



UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN GERENCIA FINANCIERA (PEGF)

**El Factoraje como alternativa de crecimiento de las empresas en
Nicaragua.**

**ELABORADO POR:
Guisselle Karina Suarez Tercero**

**Managua, Nicaragua
22 de agosto 2011**

INDICE.

CAPITULO

PÁGINA

| | | |
|------|---|----|
| I. | RESUMEN EJECUTIVO..... | 1 |
| II. | INTRODUCCION..... | 2 |
| III. | EL FACTORAJE COMO ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DE NICARAGUA..... | |
| | III.1 FACTORAJE: ORIGEN, DEFINICION Y CONTRATO..... | 5 |
| | III.1.a. TIPOS DE FACTORAJE..... | 13 |
| | III.1.b. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE..... | 15 |
| | III.2 FACTORAJE EN NICARAGUA..... | 17 |
| | III.3 PERSPECTIVAS DEL FACTORING..... | 25 |
| IV. | CONCLUSIONES FINALES..... | 32 |
| V. | RECOMENDACIONES..... | 34 |
| | REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS..... | 35 |
| | ANEXOS..... | 37 |

INDICE DE ANEXOS

ANEXO
PÁGINA

1. Factoring en el Mundo: Total de volumen de Factoring en Millones de Euros....37
2. Industria del Factoring en Chile.....38
3. Ejemplo Solicitud de descuento de una factura Nicaragua.....39

I.RESUMEN EJECUTIVO.

La presente Investigación, presenta un análisis y recopilación de información, de cómo el Factoraje brinda beneficios a las empresas, demostrando que esta modalidad es una alternativa de crecimiento para las pequeñas y medianas empresas.

El objetivo de este informe, es dar a conocer en qué consiste esta modalidad, cuáles fueron sus orígenes, las ventajas que ofrece, y cómo se ha ido afianzando en nuestra región.

Además esta investigación muestra el surgimiento del factoraje en Nicaragua, reconociendo el impacto que tiene esta herramienta en la economía nacional.

Este medio de financiamiento presenta algunas debilidades, en cuanto a conocimiento y aceptación de algunos empresarios, sin embargo, se ha estado trabajando fuertemente para mejorar esta condición, y se ha demostrado que existe interés por parte de las autoridades correspondientes en darlo a conocer al público.

Tal y como se demuestra en el documento, actualmente, se ha incrementado el uso de esta herramienta en las pymes, por lo que se tiene perspectivas positivas sobre el mercado de factoraje.

Finalmente se muestra, las expectativas del mecanismo, presentando recomendaciones sobre aquellos aspectos que se deben mejorar en un futuro, analizando los cambios que se esperan influyan en la manera de operar, como son los cambios tecnológicos que se dan a diario en las compañías.

II. INTRODUCCION.

El presente trabajo, es una investigación puntual, sobre un tema financiero que se esté desarrollando en nuestro país actualmente. Esta investigación tiene como fin aplicar los conocimientos adquiridos durante todo el curso de la especialización, realizando un análisis objetivo de la información obtenida, mediante el uso de las herramientas adecuadas que faciliten este análisis.

El tema a investigar es el Factoraje en Nicaragua, para ello es necesario conocer el origen de este recurso y su evolución en el plano internacional, así como saber cómo se introdujo a nuestro país. Durante el transcurso de la investigación se pretende identificar los beneficios que aporta este recurso a las empresas, y determinar si este producto realmente representa una alternativa para crecer como empresa a los pequeños y medianos negocios. Además es necesario identificar las empresas existentes que han desarrollado el factoraje como actividad financiera, y de esta manera exponer cómo se realiza todo el proceso operativo.

El motivo por el cual se decidió realizar ésta investigación es porque el factoraje es un tema interesante desde el punto de vista financiero, y ha cobrado importancia en el sector económico de nuestro país, y aunque este interés se ha ido poco a poco estableciendo, actualmente muchas empresas han decidido ofrecer este servicio a sus clientes.

Es de conocimiento de la mayoría de las personas, la existencia de diferentes medios financieros que la mayoría de las empresas utilizan para crecer e invertir en sus negocios, el más común es el préstamo bancario, sin embargo es necesario dar a conocer otros mecanismos financieros que ayuden a adquirir capital a las empresas, teniendo más opciones en el mercado, y así permitirle escoger la que más les convenga según las necesidades que presenten. Es por ello que se estudiara el factoraje y su comportamiento en el sector Nacional.

Dentro de las personas beneficiadas de este estudio se encuentra la sociedad en general. Como futuros agentes de trabajo es necesario ampliar los conocimientos económicos dentro del plano internacional y Nacional, estando

al tanto sobre lo que está ocurriendo en el sector económico de nuestro país, y reconocer los nuevos mecanismos financieros adoptados por las empresas radicadas en Nicaragua.

Si bien es cierto esta actividad se inicio en Nicaragua aproximadamente hace trece años, el periodo que se analizara corresponde al de los últimos tres años. Esto se realiza debido a que el alcance del trabajo es la evolución del factoraje en los últimos tres años y mostrar que tan beneficioso puede resultar su uso en las empresas.

Como en todo trabajo de investigación, se presentan limitaciones que pueden ser de obstáculo para la realización de este. En este caso se puede presentar ciertos problemas tanto en la información del trabajo como en la recopilación y disponibilidad de los datos de interés.

En muchas investigaciones se da la limitación de que no se encuentra información del tema requerido que es necesaria para poder realizar correctamente el trabajo que está en progreso; sin embargo existe material del tema escogido.

Por otro lado, un inconveniente puede ser encontrar fuentes cuya información coincida con la misma de otra. Además de esto fue algo confuso el uso de las citas que utilizamos al complementar la información que se presenta en el marco teórico. También se presentan errores en la forma de hacer el trabajo tales como la forma en mencionar la información, o la manera de colocar las citas. Se puede pensar que todo esto son también en cierto sentido limitaciones que se presentan el trabajo de investigación.

Otro posible problema de enfrentar es el factor tiempo, ya que en todo estudio ay que recopilar información, pero lo más importante es el análisis, y el tiempo juega un papel importante para lograr un resultado satisfactorio.

El procedimiento para la recopilación de datos será por medio de fuente secundaria.

La metodología utilizada será a través de recopilación de datos e información disponible en empresas o en páginas web o revistas financieras, donde se aborden con claridad temas sobre el uso del recurso financiero: Factoraje. Se pretende obtener datos estadísticos, síntesis, interpretación y opiniones de expertos en el tema, y brindar un análisis de los resultados obtenidos, además de la revisión de datos encontrados en los sitios web de las empresas nacionales dedicadas a ofrecer factoraje.

Si bien es cierto que se hará uso de fuente secundaria en su mayoría, también se realizara consultas telefónicas y por correo electrónicos con personas contactadas de algunas empresas de factoring.

III. El Factoraje como alternativa de crecimiento de las empresas de Nicaragua

III.1 Factoraje: Definición, origen, evolución internacional e Importancia.

El término *factoring* es de origen anglosajón, que significa “factoraje”, que tiene similitud con el vocablo “factoría”, que a la vez se puede emplear (como generalmente se usa), como un establecimiento y oficina donde radica el factor (Raúl Niño Álvarez / José de Jesús Montoya.p.112)

Podemos agregar el concepto que sobre el particular nos da el diccionario de la Real Academia Española, que dice “factor” es el “que hace una cosa”, “entre comerciantes, apoderados con mando o más o menos extenso para traficar en nombre y poder por cuenta del poder-dante”.

Según Raúl Niño Álvarez, José de Jesús Montoya en “Contabilidad Intermedia 1” ed. (2007)

En el ámbito económico la definición de Factoraje se define como un producto financiero con el que su empresa puede obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores, y en finanzas, el factoraje (o factoring) consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales 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. (p.113)

Según la Superintendencia de Banca(2007),el factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Los intermediarios, que de hecho eran comisionistas, en los siglos mencionados, adquirieron gran importancia al dedicarse a esta clase de actividades, pues tanto los comerciantes como los industriales que deseaban operar en mercados de otros países, acudían a los comisionistas, en virtud de que éstos tenían gran experiencia sobre los artículos que debían venderse e los respectivos lugares donde radicaban. Conocían a demás, las casas comerciales y las industrias que necesitaban determinadas mercancías y materias primas y en ocasiones respondían por los créditos que les podían otorgar a sus clientes.

Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha dejado de crecer. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de factoring operando se ha ido incrementando convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoraje se realiza actualmente en Europa. (Anexo1). Aunque la mayoría de los negocios de factoraje está concentrado en el factoraje doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el factoraje internacional o de exportación.

En el siglo XIX, se desarrolló en Europa un Factoraje más sofisticado, realizado por los comerciantes Ingleses que exportaban sus productos a Estados Unidos. Fueron los Americanos a finales de siglo, los primeros en reconocer la figura en sus códigos comerciales. En el transcurso del siglo XX se desarrolló el Factoraje moderno, en países europeos como Inglaterra, Francia e Italia, los cuales lo adoptaron en su industria en los sesentas. Antes de los años 30's el factoring en los Estados Unidos de América incursiona en la industria textil y en la manufactura de ropa. Después de la segunda Guerra Mundial el factoring se expandió a otras formas de financiamiento basadas en cuentas por cobrar.

En la década de los años 60's y 70's, este producto financiero creció enormemente, convirtiéndose en una figura muy popular, aún cuando en los 80's, las diferentes figuras financieras vieron el inicio de intensas regulaciones. Actualmente el factoring representa un volumen anual en los Estados Unidos ascendente a 1,3 trillones de dólares, de los cuales el 88.7% es factoring doméstico y el resto internacional.

Estados Unidos fue el primer país en América que incursionó en el Factoraje, sin embargo con el paso del tiempo, y el crecimiento del comercio, este recurso arriba en Latinoamérica y es a finales de los sesentas e inicios de los setentas que el Factoraje incursiona como figura formal de financiamiento, siendo países con un alto intercambio comercial, como México y Argentina, los primeros en adoptar la figura. Posteriormente, a inicios de los noventas, las instituciones bancarias deciden incluir el Factoraje en sus servicios.

En Latinoamérica, Chile es el país que ha asimilado con más éxito este instrumento financiero, tanto que hoy las operaciones de factoring representan 13% del Producto Interno Bruto, PIB, de esta economía, según revela un

informe de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, (Anif,2009). Chile es sin duda uno de los países donde el factoring tiene el mayor desarrollo en la Región, es donde esta herramienta tiene mayor madurez y profundidad en el sistema financiero. Nació a mediados de los años ochenta, fecha en la cual aparecieron las primeras firmas de factoring en el país.

A diciembre de 2010, Chile cuenta con 19 instituciones (empresas y Bancos) que ofrecen el factoraje, siendo la de mayor participación BCI Factoring con el 20.4% de participación en el mercado.

Chile cuenta en factoraje con 16,569 clientes (ver anexo 2) y una cartera de \$1, 946,846 MM (4,108 en millones de \$).

Otro país con enorme potencial de crecimiento es México. "Prácticamente todas sus exportaciones a EEUU pueden hacerse con factoring". Las empresas estadounidenses de factoring han tratado de ampliar sus operaciones en México, pero no han tenido mucho éxito, en gran parte debido a diferencias culturales. "Compañías europeas y asiáticas concuerdan más con la forma de pensar en México".

Según una Encuesta trimestral sobre financiamiento de empresas, hasta diciembre de 2010, el 56.7% de las empresas mexicanas se financia a través de sus proveedores, solamente el 22.5% de estas lo hacen a través de bancos, lo que hace del Factoraje una herramienta útil y necesaria, puesto que el descuento de facturas viene a representar una solución efectiva e inmediata para los problemas de liquidez de estas empresas. (Banco de Mexico, 2010)

A nivel de región, en Suramérica, varios países (Perú, Colombia, Brasil, y Chile) fundaron la Federación Latinoamericana de Factoring "FELAFAC".

Además se cuenta para realizar el factoraje internacional la Cadena de Factoreadores Internacionales (FCI), el cual es un organismo creado en 1968, al cual pertenecen instituciones de primer orden y cuenta con representantes en 52 países alrededor del mundo.

A través del FCI, se puede dar el servicio de recuperación de cuentas por cobrar en el extranjero de una forma ágil y rápida sin que la empresa tenga que comprometer su flujo de caja de las ventas realizadas.

Tanto en Latinoamérica como en Europa Y Norteamérica, se ha establecido asociaciones de Factoraje, que permite conocer más sobre el tema. Estas asociaciones tienen como objetivo promover la práctica del factoring y la importancia que tiene este recurso en el desarrollo de la economía de un país.

En Centroamérica los países líderes en realizar este mecanismo son Costa Rica y Panamá. Según la Cámara de Factoreo en Costa Rica, las actividades de factoraje se duplicaron en el último año, el fuerte impulso viene de las pequeñas y medianas empresas (pymes) que empezaron a vender más servicios al Gobierno y a compañías transnacionales.

En El Salvador, el Factoraje comenzó a utilizarse a inicios de los noventa, posteriormente, con la internacionalización de los bancos, la figura del Factoraje comenzó a ofrecerse en entidades bancarias. En fin en toda Centroamérica se está desarrollando en nuevo recurso como medio de crecimiento en los diferentes sectores económicos.

La financiación del Factoraje requiere la elaboración de un contrato en que se estipula la voluntad del cliente de vender a la empresa financiera (factor) las cuentas por cobrar y, a su vez, el factor se compromete a comprar las cuentas que le son entregadas.

"El contrato de factoring es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian en: La función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el

empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos;

La función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido adoptando una finalidad de carácter comprometido; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya.

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

Los agentes que actúan en esta operación y que deben incluirse en el contrato son el deudor, quien le documenta una deuda al cliente del factoring por haber recibido de él mercaderías, producto de ventas o servicios no financieros; el cliente, quien tiene una factura para cobrar al deudor y necesita dinero en ese momento, (Es necesario precisar que en el caso del factoraje, al hablar de "cliente" nos referimos a la empresa que vende o cede el derecho que posee en sus cuentas por cobrar a una empresa financiera, o sea la parte compradora, que por tal motivo deviene en cesionaria).

Otro agente es la empresa que hace factoring, quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura (aceptar la cesión de cuentas por cobrar), le paga al cliente el monto adeudado sujeto a un descuento (utilizando un factor de descuento, o bien tasa de interés de descuento), para cobrarle al deudor posteriormente la factura en los plazos anteriormente establecidos. En algunas modalidades de factoraje (principalmente en el factoraje de exportación) pueden participar otras partes, como compañías aseguradoras o terceros encargados de gestiones de cobranza.

En otros términos, la empresa de factoring, mediante una previa realización de un contrato, se queda con la factura que se le debe al cliente. Desde ese minuto, la empresa de factoring se entenderá directamente con el deudor hasta que se le pague.

Dentro del contrato suele utilizarse instrumentos con contenido crediticio, los cuales deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

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

La operación de factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los Instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

El servicio de factoraje no presenta una limitación específica en cuanto a las características que deben poseer los créditos comerciales que serán objetos de factoring, sin embargo de manera general la práctica de este mecanismo se centra en aquellos créditos comerciales que tengan su origen en ventas por suministro de mercancías o prestación de servicios, que las mercancías vendidas no sean productos inmediatamente perecederos. Otra característica es que las ventas tengan un carácter de frecuente repetición, y que sean ventas efectuadas entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores

(mayoristas o minoristas) y también a fabricantes; finalmente, que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo.

Los puntos característicos que diferencian al factoring de otros instrumentos:

1. Se constituye como un tipo de contrato entre el empresario o empresa y una entidad especializada.
2. Se sustituyen las acciones que debería adoptar la empresa para cobrar sus derechos de cobro por las que efectúa la sociedad de factoring en sustitución de la primera.
3. Esta sustitución de funciones hace que la empresa que cede sus derechos de cobro a una entidad de factoring se ahorre todos aquellos factores productivos que tendría que emplear para llevar una correcta gestión de cobros y recobro.
4. Es también una garantía frente a la insolvencia de los deudores, ya que al ceder los derechos de cobro, la entidad de factoring asume el riesgo de quiebra, impago, fraude, etc.
5. Es una fuente de financiación, ya que funciona en muchos casos como si fuera un descuento de una letra, es decir, se abona el importe menos las comisiones por descuento del efecto.

Este contrato se caracteriza por ser:

- ∇ Un Contrato consensual que se perfecciona por el sólo consentimiento de las partes.
- ∇ Bilateral por cuanto en él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes.
- ∇ Oneroso, porque ambas partes pretenden obtener una prestación de la parte contraria.
- ∇ Un contrato de tracto sucesivo ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.
- ∇ Un contrato de adhesión, porque el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas.

III.1.a.Tipos de Factoraje.

- ∇ 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 la firma de vales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.
- ∇ Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como cesión de crédito en garantía.
- ∇ 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.

Uno de las modalidades que se está tornando cada vez más fuerte, y que las empresas nacionales están practicando es el Factoring Internacional.

En el caso de Factoring Internacional se oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. Aquí la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador.

Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador.

Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

III.1.b.Ventajas y Desventajas de la Gestión de Factoraje.

En esta clase de financiamiento, como en cualquier otro recurso ayuda a resolver varios problemas a la empresa, proporcionando varios beneficios. Estos beneficios se pueden agrupar en cuatro rubros:

Financieros:

- Proporciona liquidez en función de sus ventas
- Nivela flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Permite una operación revolvente.
- Reduce el apalancamiento financiero
- Optimiza costos financieros

Económicos:

- Reduce el ciclo operativo de su empresa, disponiendo de mayor tiempo para llevar a cabo tareas productivas (producir o vender).
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
- Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes.

Administrativos:

- Mediante el respaldo de un equipo profesional y experto, hace eficiente la cobranza de sus cuentas
- Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza
- Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos.

Estratégicos:

- ∇ Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos
- ∇ Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes
- ∇ Favorece la imagen institucional de su empresa
- ∇ Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio.
- ∇ Mayor poder de negociación con sus suplidores, al poder comprar de contado.

Este producto financiero como cualquier otra modalidad, presenta algunos inconvenientes cuando se llevan a cabo, dentro de los cuales esta:

- ∇ El factor puede no aceptar algunos documentos de su cliente o pedir para la operación la opción con recurso.
- ∇ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo.
- ∇ El cliente queda sujeto a criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- ∇ Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.

III.2.b. El Factoraje en Nicaragua.

La actividad del factoraje ha venido cobrando cada vez más fuerza en América Latina y en la región. En Panamá existen aproximadamente 10 empresas de factoraje financiero en Costa Rica existen más de 40. El factoraje en el mundo se ha más que duplicado en los últimos diez años e inclusive muchos bancos cuentan con departamentos enteros dedicados a ofrecer este servicio.

Mientras en muchos de los países de la región es una actividad que va cobrando mayor fuerza, en Nicaragua todavía se mantiene como una actividad en pañales y rodeada de perjuicios.

Siendo una especialidad 'nueva' en el país, muchas empresas ignoran la existencia de ese servicio, o simplemente, de una empresa local que presta ese servicio, a pesar de las ventajas que significa tener acceso a capital de trabajo a corto plazo, en períodos de 30, 60 ó 90 días.

Sin embargo durante los últimos tres años, a pesar de la falta de conocimiento de la utilidad financiera de este producto, en Nicaragua se han desarrollado varias empresas en esta actividad y hoy en día hasta la banca financiera ha incursionado en ofrecer este servicio.

El factoring es una actividad especializada de las entidades de financiación. Las operaciones de factoring también pueden ser realizadas directamente por las entidades de crédito universales, esto es, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Sin embargo, ello requiere el montaje de departamentos especializados, ya que pese a las apariencias, el establecimiento de un contrato de factoring requiere análisis más complejos de los deudores y un seguimiento tanto en el ámbito individual como sectorial.

En Nicaragua el factoraje financiero empezó a funcionar en 1998, siendo la institución pionera BDF Factoring en dedicarse a esta actividad, seguida por la empresa Afinsa Factoring, que también inicia en 1998 como parte del grupo Investa, posteriormente hablando de un tercer lugar en fundación, se encuentra la empresa Credifactor S.A., fundada en marzo del año 2000. Estas son las empresas fundadoras en esta actividad financiera y que prácticamente dieron a conocer en Nicaragua este Producto Financiero, quienes apoyaron con sus recursos a Medianas y Pequeñas Empresas que por su tipo de constitución y por su tamaño no podían acceder a la Banca Formal para obtención de Capital de Trabajo.

Es importante manifestar que estas empresas financieras en sus inicios tuvieron grandes obstáculos con el sector gubernamental y con el sector de la empresa privada Pagadoras de los clientes directos de las empresas Factor, ya que brindaban poca y a veces ninguna de información acerca de sus proveedores y de la entrega de sus productos y por ende de la factura emitida que estaba siendo objeto de factoraje. En la actualidad esta barrera se ha disminuido pero no desaparecido en su totalidad, sin embargo las empresas pioneras han manifestado el crecimiento en su operatividad

Dado al éxito con que se han desarrollado estas empresas pioneras, hoy en día se han creado más empresas que están ofreciendo el Factoraje en Nicaragua.

Dentro de las empresas que existen en nuestro país, se encuentran:

Empresas pioneras:

- ∇ Factoring S.A.
- ∇ Afinsa S.A.
- ∇ Credifactor S.A.

Seguidas de:

- ∇ Servifactor
- ∇ Invercasa.
- ∇ Credileasing
- ∇ Serfingsa
- ∇ Progreso S.A.
- ∇ Banpro
- ∇ La fise Bancentro
- ∇ BAC
- ∇ Credisol S.A.
- ∇ Crecer.S,A.

Cabe destacar que no todas las instituciones que ofrecen este servicio en nuestro país, se dedican por completo a esta actividad, en cambio ofrecen otros productos como leasing, préstamos, entre otros, por lo que son pocas las compañías que sólo se dedican a esta actividad.

Dentro de los servicios que ofrecen estas empresas están: el analizar el grado de solvencia tanto de los compradores como de los vendedores, para ello algunas empresas del país trabajan con centrales de riesgo, otro servicio que realizan es efectuar la gestión de cobro de las facturas que le cede el cliente respetando el medio de cobro que éste haya acordado con su comprador (recibo, letra, transferencia, etc.), además de administrar las cuentas a cobrar, llevando un completo control y administración, monitoreando periódicamente a los deudores a través de correos y llamadas telefónicas informándole del estado de la cuenta y para que realice su pago, comunicando también al comprador si la cuenta no se ha cancelado en el tiempo pactado.

El servicio que se ofrece de anticipar efectivo es el más importante, y en Nicaragua se descuenta hasta el 80 por ciento del valor de la factura, luego se paga la totalidad una vez cobrada efectivamente la factura al comprador.

No existe una tarifa única. Se establece en función de:

- ∇ El carácter del contrato (con o sin recurso).
- ∇ El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la compañía de factoring (Factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.
- ∇ El número de compradores (Deudores) y su distribución geográfica.
- ∇ El plazo y medio de cobro.
- ∇ El sector de actividad.

En cuanto a la remuneración de la compañía Factor, también va a depender de varios factores. La tarifa de factoraje suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el de anticipo de fondos).

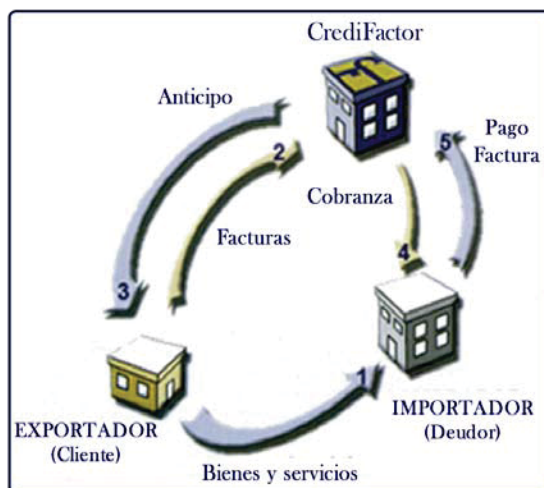
El interés por el anticipo de fondos se cobra sólo por la cuantía y tiempo de los importes, pagándose al final de la recuperación de las facturas descontadas, recuperación que se obtiene de forma directa del pagador, o del dueño de la factura.

En las empresas nicaragüenses, la tasa de interés oscila entre 1.5% y 2.5%, esto está en dependencia del volumen de la factura y del pagador. Existen algunas empresas que además de descontar el porcentaje de interés y de gastos legales, deducen un porcentaje por realizar la cobranza. Un ejemplo de ello, es la empresa llamada Afinsa, la cual financia hasta el 80% del total de las facturas presentadas, menos el 1% de cobranza, este es sobre el valor del monto total presentado en facturas, menos el 0.5% de gastos legales, sobre el valor financiado.

En este caso, el valor del cheque a recibir es de: valor financiado menos (cobranza más gastos legales). Cabe destacar, que no todas las empresas trabajan así.

El proceso que realiza la empresa de factoring inicia cuando una empresa (proveedor-cliente) vende bienes y/o servicios a otra empresa (cliente-pagador) y ésta adquiere la deuda con la empresa emisora de la factura. El proveedor-cliente es quien se acerca a la empresa de factoring para solicitar el factoraje, llenando una solicitud de descuento (Anexo3), en el cual cede sus facturas; entonces la empresa factoring hace un análisis de las empresas con los documentos financieros, con lo que ésta le anticipa el monto acordado.

La empresa factor asume la cobranza de las facturas y finaliza cuando el cliente-pagador cancela el valor de las facturas en el plazo establecido. A continuación un gráfico del proceso del factoraje en una determinada empresa nicaragüense.



Fuente: Credifactor (2011)

Los requisitos para aprobar una línea de factoraje son los siguientes:

1. Carta de solicitud de descuento
2. Información Legal:
 - a. Escritura de Constitución de la Sociedad con sus Estatutos y Reformas si existen.
 - b. Certificación de la Actual Junta Directiva
 - c. Poder General de Administración o Generalísimo debidamente inscrito, de la persona que representa a *La Empresa*.
 - d. Fotocopia del Numero RUC
 - e. Identificación del representante legal en la operación (cédula de identidad).
3. Información Operativa:
 - ∇ Perfil de la Empresa
 - ∇ Estados financieros y/o información financiera de los dos últimos períodos fiscales con su respectiva Declaración Anual del IR y Anexos y, un corte del cierre más reciente con sus anexos.
 - ∇ Documento Registral de la Alcaldía
 - ∇ Solvencia Fiscal
 - ∇ Constancia Retenedores del 15%
 - ∇ Constancia de proveedores del estado (sí es proveedor del estado)
 - ∇ Referencias Comerciales y Bancarias.

Desde el pasado noviembre, en Nicaragua las operaciones relacionadas al crédito comercial, ya cuentan con un marco legal en el país. Este proyecto iniciado en el 2006 se trabajó para que fuera presentado en el segundo semestre del 2007, sin embargo no es hasta a finales del 2010 que se aprobó la ley del factoraje, aunado a esto se aprobó la ley de factura cambiaria.

La Ley de Factura Cambiaria, con 20 artículos, establece los requisitos de la factura, que es una copia de la factura comercial sin valor tributario pero con calidad de título valor con fuerza ejecutiva. Ésta ley indica los casos en que ésta podrá rechazarse, sus plazos de aceptación y aspectos como su caducidad, entre otros aspectos.

Walmaro Gutiérrez (2010), “La factura cambiaria es un instrumento por virtud del cual la herramienta tenida como título valor que es la factura, si cumple con los requisitos y la solemnidad que establece la ley puede perfectamente correr en el mercado bursátil, de suerte tal, que el comerciante si coloca esta factura a un tercero no tendrá que esperar hasta seis meses para recuperar lo que vendió al crédito, que es lo que ha estado ocurriendo”.

Con la ley de Factoraje, se establece los modos en que se pueden negociar instrumentos como la factura cambiaria. Esta ley indica los requerimientos del contrato, los tipos de factoraje, así como también las obligaciones y prohibiciones de las empresas del factorado.

Este proyecto de aprobación de ambas leyes se inició con el objetivo principal de promover y fortalecer el crecimiento de factoreo en Nicaragua, dotando al país de un instrumento jurídico legal, que facilite que las facturas sean un título ejecutivo, que facilite así su uso permitiendo liquidez a las empresas, principalmente a las pequeñas y medianas.

En un inicio el proyecto fue financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y la Cámara de Comercio fue la institución ejecutora. El proyecto se trabajó conjuntamente con los actores que ofrecen el factoring en Nicaragua, cabe mencionar que durante ese tiempo fueron muy pocas las

empresas que ofrecían este recurso y fueron estas quienes ayudaron a desarrollar el proyecto, entre los pioneros están Afinsa y Credifactor.

Dada la importancia que ha significado en otros países de Latinoamérica en su economía interna, la Cámara de Comercio de Nicaragua ha dado una vital importancia a la elaboración del anteproyecto de Ley de Factura Cambiaria y su aprobación posterior en el parlamento, ya que este instrumento financiero dará a las pequeñas y medianas empresas un gran empuje en la búsqueda de financiado y asistencia técnica, que les permita un desarrollo empresarial en un mercado cada vez más competitivo.

Caconic firmó con el BID, un convenio de financiamiento y cooperación técnica no reembolsable, para impulsar el anteproyecto, con el objetivo de incrementar la competitividad de las Pymes en Nicaragua, proveyéndoles de este mecanismo e instrumento comercial legal, que brinde acceso a servicios financieros ágiles y que satisfagan sus necesidades particulares, mediante una ley que ofrezca mayor seguridad en las transacciones comerciales.

La importancia de la factura cambiará en el sistema normativo nicaragüense permitiendo mejorar las relaciones entre comprador y vendedor, principalmente en el ámbito de la compraventa internacional, razón por la cual ayudará a fortalecer las inversiones en el sector privado y público.

La aprobación del anteproyecto de ley de Factura Cambiaria permitió convertir a la factura en un título ejecutable cuyo proceso de recuperación se llevó mediante un proceso sumario. Esto permitirá aparejar a la factura como un título valor al igual que otros instrumentos financieros usados comúnmente en la actividad comercial y bancaria del país

Si bien es cierto que la ley de factura cambiaria permite convertir la factura en un título valor, en Nicaragua, el factoraje puro no se realiza, haciendo que la empresa que emitió las facturas es responsable por el valor de las mismas hasta que éstas sean pagadas por el cliente. Esto obliga que tanto la empresa que emite la factura, como el cliente al que se le emitió la misma, deben tener una buena calificación crediticia.

Perspectiva del factoraje

Siendo el factoraje una especialidad 'nueva' en Nicaragua, muchas empresas ignoran la existencia de ese servicio, o la de una empresa local que presta ese servicio, a pesar de las ventajas que significa tener acceso a capital de trabajo a corto plazo.

Se podría decir que el poco conocimiento de los empresarios sobre éste mecanismo, es la mayor debilidad que presenta en nuestro país, ya que el producto está presente a través de diferentes empresas que lo están ofreciendo, sin embargo con el transcurso de los años se han realizado esfuerzo por fortalecer la imagen de este servicio, dando a conocer los beneficios sobre todo a las pequeñas empresas, quienes son los mayores favorecidos.

Es importante mencionar que las compañías de factoraje no son las únicas que brindan ésta herramienta, siendo las Instituciones bancarias una fuerte competencia que se consolidan más y más.

La Banca formal hoy en día ofrece el servicio de factoraje con tasa de interés con las que no pueden competir las empresas líderes en este producto, ya que el sector bancario posee fondeadores externos que le brindan capital con tasas bajas a largo plazo; por otro lado obtienen captación de recursos del público. Sin embargo este servicio en la Banca sólo lo están ofreciendo a sus clientes activos, debido a que ellos manejan todo el servicio compensatorio (créditos, garantías, manejos de cuentas), lo que hace que no realicen todo el proceso que se ejecuta en el Factoraje tradicional (Confirmación de facturas, gestiones de cobranza, asegurarse el pago de un tercero a través de la Carta irrevocable de pago).

Debido a esto, se puede aducir que la banca no ejecuta un factoraje puro, sino que son préstamos a cortísimos plazos garantizados con el movimientos de sus cuentas corrientes o de ahorro; quedando siempre fuera los micros, pequeños y medianos empresarios que no cuentan con antecedentes bancarios, por no ser recaudadores de impuestos, poseer grandes bienes que puedan cederlos

en garantías, y no llevar una contabilidad formal, convirtiéndose así en clientes potenciales para el Factoraje Tradicional.

En cuanto a la tasa de interés que ofrece el sector de Factoraje oscila en un 2% que para los pequeños empresarios resulta un tanto diferente a las que ofrece el sector bancarios, además algunas empresas cobran comisión por cobranza, pero es importante señalar que en este tipo de transacción no hay garantías reales (prenda, hipoteca), la garantía es la factura debidamente recibida con sello y firma del pagador, por lo que las operaciones son ágiles de resultado de 24 horas plazo para el debido desembolso.

Otra limitante que cuentan las empresas de factoraje hoy en día es el apoyo de los Grandes Pagadores con la aceptación de pagos a terceros mediante la carta irrevocable de pago, ya que se sienten comprometidos por la ley de factoraje recién emitida por el efecto legal de la misma. Al no firmar este documento, se incrementa el riesgo para la empresa de factoraje, ya que todo se reduce a la confiabilidad en el pago del cliente (proveedor) a la empresa.

A pesar de estas trabas presentadas en la confirmación de los pagadores, el sector empresarial continúa prestando este servicio, ofreciendo el financiamiento a los clientes que lo necesitan.

Aun con algunas deficiencias o debilidades presentes en este producto en Nicaragua, empresarios y algunas entidades económicas, han realizado esfuerzo por dar a conocer y asentar el factoraje en nuestro país; a esto se le debe sumar el surgimiento de más empresas dispuestas a dedicarse a esta práctica, lo que ha venido a ayudar al crecimiento de esta actividad económica.

Según Eduardo Belli (2004), presidente de Factoring, uno de los principales problemas, es la imagen errónea que se tiene ante la opinión pública. Actualmente, se podría afirmar que se ha estado trabajando en los últimos años por derribar esos obstáculos, puesto que Instituciones Nacionales, como COSEP, APEN, BID, entre otros, han realizado cursos, conferencias y donaciones a pequeñas y medianas empresas, entre ellos productores, con el objetivo de incentivar a los empresarios a realizar factoraje para obtener efectivo rápido por sus cuentas por cobrar, además en estas conferencias

quieren impulsar a los exportadores a utilizar el factoring como una herramienta financiera y de seguridad en sus exportaciones hacia los Estados Unidos.

Estos hechos confirman que sí existe un interés por parte del sector empresarial en dar a conocer y promover esta modalidad, lo cual es positivo, porque sólo de esta manera se eliminarán los prejuicios que tienen los clientes de las empresas proveedoras, provocando que esta actividad tome un mayor auge en la economía nacional.

Se debe estar consciente, que esta categoría de financiamiento, está principalmente dirigida a las Pymes, y es por ello que en nuestro país se procura que sean estas quienes conozcan los beneficios de ésta herramienta, ya que por lo general es utilizado por las pequeñas y medianas empresas con el fin de satisfacer sus necesidades de capital circulante, en especial en los países como Nicaragua, donde el acceso a préstamos bancarios es limitado para las pymes.

Todas estas actividades no sólo van dirigidas a las pequeñas empresas, sino al sector empresarial en general, pues ha quedado demostrado en diferentes acuerdos realizados entre Organismos Internacionales y nacionales, tal como es el acuerdo entre el BID Y Credifactor, que han firmado un proyecto para ofrecer factoraje y expandir los servicios de factoreo a todo el país, ofreciendo \$2 millones para Pymes. (Nuevo Diario, 2010)

A nivel mundial se han creado asociaciones de factoring que reúne diferentes empresas ubicadas en diferentes países dedicadas a este servicio, la cual unen esfuerzos para trabajar conjuntamente y fortalecer el factoraje internacional.

Como se mencionó anteriormente en Sur América, se formó una federación que reúne diferentes asociaciones de los principales países en donde el factoraje se ha ido fortaleciendo, es decir, a nivel regional, se han hecho esfuerzos para dar a conocer el factoraje y difundir esta práctica en el continente.

En Nicaragua, desafortunadamente, no existe una asociación que trabaje en pro de la difusión de este mecanismo, por lo que es necesario que las diferentes autoridades correspondientes y las empresas establecidas en el país, inicien un proyecto que contribuya a desarrollar esta herramienta financiera tan importante para el financiamiento de la pequeña y mediana empresa

En nuestro país, se hace difícil encontrar información precisa sobre el comportamiento de este producto en la economía del país y sobre datos del crecimiento experimentado a nivel nacional, por lo que es pertinente que organizaciones dedicadas al funcionamiento económico-financiero ofrezcan información al respecto, a través de publicaciones de datos estadísticos.

La creación de una organización que reúna empresas de factoring de todo el país, ayudaría a fortalecer el sector en el que se desarrolla este mecanismo, derribando las barreras que impiden que el factoraje se lleve a cabo exitosamente entre las empresas Factor y las Pymes, eliminando los prejuicios que se han creado alrededor de este producto.

Algunas empresas nacionales, están realizando factoraje internacional, incluso se está llevando a cabo el factoraje regional a nivel de Centroamérica, en donde empresas Nicaragüenses de factoraje, se alían con otras centroamericanas, como el pentágono en el Salvador, con el objetivo de

facilitar la actividad comercial a través de la promoción de ventas para la exportación, por lo que una vez más, es necesario plantear que la existencia de una asociación en nuestro país, sería idóneo para que las demás organizaciones de la región trabajen conjuntamente con el objetivo de homologar las visiones que tienen los diferentes países y así aportar a la consolidación de la industria en Latinoamérica.

Muchas empresas nicaragüenses se han visto beneficiadas con esta herramienta, ya que el factoraje les ofrece una alternativa de crecimiento a todas esas Pymes que están comenzando y tienen como clientes a grandes empresas, por lo que necesita liquidez para atender los pedidos y no perderlos por no contar con el dinero en efectivo.

De esta forma, el factoring les permite a una gran cantidad de empresarios emergentes acceder a crédito para sus proyectos. Estas empresas pequeñas son generadoras de empleo, por eso a todo el mundo le debe interesar mucho que tenga un buen flujo.

Muchos empresarios opinan que no les interesa el factoraje por que no están de acuerdo en descontar un porcentaje del total de sus facturas, y prefieren esperar el tiempo estipulado y recibir el 100%, sin embargo, esta espera puede costarle más caro, puesto que mientras espera, pueden perder oportunidades valiosas con otros clientes. De esta manera, con el factoraje las PYMES encuentran la solución a su problema de liquidez y pueden continuar con sus negocios y compromisos comerciales con sus proveedores y empleados, sin tener que arriesgar más de lo necesario.

Es importante dejar claro que el factoraje no sólo contribuye al crecimiento de las empresas en particular, sino también al desarrollo económico del país, puesto que según datos divulgados en la pagina del Banco Central, (2008), en Nicaragua las pequeñas empresas representa el 87.47% por lo que su bienestar económico es de vital importancia para la economía nacional.

Un aspecto importante es que en el futuro este mecanismo se perfila como uno de las fuentes de financiación más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, ya que se espera que haya un aumento en el mercado de factoraje en los próximos años.

Este tema es de vital importancia, y aún cuando en nuestro país no se está utilizando tanto en comparación a los países de la región, con la modernidad y con los avances tecnológicos en Nicaragua, este instrumento va a ser de gran ayuda para el crecimiento empresarial, y una opción que se presenta dentro de ésta operación, es la factura electrónica.

El factoraje electrónico representa una revolución en el mundo del financiamiento para PYMES y cada día más empresarios utilizan esta alternativa con excelentes resultados y beneficios comprobables a corto plazo para la administración del negocio. Esta es una buena alternativa que en Nicaragua no se debería desaprovechar, solo basta en que las empresas Factor se pongan de acuerdo con sus clientes para que estas emitan su factura de forma electrónica.

Esta nueva modalidad representa ventajas para las empresas, como reducción en la compra de papel y gastos de distribución, lo que supone ahorros mensuales en dinero. Estos costos se deben analizar de acuerdo al costo que representa adaptar e instalar un nuevo Software que realice la operación. Otro beneficio que gozan los usuarios, es la disminución de errores en la factura y en el tiempo de facturación.

Adoptar esta nueva modalidad, representaría dar un gran paso para las empresas Nicaragüenses, ya que sería toda una revolución en el ámbito tecnológico, es asunto de dar a conocerlo en el mercado y encontrar el software que se adapte a la empresa.

El factoring se concluye como un suplemento valioso al sistema financiero tradicional, donde las empresas pueden acceder a capitales rápidos y frescos de corto plazo, sin muchas trabas ni requisitos; en nuestro país tiene un potencial futuro siempre y cuando el mercado no se sature de empresas de factorajes y se logre divulgar la importancia del factoraje en el sistema financiero y cambiar la mentalidad sobre este, considerándola como alternativa válida.

IV.CONCLUSIONES

Para cerrar esta investigación, es importante afirmar que el factoring es un producto muy útil y práctico para la pequeña y mediana empresa, que se ha gestado, nacido y desarrollado fuera de los muros del sistema de financiamiento tradicional.

Considerando que el acceso de los pequeños y medianos empresarios (PYME) a los créditos bancarios es escaso, debido básicamente a su falta de garantías y el mayor costo que para las instituciones financieras significan las operaciones con este sector, debido a las dificultades que presentan éstos en la preparación y presentación de antecedentes financieros, se han creado mecanismos como el Factoring que permiten que estas empresas puedan optar a un financiamiento externo.

Existen algunos tipos de factoraje, siendo el más utilizado en países como Nicaragua, el Factoraje con recursos, donde el cliente asume la incobrabilidad firmando una garantía. Dentro de este tipo, corresponde la modalidad mas importante y con perspectivas el factoraje internacional, el cual está siendo muy utilizado por empresas exportadoras.

Es importante señalar que el factoring internacional, en su versión de exportación, es especialmente ventajoso para las empresas que exportan y carecen de una gran infraestructura, dado que implica una subcontratación de servicios. Con el factoring, la exportación se convierte casi en una compraventa nacional, ya que lo único que tienen que hacer es enviar las mercaderías, y del resto se encargan las empresas de factoring.

El uso de esta herramienta ha crecido en todo el mundo, sobre todo en los países industrializados, donde han visto en el factoraje una oportunidad de progresar, sobre todo en Latinoamérica, donde Chile es el país líder en utilizarlo.

Tal ha sido el desarrollo mostrado en Latinoamérica, que se han creado Asociaciones a nivel regional y a nivel de país, para difundir esta práctica y concientizar su importancia. En Nicaragua hay una ausencia de un organismo

similar, por lo que queda claro que la creación de uno sería de mucha importancia para el sector empresarial.

En nuestro país, esta actividad es relativamente nueva, y muchos todavía desconocen como labora el factoraje en las compañías. Además existe la creencia de que este producto es para empresas que se encuentran económicamente desesperada, sin embargo en los últimos años, se ha ido afianzando en el sector financiero, aumentando el número de compañías de factoraje, es considerando este elemento como una elección de financiamiento. La tarea más importante que tienen los empresarios, es cambiar la imagen errónea que se tiene del factoraje, y que provocan algunas trabas en el proceso del mecanismo.

Por último, es necesario mencionar que el factoring muestra un gran futuro en nuestro país, ya que esta modalidad está orientado a satisfacer las necesidades de la pequeña y mediana empresa, sector importante para el desarrollo económico nacional, mostrándose mayor aceptación entre el público, perfilándose como un suplemento valioso al sistema financiero tradicional, donde las empresas pueden acceder a capitales rápidos y frescos de corto plazo, sin muchas trabas ni requisitos.

V.RECOMENDACIONES

Si se desea eliminar la percepción errónea que tienen las personas del factoraje y las barreras que impiden el crecimiento de este tipo de financiación es elemental efectuar una campaña de divulgación a la comunidad en general y especialmente a los empresarios sobre cuáles son las ventajas que ofrece el factoring en el crecimiento de sus empresas y los ahorros monetarios de tiempo y personal que obtendría al utilizarlo.

Si bien el factoraje representa una medida de crecimiento para las empresas, éstas deben de considerar varios aspectos y condiciones antes de realizar operaciones de factoraje, por ejemplo el tiempo o plazo, y la calidad de su comprador, pues dependiendo de ello se fijará una tasa de descuento y un aforo, según el riesgo.

En Nicaragua, se ha incrementado el número de empresas que se dedican a ofrecer el factoraje. Este incremento se ha desarrollado rápidamente en los dos últimos años, beneficiando al cliente, ya que cada empresa es diferente, ofreciendo diversos productos.

Es necesario que la Pyme encuentre la compañía de factoraje correcta, uno de los factores a tener en cuenta es la especialidad de cada una de las empresas. Si bien es cierto que la mayoría anuncian una voluntad de hacer grandes y pequeñas cantidades mensuales, también es verdad que la mayoría considera una determinada área para su especialidad, por lo que es necesario que el cliente investigue sobre qué empresa sería la mejor opción que les brinde el servicio financiero que necesiten. Aunado a esto es importante obtener referencias de otros clientes que den constancia de la calidad de la compañía.

La empresa al llevar a cabo estas actividades, adquirirá un bienestar económico a través de ingresos en recursos financieros que permita continuar con sus procesos de negocio del día al día.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

Acevedo, G. (2010). *El factoring en Chile y la región*. Recuperado el 10 de junio de 2011, de <http://www.diariopyme.com/2010/elfactoringenchile-y-laregion>.

AFINSA. (2011). *Qué es el factoring*. (2011). Recuperado el 5 de julio de www.afinsa.com.ni

Álvarez.R., & Montoya.,J.(2007) “*Contabilidad Intermedia*” 1 ed.

AMEFAC, (Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje y actividades similares AC). (2010). *Beneficios del Factoraje*. Recuperado 18 de junio de 2011, <http://www.esmas.com/emprendedores/pymesint/factoraje/405690.html>

Banco Central de Nicaragua. (2011). Nicaragua en cifras. *Empresas por actividades*. Recuperado el 21 de julio de 2011 de http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/economicas_anuales/index.html?&val=0

Banco de México. (2009). *Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre abril-junio*. Recuperado el 21 de junio de 2011 de <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7B362A2315-DAB1-E4A8-6D5C-2B2B17B4B0A9%7D.pdf>

Cámara de factoring Internacional. (2011). Recuperado el 11 de junio de 2011 de www.factors-chain.com

Céspedes H. (2008). *Aprendiendo sobre el Factoring*. Recuperado el 11 de junio de 2011 de <http://www.slideshare.net/negocios/factoring-aprendiendo>

Consejo Superior de la Empresa Privada. (2011). *APEN promueve conferencias sobre factoring*. Recuperado el 17 de junio de 2011 de www.cosep.org.ni

Credifactor. (2011). *Cómo funciona el Factoraje*. Recuperado el 5 de julio de 2011 de www.credifactor.com.ni

De Blas Lopez, A. (2007). *Evolución y origen del factoring*. Recuperado el 10 de junio de 2011, de <http://www.injef.com/revista/empresas/factoring>

Entrevista con ejecutivo de negocios de Empresa Nacional de Factoring

Factoraje...Solución real. (2008). Recuperado el 17 de junio de 2011 de http://www.amerexblog.com/index/Blog%3A+Factoraje/Entries/2008/3/25_Factoraje...Soluci%C3%B3n_real.html

Ley No 740: Aprobación ley de Factoraje Financiero. (2010,7 de diciembre). *La Gaceta*. Recuperado el 10 de julio de 2011 de www.mific.gob.ni

Marenco, C. (2011,15 de junio). *Ofrecen Factoraje a agroexportadores*. Recuperado el 5 de julio de 2011 de www.elnuevodiario.com.ni/economia/105031

México y el factoraje financiero. Recuperado el 20 de junio de 2011 de www.cnnexpansion.com/opinionfactorajefinanciero

Ruiz, G. (2009). *Factoraje Financiero: Opción para Pymes*. Recuperado el 2 de julio de 2011 de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/09/09/factoraje-financiero-opcion-para-pymes>

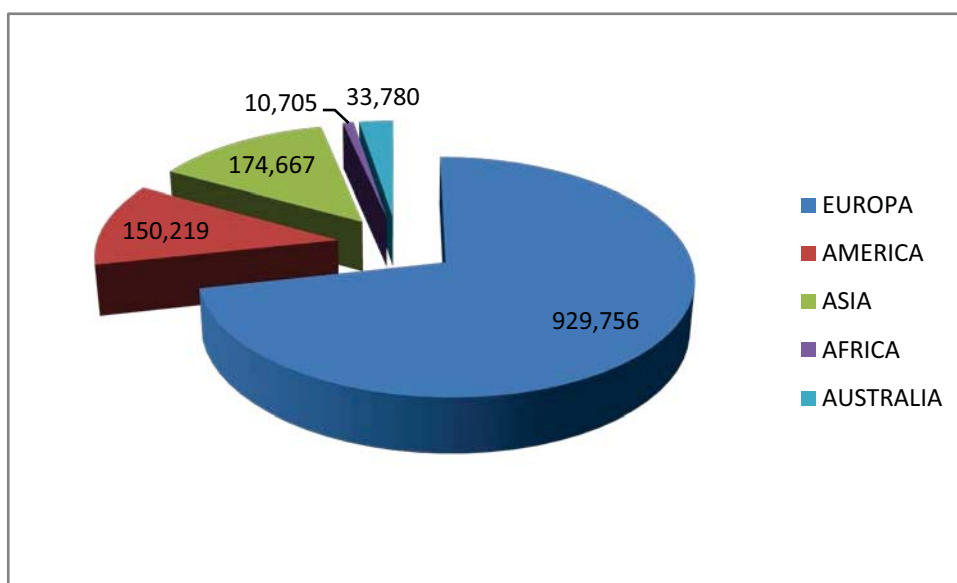
Saavedra, J. (2008). *Factoring aprendiendo sobre su funcionamiento*. Recuperado el 21 de junio de 2011, www.finanzas.com/id.6521447/noticias/noticia.htm

Simmon, R. (2009). *Factoring, mecanismo de financiación para pymes*. Recuperado el 11 junio de 2011, de <http://www.exitocomercialenlatinoamerica.blogspot.com>

ANEXOS

ANEXO 1

Factoring en el Mundo: Total de volumen de Factoring en Millones de Euros



Fuente: Factors Chain International

ANEXO 2

INDUSTRIA DEL FACTORING EN CHILE Mes de Diciembre 2010 Cifra en (MM\$)

| Empresa | Stock Documentos Adquiridos Netos | Participación Mercado (%) | Volumen Acumulado Documentos | Número Clientes |
|-----------------------------|--|------------------------------|------------------------------------|--------------------|
| Banchile Factoring | 337,682 | 17.3 | 1291,226 | 2,500 |
| Banco Chile | 144,301 | 7.4 | 343,961 | 156 |
| BCI Factoring | 397,493 | 20.4 | 1769,779 | 4,869 |
| Banco BCI | 1,544 | 0.1 | 34,861 | 2 |
| Factoring Security | 134,285 | 6.9 | 628,551 | 990 |
| Corpbanca Factoring | 67,191 | 3.5 | 266,401 | 332 |
| Factorline | 158,401 | 8.1 | 895,371 | 3,753 |
| Santander Factoring | 34,263 | 1.8 | 205,973 | 911 |
| Banco Santander Santiago | 200,041 | 10.3 | 1369,830 | 1,137 |
| Rabobank Chile | 28,636 | 1.5 | 147,455 | 67 |
| Incofin S.A. | 23,041 | 1.2 | 127,319 | 392 |
| Banco Bice | 463 | 0.0 | 904 | 2 |
| Bice Factoring | 27,921 | 1.4 | 166,460 | 246 |
| Bank Itau | 68,774 | 3.5 | 332,476 | 391 |
| BBVA Factoring | 20,469 | 1.1 | 87,901 | 158 |
| Banco BBVA | 166,294 | 8.5 | 448,018 | 104 |
| Banco Internacional | 87,890 | 4.5 | 368,278 | 348 |
| Banco Consorcio | 24,188 | 1.2 | 62,345 | 103 |
| Scotiabank | 23,969 | 1.2 | 86,145 | 108 |
| TOTAL | 1946,846 | 100 | 8633,254 | 16,569 |
| Total en U\$ | 4,101 | | 18,184 | |

474.78

Fuente: ACHEF A.G.

ANEXO 3

DATOS DE LA EMPRESA

Fecha de la Solicitud: _____ Nombre Comercial: _____

Razón Social: _____ Fecha Establecida: _____

Dirección: _____

Apartado: _____ Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____

Tipo de Empresa: Propietario _____ Familiar _____ Persona Jurídica _____ Actividad Principal: _____

Nombre de la Persona a Contactar: _____

Nombre del Presidente: _____ Teléfono: _____

Nombre del Socio Principal: _____ Teléfono: _____

Nombre del Gerente: _____ Teléfono: _____

Nombre del Representante Legal: _____ Teléfono: _____

INSTITUCIONES BANCARIAS CON LAS QUE TRABAJA SU EMPRESA

Cuántas cuentas bancarias tiene su Empresa: _____

Banco: _____ Nombre de la Cuenta: _____

No. Cuenta Corriente: _____ No. Cuenta de Ahorro _____

Fecha de Apertura: _____ Tiene Actualmente un Préstamo con esta Institución: _____

Tiene Facturas como Colateral su Préstamo: _____ Plazo del Préstamo: _____ Monto: _____

Banco: _____ Nombre de la Cuenta: _____

No. Cuenta Corriente: _____ No. Cuenta de Ahorro _____

Fecha de Apertura: _____ Tiene Actualmente un Préstamo con esta Institución: _____

Tiene Facturas como Colateral su Préstamo: _____ Plazo del Préstamo: _____ Monto: _____

REFERENCIAS COMERCIALES

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

Nombre: _____

País: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____

País: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____

País: _____ Teléfono: _____

Observaciones: _____

INFORMACION SOBRE SU OPERACIÓN DE VENTAS

Monto total de sus cuentas por cobrar: _____ al _____

Cual es el tamaño promedio de sus facturas: _____ Mayor _____ Menor _____

Cual es el número de facturas promedio por mes: _____

Alguna de sus facturas son cobradas progresivamente: _____ Si :Que porcentaje? _____ No: _____

Porcentaje del Total de sus Facturas que desea descontar : _____

Escriba los cuatro clientes más importantes a quien le vende sus productos:

| Nombre | Dirección | Teléfono | Venta Prom./Mes |
|----------|-----------|----------|-----------------|
| 1. _____ | | | |
| 2. _____ | | | |
| 3. _____ | | | |
| 4. _____ | | | |

No. Total de clientes activos: _____ No. De clientes en : Managua: _____ Departamentos: _____

Condiciones de Ventas Ofrecidas (Días): _____ Promedio de Días de Recuperación: _____

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

Estimado de sus ventas (mensual promedio):US\$ _____ De sus ventas, % que vende: En efectivo: _____ %
Crédito: _____ %: Gobierno: _____ % Ventas en consignación: _____ %: Descuento que otorga por pago de contado: _____ %.
Tienen Vencimiento la Vida de sus Productos: _____ Plazos Promedio: _____

Cual es el Propósito de su Operación de Descuento: _____

A Usted Descontado sus Facturas Anteriormente ? : _____ Fecha : _____

Nombre de la Empresa: _____

AUTORIZACION

Certifico que lo expuesto en esta aplicación es correcto. Autorizo a CREDI-FACTOR S.A. a investigar todo lo expuesto en esta aplicación en la forma que lo estime conveniente. Por lo anterior Declaro bajo mi responsabilidad que toda la información crediticia, financiera y económico que he suministrado a CREDI FACTOR, S.A. es autentica, real y legítima y autorizo al mismo a consultar y verificar, en cualquier momento, toda la información referida y proporcionada anteriormente para conocer mi desempeño como **DEUDOR** en una Central de Riesgo. Asimismo, autorizo a CREDI FACTOR, S.A., para que informe, reporte o divulgue la información proporcionada, a la CENTRAL DE RIESGOS, con el fin de que ésta la administre de manera confidencial y la suministre a terceros que cuenten con el propósito debido”.-

Aceptado por:

Firma

Título

Fecha:

Escribir Nombre: _____