interés

Es producido por la falta de correspondencia en el monto y el vencimiento de activos, pasivos y rubros fuera del balance. Generalmente cuando se obtiene créditos a tasas variables. En ciertos mercados la demanda de dinero puede afectar las tasas de interés pudiendo llegar por efecto de cambios en la economía internacional a niveles como los de la crisis de la deuda.

➤ Riesgo de liquidez o fondeo

Se produce a consecuencia de continuas pérdidas de cartera, que deteriora el capital de trabajo. Un crecimiento desmesurado de las obligaciones también puede conducir al riesgo de pérdida de liquidez.

➤ Riesgo de cambio

Originado en las fluctuaciones del valor de las monedas. Las economías de los países en vías de desarrollo como el nuestro no están libres de que crezca la brecha comercial o de balanza de pagos. La consecuencia normal es la devaluación del tipo de cambio, que afectará elevando el valor de los créditos otorgados en dólares, pudiendo resultar impagables por los deudores si su actividad económica genera ingresos en moneda nacional. Para protegerse de este riesgo, es necesario seleccionar la cartera de prestatarios colocando créditos en moneda extranjera solo a quienes operan en esta moneda, y asumir una regla de enlace entre lo captado y lo colocado (a un monto captado igual monto colocado en moneda extranjera)

➤ Riesgo de endeudamiento y estructura de pasivo

Se define como el no contar con las fuentes de recursos adecuados para el tipo de activos que los objetivos corporativos señalen. Esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos al menor costo posible.

➤ Riesgo de gestión operativa

Se entiende por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos adversos.

Es el riesgo de que los otros gastos necesarios para la gestión operativa de la Institución, tales como gastos de personal y generales, no puedan ser cubiertos adecuadamente por el margen financiero resultante. Un buen manejo del riesgo operativo, indica que vienen desempeñándose de manera eficiente.

➤ Riesgo legal

Se puede producir a consecuencia de los cambios legales o de las normas de un país, que puede poner en desventaja a una institución frente a otras. Cambios abruptos de legislación puede ocasionar la confusión, pérdida de la confianza y un posible pánico.

➤ Riesgo sistémico

Se refiere al conjunto del sistema financiero del país frente a choques internos o externos, como ejemplo el impacto de la crisis asiática, rusa, el fenómeno del niño, que ocasionan la volatilidad de los mercados y fragilidad del sistema financiero. *Wikipedia (2016) Riesgo financiero [https:// es.m.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero](https://es.m.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero)*

Sin embargo estos riesgos pueden ser disminuidos mediante una administración eficiente y profesional, especializada en las innovaciones del sistema financiero acorde a los tiempos de modernización y globalización en la que estamos; además de una regulación y fiscalización de parte de las autoridades previamente establecidas.

V. Desarrollo del caso práctico

En el siguiente caso se enunciara el efecto negativo que tiene la aplicación del factoring utilizando métodos explicativos tomando en cuenta los distintos tipos de riesgos y las causas presentes para el uso del mismo; cabe destacar que este caso es documental e interpretativo ya que la empresa no nos proporcionó sus estados financieros.

5.1 Este caso tiene como objetivos

- Describir el perfil de la Librería San Felipe
- Visualizar mediante ejercicios prácticos el modo en el que las operaciones del factoring son desarrolladas.
- Identificar el costo de uso de factoring para la empresa para evaluar su enfoque negativo.

5.2 Perfil de la empresa

5.2.1 Historia de la empresa

La librería San Felipe surge hace 12 años de una idea para tratar de mejorar la economía en la familia de la Sra. Daysis Delgado ya que solo contaban con el ingreso de su esposo. La Sra. Daysis decide emprender este negocio con fe y positivismo y desarrollando conocimientos que su carrera en Administración de Empresas le había brindado. La idea fue iniciar con poca mercancía ya que solo se contaba con un capital de c\$15000 netos y poco a poco ir agrandando el negocio. Teniendo presente que les iría bien ya que el local se encontraba en buen punto rodeado de una escuela primaria y una secundaria y además no existía ninguna otra librería cerca, el negocio fue puesto en marcha y así con el transcurso del tiempo el negocio fue creciendo y la librería se registró además como proveedor del estado en la DGI y así amplió su cartera de clientes permaneciendo hasta hoy como una empresa sólida.

5.2.2 Misión

Suplir y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciéndoles una amplia línea de productos escolares, de oficina y más al mejor precio, de calidad y de las mejores marcas del mercado a través de nuestras ventas de contado o al crédito brindándoles la

mejor atención con afecto y valores y así posicionarnos como una empresa estable y en crecimiento.

5.2.3 Visión

Ser una empresa sólida y en proceso de expansión, garantizando a nuestros clientes los mejores productos y puntualidad en las entregas, así como también posicionarnos como una de las principales librerías a nivel local y departamental.

5.3 Objetivos Estratégicos

- Aumentar la cartera de clientes
- Satisfacer las necesidades de los clientes
- Crecer a nivel de ventas
- Implementar nuevas tecnologías

5.4 Valores

Somos una empresa con principios cristianos, orientada a demostrar respeto a nuestros clientes, la transparencia en nuestras operaciones es primordial y la amabilidad y paciencia es parte de nuestra buena atención.

5.5 Organización

Propietaria y gerente general: Lic. Daysis Carolina Delgado Román

Dependiente: Claudia Regina Baltodano Sandino

5.6 Planteamiento del problema

En el siguiente caso se realizará una evaluación del costo que conlleva el uso del factoring como método de financiación enfocándonos en el eventual caso de que el cliente no cumpla con su deuda e indicando la descripción del mismo, es importante conocer detalles sobre la contabilización del factoring ya que nos ayudará a ver la forma en que las operaciones quedan registradas.

5.7 Metodología a utilizar

En este se plantearán dos ejercicios referentes al factoring con recursos y sin recursos, en los cuales se pondrán en práctica los distintos costos porcentuales que lleva consigo la ejecución del factoring. A continuación se detallará los resultados de dicha estimación:

Registro de un factoring sin recurso

Suponga que la empresa cede una factura por C\$1, 500,000.00 (córdobas) el día 20 de julio de 2015, el documento es a 60 días por lo que podrá cobrado el día 20 de agosto respectivamente. El factoring cobra 300,000 por la gestión, 15,000 en concepto de intereses y 15,000 como comisión por la factura cedida; al término de este procedimiento se otorga al cliente el adelanto por C\$1, 170,000.00 (córdobas)

CUENTAS	CONCEPTO	IMPORTE	
		DEBE	HABER
Banco	Adelanto	1,170,000	
Gastos financieros por operaciones de factoring	Gestión operacional del factoring (20%)	300,000	
Intereses por operaciones de factoring	Gestión operacional del factoring (1%)	15,000	
Comisión por facturas cedidas	Gestión operacional del factoring (1%)	15,000	
Clientes	Gestión operacional del factoring		1,500,000

Registro de un factoring con recurso

Tomando en cuenta el mismo ejemplo anterior se realiza el registro con recursos. . El factoring cobra 300,000 por la gestión, 15,000 en concepto de intereses y 15,000 como comisión por la factura cedida obteniendo el adelanto por C\$1, 185,000.00 (córdobas) hacia el cliente ya que en este proceso el adelanto y la comisión se congregan en uno sólo debido a que la garantía que ofrece el cliente es cumplir con la deuda en el caso de que el deudor no la honre.

CUENTAS	CONCEPTO	IMPORTE	
		DEBE	HABER
Banco	Adelanto	1,185,000	
Gastos financieros por operaciones de factoring	Gestión operacional del factoring (20%)	300,000	
Intereses por operaciones de factoring	Gestión operacional de factoring	15,000	
Clientes	Gestión operacional de factoring		1,500,000

En el supuesto caso de un no pago de la deuda por parte del deudor la empresa queda exonerada de responsabilidad. Esto otorga mayor liquidez pero indicando un mayor riesgo ya que según el arto.14 de la ley de factoraje financiero aunque el contrato se haya celebrado sin recursos es obligación del cliente cumplir con la deuda

Por otro lado es importante recordar que bajo modalidad de factoring con recurso, en caso de que el deudor no realice el pago la entidad de factoring no se hace responsable por el crédito otorgado y por lo cual se le exigirá al cliente el monto otorgado.

5.7.1 Conclusiones del caso práctico

Podemos determinar que el factoring es un servicio financiero costoso ya que se cobra una comisión por cada operación realizada además de un interés por la duración del contrato (plazo) sumado a ello el factor se puede negar a anticipar ciertos créditos de clientes por los que nos puede dejar paralizados con una financiación con la que ya contábamos.

En el caso de aplicar el factoring podemos decir que el cliente deberá asumir los riesgos presentes así como sus ganancias disminuirían.

VI- Conclusiones

Si bien es cierto el factoraje es un medio de financiamiento de rápido alcance y fácil gestión, el cual puede ser útil la Librería San Felipe, no obstante es de gran importancia que las empresas que atraviesan por problemas de liquidez para cubrir sus deudas investiguen acerca de los posibles medios de financiamiento a la vez es importante que las empresas dedicadas al Factoring definan el procedimiento a seguir para la aprobación del crédito otorgado por medio del factoraje y contar con un personal calificado para orientar y aclarar dudas al cedente.

Ya que entre sus desventajas están que el uso del factoring podría generar en los clientes una mala percepción debido a que ellos podrían pensar que la entidad no se encuentra en buena situación financiera y divulgarlo ante los demás lo cual le crearía una mala imagen a la empresa, sumado a ello el factoring resulta poco práctico cuando se tiene una cartera de clientes abundante pero por montos bajos debido a que los costos por gestión operativa aumentarían significativamente restándole efectividad al negocio; la aplicación de este método genera menos utilidades como se puede observar ya que el factor se deberá quedar con un monto determinado al momento que el cliente cancele su deuda y esto nos es beneficioso para la entidad porque no lograr percibir dichos ingresos; y en el caso de que el cliente no honre su deuda el cedente deberá asumir esa pérdida, por lo que la empresa percibirá aún menos ganancias.

VII- Bibliografía

- Análisis del factoraje como fuente de financiamiento a corto plazo en Nicaragua. (2012). Bonilla Avilés Lester Joel *CrediFactor, S, A (2010). Prospecto Informativo. Managua, Nicaragua*
- El pagare sitio web (2015) Origen e historia del factoring recuperado de www.el-pagare.es
- Factoring sitio web (2012) ¿qué es el factoraje? Managua, Nicaragua recuperado de www.factoring.com.ni
- Ley N° 740, Ley de Factoraje Financiero Asamblea Nacional de la República
- SlideShare Sitio Web (2016) Cuentas por Cobrar Recuperado de <http://es.slideshare.net>
- Wikipedia sitio web (2013) definición de causa recuperado de es.wikipedia.org
- Wikipedia (2015) tipos de factoraje recuperado de es.wikipedia.org



VIII-ANEXOS

8.1.1 Anexos

Anexo #1



SOLICITUD DE FACTORAJE Y OTROS PRODUCTOS
(PERSONA JURÍDICA)

Fecha de la Solicitud: _____

Monto Solicitado: _____

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social: _____

Nombre Comercial: _____

Fecha Establecida: _____

Teléfonos: _____

Dirección:

Actividad Económica:

Industria: _____ Comercio: _____ Servicio _____ Otros:

Actividad Principal:

_____ RUC:

Apartado: _____ E-mail: _____

Empleados _____

PRINCIPALES MIEMBROS DE LA SOCIEDAD

Nombre del Gerente General_____

Teléfono: _____

Nombre del Socio Principal:

_____Teléfono:_____

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

Nombre _____

Identificación: _____

País de Nacimiento_____

País de Residencia_____

Dirección del Domicilio: _____

Departamento_____ Teléfono: Fijo_____

Celular: _____ Email: _____

Profesión u Oficio: _____

Documento Acreditativo: _____

INSTITUCIONES BANCARIAS CON LAS QUE TRABAJA SU EMPRESA

Entidad: _____

Cuenta Corriente #:_____

Prestamos _____

Entidad: _____

Cuenta Corriente #: _____ Prestamos _____

Entidad: _____

Cuenta Corriente #: _____ Prestamos _____

Tiene Facturas como Colateral en Préstamo: _____

Plazo: _____ Monto: _____

REFERENCIAS COMERCIALES

(Detalle las principales casas comerciales o tarjetas de crédito con quien tiene o ha tenido crédito)

Nombre: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Observaciones:

INFORMACION SOBRE SU OPERACIÓN DE VENTAS

Monto total de sus cuentas por cobrar:

al _____

Cual es monto promedio de sus facturas: _____

Porcentaje del Total de sus Facturas que desea descontar:

Total de clientes activos: _____ Managua: _____

Departamentos: _____

Plazo de Ventas de Crédito (Días): _____

Promedio Real de Recuperación: _____

Representa alguno de sus clientes más del 10% de sus ventas: _____ Nombre:

Ventas (mensual promedio): US\$ _____ En efectivo:

_____ % Crédito: _____ %: Al Gobierno: _____ % Ventas en
consignación: _____ %:

Tienen Vencimiento la Vida de sus Productos: _____

Plazos Promedio: _____

Propósito de su Operación de Descuento:

INFORMACION DE INGRESO DE FONDOS

Cheques _____ Transferencia Bancaria _____ Otros

Instrumentos _____

Moneda: Córdobas _____ Dólares _____

CLIENTES MÁS IMPORTANTES:

Nombre	Dirección	Teléfono
---------------	------------------	-----------------

Venta Prom. /Mes

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Ha Descontado sus Facturas Anteriormente? : _____

Fecha: _____

Nombre de la Empresa:

AUTORIZACION

Declaro que los datos y documentos suministrados son correctos, auténticos, y legítimos. Autorizo a

CREDI FACTOR, S.A. Para que se verifiquen en las Centrales de Riesgos y otro medio que lo amerite.

Igualmente autorizo para que sean reportados o divulgados a las Entidades competentes.

FIRMA
COMPLETO REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE

Anexo #2

Extraído de LA GACETA - DIARIO OFICIAL

Art. 136 Exenciones objetivas.

Están exentos del traslado del IVA, los siguientes servicios:

1. Médicos y odontológicos de salud humana, excepto los relacionados con cosmética y estética cuando no se originen por motivos de enfermedad, trastornos funcionales o accidentes que dejen secuelas o pongan en riesgo la salud física o mental de las personas;
2. Primas pagadas sobre contratos de seguro agropecuario y el seguro obligatorio vehicular establecidos en la Ley de la materia;
3. Espectáculos montados con deportistas no profesionales;
4. Eventos religiosos promovidos por iglesias, asociaciones y confesiones religiosas;
5. Transporte interno aéreo, terrestre, lacustre, fluvial y marítimo;
6. Transporte de carga para la exportación, aérea, terrestre, lacustre, fluvial y marítima;
7. Enseñanza prestada por entidades y organizaciones, cuya finalidad principal sea educativa;
8. Suministro de energía eléctrica utilizada para el riego en actividades agropecuarias

9. Suministro de agua potable a través de un sistema público;
10. Los servicios financieros y los servicios inherentes a la actividad financiera, incluyendo los intereses del arrendamiento financiero;
11. La comisión por transacciones bursátiles que se realicen a través de las bolsas de valores y bolsas agropecuarias, debidamente autorizadas para operar en el país;
12. Los prestados al cedente por los contratos de financiamiento comercial por ventas de cartera de clientes (factoraje);
13. Arrendamiento de inmuebles destinados a casa de habitación, a menos que éstos se proporcionen amueblados; y
14. Arrendamiento de tierras, maquinaria o equipo para uso agropecuario, forestal o acuícola;

Anexo #3

LEY DE FACTORAJE FINANCIERO

Ley No. 740

La Asamblea Nacional de la República de Nicaragua

En uso de sus facultades

Ha dictado

La siguiente

LEY DE FACTORAJE

CAPITULO I

OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Artículo 1. Objeto.

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

Artículo 2. Ámbito de aplicación.

Quedan sujetas al ámbito de aplicación de la presente ley las personas jurídicas constituidas como sociedades anónimas, que entre sus objetivos se dediquen a las actividades del Factoraje.

Artículo 3. Definiciones.

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

Factor: Sociedad anónima que ofrece dentro de sus actividades comerciales, el servicio de factoraje financiero.

Factorado: Denominado también Cedente o Cliente; es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje.

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

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas constituidas como sociedades anónimas que actúan como factor.

CAPITULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Artículo 4. Constitución.

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

Las Sociedades Bancarias que decidan prestar el servicio de factoraje, quedarán sujetas a lo establecido en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros, Ley No. 561 y a las normas generales emitidas por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF).

Artículo 5. Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

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

- g. Podrán las empresas que ofrecen el servicio de factoraje realizar inversiones propias en otras actividades comerciales dentro de su objeto social.
- h. Cualquier otra operación o actividad, siempre y cuando no contradiga lo establecido en la presente Ley.

CAPITULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Artículo 6. Concepto.

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

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

Artículo 7. Objeto.

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

Artículo 8. Requisitos mínimos.

El contrato de Factoraje será elaborado en Escritura pública y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación, o razones sociales del Factorado y de los deudores, así como los datos necesarios

para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión. Sin perjuicio de lo antes señalado deberá contener al menos la siguiente información:

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

Artículo 9. Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

- a. Factoraje sin garantía o sin recurso. El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir de garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.
- b. Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor a favor del factorado quedando en garantía el 100% de las facturas descontadas. El factorado recibe un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas, sin asumir la empresa de factoraje el riesgo de incobrabilidad del deudor. Adicional a las facturas descontadas, por mutuo acuerdo entre las partes, el factorado puede ofrecer una garantía adicional satisfactoria que respalde el adelanto recibido.

Artículo 10. Modalidades de factoraje.

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

- a. Factoraje Nacional. Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.
- b. Factoraje Exportación. Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa de factoraje la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país del importador.
- c. Factoraje de Importación. Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.
- d. Factoraje Corporativo. Es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios.
- e. Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas. Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- f. Factoraje a Proveedores: Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.
- g. Factoraje al Vencimiento: Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

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

Artículo. 11. Obligaciones del Factorado

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

Artículo 12. Obligaciones de las Empresas de Factoraje

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- a. Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado.
- b. Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario.
- c. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- d. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario.
- e. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados.
- f. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

CAPITULO IV DE LAS OPERACIONES

Artículo 13. Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

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

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

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

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

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

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

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión.

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

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

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

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

CAPITULO V DISPOSICIONES FINALES

Artículo 18. Reglamentación.

La presente Ley será reglamentada:

a) Por el Presidente de la República en base a la facultad establecida en el Artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política, en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por personas jurídicas, distintas de las autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

b) Por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, mediante normas de carácter general en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por las instituciones financieras autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

Artículo 19. Vigencia.

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

Dado en el salón de las sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de Noviembre de dos mil diez.