

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
UNAN – RUCFA**



TEMA DE INVESTIGACION:

ANÁLISIS DEL MÉTODO FACTORING COMO HERRAMIENTA DE REDUCCIÓN DE RIESGO PARA LA RECUPERACIÓN DE EFECTIVO PROVENIENTE DE CUENTAS POR COBRAR EN DOC ,S.A. PERIODO 2012– 2013

TRABAJO DE TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MÁSTER EN FINANZAS

AUTOR:

LIC. KATHERYN VANESSA ESCOBAR OROZCO

TUTOR:

MSC.NANCY DE FÁTIMA OROZCO LÓPEZ

MANAGUA, JUNIO 2016

INDICE

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTOS.....	ii
CARTA AVAL.....	iii
RESUMEN	iv
INDICE.....	v
I: INTRODUCCIÓN.....	1
ANTECEDENTES.....	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	10
OBJETIVOS.....	11
GENERAL.....	11
ESPECÍFICOS.....	11
II. MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 FACTORAJE EN NICARAGUA.....	12
2.2 PERFIL DE LA EMPRESA DOC.S.A.....	16
2.3 FACTORING.....	20
2.4 PARTICIPANTES.....	21
2.5 TIPOS DE FACTORAJE.....	22
2.5.1 FACTORAJE SIN GARANTÍA O SIN RECURSO.....	22
2.5.2 FACTORAJE CON GARANTÍA O CON RECURSO.....	22
2.5.3 FACTORAJE DOMÉSTICO.....	23
2.5.4 FACTORAJE DE EXPORTACIÓN.....	23
2.5.5 FACTORAJE DE IMPORTACIÓN.....	23
2.5.6 FACTORAJE CORPORATIVO.....	23

2.5.7 FACTORAJE POR VENTAS YA REALIZADAS.....	23
2.5.8 FACTORAJE POR VENTAS FUTURAS.....	24
2.5.9 FACTORAJE AL VENCIMIENTO.....	24
2.5.10 FACTORAJE SIN NOTIFICACIÓN O FACTORAJE SECRETO.....	24
2.5.11 FACTORAJE POR INTERMEDIO O AGENCY FACTORING.....	24
2.5.12 FACTORAJE “NO REVELADO”.....	24
2.6 VENTAJAS E INCONVENIENTES.....	25
VENTAJAS.....	26
INCOVENIENTES.....	26
PERFIL DE CREDIFACTOR.....	27
DESARROLLO.....	27
CONSOLIDACIÓN.....	28
2.7 LAS CUENTAS POR COBRAR.....	29
2.7.1 CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	32
2.7.2 EL PROCESO DE CUENTAS POR COBRAR.....	33
SISTEMA DE RECORDATORIO DEL DEPARTAMENTO DE COBRANZA.....	35
ETAPA DE RECORDATORIO Y TÉCNICAS.....	35
REDACCIÓN DE CARTAS DE CRÉDITO Y CARTAS DE COBRANZA.....	38
2.8 LAS CUENTAS INCOBRABLES.....	40
III. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	46
IV VARIABLES.....	47
4.1 SISTEMATIZACIÓN DE VARIABLES.....	47
4.1.1 VARIABLES E INDICADORES.....	47
V DISEÑO METODOLÓGICO	49
5.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	49

5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	49
5.3 UNIDADES DE ANÁLISIS.....	50
5.4 MÉTODOS, FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN...50	
VI. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	51
VII. CONCLUSIONES.....	66
VIII. RECOMENDACIONES	68
IX. BIBLIOGRAFÍA	69
X. GLOSARIO.....	71
XI. ANEXOS	

Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a Dios, por iluminar el camino de mi vida.

En segundo lugar y no menos importante a mi maestra, mi instructora de vida, mi confidente, mi guía, mi amiga a la persona que me ha enseñado lo que yo quiero ser a mi madre Nancy de Fátima Orozco López me ha enseñado que la vida hay que aceptarla como es y vivir cada día como si fuese el último.

Y a mi Señora la Santísima Concepción de María, por ser el pilar que sostiene a mi familia y ser ese ejemplo de humildad que todo ser humano necesita.

A mí tatito Felipe Escobar Romero, ejemplo de esmero, trabajo y dedicación. Ebanista y carpintero que saco a su familia adelante y a dios gracias que sigue lleno de vida a pesar de su edad.

Agradecimientos

Agradezco de todo corazón a la Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Contabilidad UNAN – RUCFA por facilitarme la beca para realizar mis estudios de post grado.

Quiero darle un agradecimiento especial a Denis Javier Gutiérrez Bendaña, mi novio desde hace casi seis años por su apoyo en la realización del trabajo y por alentarme a no darme por vencida.

A mí padre Felipe Escobar López, por estar pendiente de mí, por enderezar mi camino, a tu manera, pero gracias papi y puedo decirte “misión cumplida”.

Resumen

A través del presente estudio se propuso estudiar la situación de la falta de liquidez a través de la recuperación de cartera de la empresa DOC, S.A. puesto que en el periodo 2012-2013 quedaron pendientes de cobrar \$ 850,000.00 a más de 60 días sumando que el gasto del departamento está afectando de manera directa a la empresa.

Para llevar a cabo el estudio, se analizó de manera cualitativa las cuentas por cobrar de la empresa DOC, S.A y por medio de encuestas realizadas a clientes actuales de CREDIFACTOR, S.A.

Se tuvo acceso al presupuesto del departamento de cartera y cobro; junto con información que brindo amablemente el socio director y se encontró que si dependían demasiado del departamento de cartera y cobro por lo que tienen una cantidad de dinero en facturas que no ha podido ser cobrado.

Por ello procedí a hacer un estudio comparativo de la recuperación de cuentas por cobrar por medio de factoring versus el departamento de cuentas por cobrar de la empresa DOC, S.A. para comprobar la eficiencia que tendría la implementación del factoring en la organización.

Según los resultados obtenidos de la evaluación del departamento de cartera y cobro se llegó a la conclusión que el factoraje es la opción más factible de recuperar las facturas a un costo menor. Por lo que se puede suprimir el departamento de cartera y cobro de DOC, S.A.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Departamento Contaduría Pública y Finanzas
“Año de la Madre Tierra”



AVAL DEL TUTOR

Msc. Evenor Morales.
Coordinador Maestrías y Posgrados
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas
Su Despacho.

Estimado Maestro con la presente estoy remitiendo la valoración del trabajo final de tesis titulado: **ÁNÁLISIS DEL MÉTODO FACTORING COMO HERRAMIENTA DE REDUCCIÓN DE RIESGO PARA LA RECUPERACIÓN DE EFECTIVO PROVENIENTE DE CUENTAS POR COBRAR EN DOC. S.A PERÍODO 2012-2013.** Presentado por la maestrante Lic: **KATHERYN VANESSA ESCOBAR OROZCO** Para optar al Título de **MAESTRA EN FINANZAS**

En relación a la investigación de la tesis puedo decir que la maestrante siguió las recomendaciones realizadas, se ajustó a la metodología según la Guía para Escribir tesis de posgrado de la UNAN-Managua, Queda pendiente la revisión que realiza la coordinación de posgrado para luego proceder a las recomendaciones y correcciones si las hubiera

Extiendo la presente a los 24 días del mes de Mayo del año 2016

Sin más qué informar, me despido

Atentamente

Msc. Nancy de Fátima Orozco López
Docente tutor

I: Introducción

La presente tesis, tiene como finalidad realizar un estudio sobre la falta de liquidez que ha presentado la empresa DOC,S.A. en sus cuentas por cobrar periodo 2012 – 2013. Y encontrar una posible solución de corto plazo por medio del uso del Factoring.

Para esto ahondaremos un poco en la historia del factoring desde sus inicios hasta la época actual. Tanto a nivel general como sus inicios en Nicaragua. También se estudiara la teoría general de las cuentas por cobrar que son el problema principal de la Organización.

Se procederá a evaluar la situación de la no recuperación de cartera por parte del departamento de cuentas por cobrar de la empresa DOC,S.A. y se compara un financiamiento a corto plazo por medio del uso del factoring.

La empresa necesita financiamiento a corto plazo, por ello depende de sus cuentas por cobrar. El objetivo es demostrarle al Socio Director cual es la opción más factible para la empresa.

A través de visitas a clientes de Credifactor, se propone argumentar al cliente porqué el factoraje sería una solución factible para la solución de su actual situación.

El cliente tiene como proyecto de corto plazo, pago a proveedores y la compra de materia prima para nuevos pedidos. Por ello optamos por el giro comercial de la organización y la mayoría de facturaciones de ventas al crédito; trabajar financiándose de corto plazo por medio del factoring y eliminar el departamento de cartera y cobro.

Antecedentes

Según Perdomo, Abrahán Moreno Planeación Financiera 1998, en la historia del comercio, vemos que en los siglos XV y XVI las operaciones que celebran los comerciantes, industriales, etc., eran en muy baja escala, debido a los obstáculos que presentaban los medios de comunicación, pues el fabricante empleaba mucho tiempo para hacer llegar su producto a otros lugares dentro de su propio país; y si se trataba de exportar sus mercancías a otros mercados, entonces, las operaciones eran completamente esporádicas debido a la lejanía y a las dificultades y peligros que representaba la navegación, pues muchas veces los artículos vendidos no llegaban a poder del destinatario.

Ante estos problemas de comunicación el industrial buscó los medios para hacer más asequible la realización de sus operaciones; para ello utilizó los servicios de un intermediario para que vendiera sus productos, los cobrara y entregara el saldo a su favor, después de descontar los gastos y la comisión, que según convenio, debía ganar por esta clase de servicios.

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 además, 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.

Con el tiempo llegaron a perfeccionar ese tipo de operaciones; al grado de que compraban al vendedor el importe de sus remesas de mercancías, librándolo de todo el

posible riesgo que entrañaban el envío de sus productos. Naturalmente, que en este caso, la comisión era mucho mayor que cuando el intermediario se concretaba únicamente a buscar mercados.

Más adelante, el comisionista recibe el nombre de factor.

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.

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 es de casi 2.000, 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. Cerca de 500.000 empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2.000 millones de dólares estadounidenses.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoraje se realiza actualmente en Europa. 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. El factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas.

Perdomo, Abrahán Moreno Planeación Financiera 1998, El antecedente más remoto del factoraje es la compra de cartera que se realizaba en Babilonia, aproximadamente 600 años A.C., además se tienen noticias de que en Roma, 240 años A.C., se realizaba un tipo de operación parecido al factoraje actual. En los siglos XIV-XVI de la historia de las operaciones mercantiles, ante la problemática de exportar las mercancías hacia otros mercados, los fabricantes acudían a los intermediarios (comisionistas o factores), para que éstos últimos, a cambio de una comisión pactada, vendieran la mercancía en el exterior. Los intermediarios en algunas ocasiones respondían por los créditos que les podían otorgar compradores a sus clientes. Un ejemplo clásico de las operaciones de factoraje es el caso de Londres de aquella época, cuando las numerosas empresas de factoraje se especializaron en el negocio de algodón, fomentando el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de institución financiera (confirminghouse)^{1/}, las cuales, en representación a los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban sus pedidos. El desarrollo de estas operaciones ha permitido a las empresas de factoraje a financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercancías que debían exportarse algunas semanas después.

Los avances de la tecnología han modernizado la forma de celebrar las operaciones de los negocios, así como obtener los fondos de financiamiento para las empresas. En la actualidad, tanto en Estados Unidos y países de Europa, como en Latinoamérica, las

empresas, para obtener fondos, venden sus cuentas por cobrar a corto plazo a intermediarios financieros.

El desarrollo de las operaciones de factoraje a nivel internacional ha sido un medio eficaz de financiamiento para las empresas, tanto los que pasan dificultades económicas temporales, como los que marchan bien en su negocio, beneficiando directamente a las partes involucradas en el contrato, e indirectamente a la economía en general dinamizando sus actividades.

El factoraje no es solamente la venta de un crédito comercial a cambio de un precio, sino que la empresa de factoraje presta servicios adicionales relacionados con los créditos que adquiere, estos servicios son también remunerados.

Inicios del factoraje en Nicaragua

Revista electrónica, SIBOIF 2010, En Nicaragua las operaciones de factoraje financiero se han concretado en pocas empresas especializadas, así mismo el uso de este tipo de financiamiento alternativo a corto plazo por las empresas productoras de bienes y servicios no ha sido una práctica común, ni constante. Con la aprobación de la presente ley, se pretende introducir a la legislación nicaragüense una figura de factoraje, con el fin de promover y dar seguridad jurídica a la utilización de este instrumento financiero en el ámbito empresarial del país, así como propiciar el fomento de las operaciones de factoraje a nivel internacional.

Como antecedente teórico encontramos en la biblioteca de UNAN – RUCFA Control interno de cuentas por cobrar de almacenes Electrónica, S.A. mayo 2012 autores Bra. Tamara Estrada Quintanilla y Br. Katheryn Escobar donde abarca generalidades y

estudio de las cuentas por cobrar así como su correcta administración y control interno.

1.2 Planteamiento del problema

Planteamiento del Problema

Distribuidora Detodo, S.A. Problemas de liquidez, por falta de recuperación de cartera periodo 2011 -2013



Síntomas	Causas	Pronostico	Control del pronostico
1. Recuperación lenta de cuentas por cobrar de corto plazo a más de 12 meses y de largo plazo a más de 24 meses.	<ul style="list-style-type: none"> • Poseen una política de créditos totalmente ineficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución del efectivo proyectado para el próximo periodo; proveniente de las cuentas por cobrar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas por cobrar con más de 3 meses de mora se venderán a una empresa de factoring para recuperarlas de forma segura.
2. Alto costo para la realización de cobros.	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento del departamento de cartera y cobro muy alto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentaran más los costos del departamento de cartera y cobro, porque se necesitara recuperar el efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costos y gastos del departamento de cartera y cobro.
3. Falta de liquidez en la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Personal del departamento de cartera y cobro; muy ineficiente por ello no se logran las metas de cobro. 	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa de todas sus cuentas por cobrar recuperara a lo sumo el 50% de sus cuentas de crédito. Por lo que no contara con el efectivo previsto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar gasto financiero por factoraje a cambio de recuperar el efectivo.

La importancia de llevar una buena administración financiera utilizando el factoraje en las organizaciones, en específico en la recuperación de las cuentas por cobrar de Distribuidora DOC, S.A.. Debido a que ha tenido problemas de liquidez durante el periodo 2011 -2012 por lo cual no han podido hacer efectivo el pago de dividendos a los accionistas; debido a que una gran parte del dinero está detenido en las cuentas por cobrar. Así también se podrá observar como el rubro de cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa.

Se observará de manera detenida distintas teorías de cuentas por cobrar escritas por diversos autores para conocer en realidad ¿Qué es una cuenta por cobrar?, ¿Para qué se utilizan?, si en realidad favorecen a la empresa.

Observaremos los efectos financieros de una recuperación de cartera poco eficiente en la Distribuidora DOC, S.A.; así como la empresa ha preferido mantener un gran cliente al que le vende diversas líneas de productos haciendo arreglos de pago con este, con tal de no perderlo. Prefiere retrasar la recuperación de su dinero y aumentar sus ventas que aumentar el activo líquido de la empresa.

Financieramente observaremos las ventajas o desventajas que representaría la aplicación del factoraje en la Distribuidora DOC, S.A., y si en realidad es útil como herramienta financiera para la reducción del riesgo de recuperación de cuentas por cobrar.

1.3 Formulación del problema

¿ El riesgo proveniente de las cuentas cobrar de se recuperaría aplicando el Factoraje en la Empresa DOC, S.A.. en el periodo 2012 - 2013?

¿Comparando los costos y gastos de mantenimiento, del departamento de cartera y cobro de la organización de la empresa DOC, S.A. desde que se emite la factura de crédito hasta el proceso de cobro con el método del factoraje que sería mejor para la organización todos los gastos que realiza o recuperar en neto sus cuentas por una comisión establecida por una agencia de Factoraje?

1.4 Justificación del Problema de Investigación

El presente estudio se realiza con el objetivo de demostrar la gestión financiera ineficiente, en la Empresa DOC, S.A. debido a que no logra recuperar sus cuentas de crédito en el periodo estipulado en la factura debido a un departamento de cartera y cobro que no da abasto o es simplemente ineficiente.

Debido a este problema que se observó se quiere aplicar el factoraje como método de recuperación de cartera más seguro, aunque este tenga un costo, se quiere comparar que es más efectivo y eficiente que los gastos que genera un departamento de cartera y cobro.

Surge la necesidad de saber si es más factible para la empresa pagar a todo un departamento y por consecuencia aumentar el tamaño de este para seguir y recuperar las facturas de crédito de clientes con créditos grandes y frecuentes, o simplemente entregar la factura a una agencia de factoraje por un porcentaje de penalización por recuperación.

Se pretende únicamente disminuir el personal en el departamento de cartera y cobro, que únicamente se dedique a recuperar los créditos cuya factura no sea mayor de C\$ 10 000,00 córdobas y a la agencia los créditos más importantes para ver si esta mezcla ayuda a la empresa a disminuir el riesgo de liquidez que están generando las cuentas por cobrar.

Este trabajo será de suma importancia para dar a conocer a futuros lectores la importancia de la recuperación de cartera, en el rubro de cuentas por cobrar, y despejara las dudas sobre el factoraje, que es una opción viable para la recuperación de facturas de montos altos. O simplemente gastar mensualmente en un departamento de cartera y cobro, todo ello claro está dependiendo del giro de cada entidad.

Objetivos

General:

Analizar el Método Factoring como herramienta útil en la reducción de los riesgos financieros de cuentas y documentos por cobrar para incidir en mejorar la liquidez de la Empresa DOC, S.A. periodo 2012- 2013

Específicos:

1. Desarrollar la teoría general de factoraje y del rubro de cuentas por cobrar.
2. Comparar los efectos financieros de la no recuperación eficiente de las cuentas por cobrar, y su incidencia en la situación financiera de DOC, S.A.. periodo 2012- 2013
3. Determinar los costos de mantenimiento de un departamento de cartera y cobro versus la aplicación del Factoraje.
4. Evaluar financieramente las ventajas del factoraje para la reducción del riesgo financiero y mejorar la liquidez de DOC, S.A. periodo 2012- 2013.
5. Proponer a la Empresa DOC,S.A. opciones por las cuales el factoraje es la mejor alternativa para resolver su problema de liquidez.

II: Marco Teórico

2.1 Factoraje en Nicaragua

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

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

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

Las instituciones que fueron consultas enviaron sus aportes con el fin de mejorar la iniciativa del presente Proyecto de Ley y coincidieron sobre la importancia para los actores

económicos de poder contar con un marco jurídico, hasta ahora inexistente en el país, que regularía las operaciones de factoraje, dándoles la seguridad jurídica necesaria para el mayor impulso de este tipo de operaciones.

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

Con el fin de escuchar los comentarios y observaciones a este Proyecto de Ley de Factoraje y concluir el proceso de consulta se invitó por la vía escrita para el día 9 de septiembre del año 2010 a las siguientes empresas: Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), Empresas de Factoraje entre ellas la Empresa -AFINSA Factoring, Credifactor S.A. y Factoring, S.A.

El objetivo es dotar al marco jurídico de Nicaragua con una figura específica del contrato de factoraje, con el fin de popularizar la utilización de este instrumento financiero en el ámbito empresarial del país, siendo las operaciones de factoraje un medio alternativo de financiamiento para las empresas, principalmente las PYME'S, a cuenta de sus documentos por cobrar a corto plazo; así como propiciar el fomento de las operaciones de factoraje, tanto a nivel nacional, como internacional, contribuyendo al desarrollo, agilidad, competitividad empresarial, fomento de exportaciones, entre otros, en pro del crecimiento económico del país.

Los Integrantes de la Comisión de Producción, Economía y Presupuesto consideran lo siguiente:

1- Esta iniciativa es importante porque dota de un marco jurídico específico a las operaciones del factoraje, proporcionando seguridad jurídica a las partes suscriptoras de los contratos de factoraje que regirán este tipo de operaciones, lo cual impulsaría esta alternativa de financiamiento de las actividades mercantiles y conduciría al mayor desarrollo y dinamismo empresarial, propiciando el crecimiento de la economía nacional.

2- La particularidad y comodidad del servicio de factoraje que brindan las empresas de factoraje a las empresas que venden sus cuentas por cobrar, radica en combinación de distintos aspectos que las primeras añaden al servicio estrictamente financiero, tales como gestión, administración y en algunos casos la garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos. Esto favorece a las empresas que buscan este tipo de servicios, permitiéndoles despreocuparse de tareas de cobranza, gestión, administración y contabilización de los créditos, pudiendo dedicarse al giro normal de sus actividades de producción de bienes y servicios.

3- Al vender las empresas sus cuentas por cobrar, les permite a ellas nivelar sus flujos de efectivo, obteniendo la liquidez necesaria en un momento determinado, así como optimiza la rotación de sus activos, permitiéndoles ser más eficientes y productivas.

4- Por ser el contrato de factoraje un acuerdo establecido entre las dos partes, con el impulso de estas operaciones se benefician, tanto las empresas que buscan el servicio de factoraje, entre las cuales la mayoría serían las PYME's, como las empresas que lo ofrecen (factores); éstas últimas al celebrar la mayor cantidad de contratos de factoraje y siendo eficientes en su gestión, aumentarán sus ganancias cobrando las deudas vencidas.

5- En el caso particular del factoraje a proveedores, las empresas de factoraje favorecerán las relaciones entre el cliente y el proveedor, debido a que en su rol de intermediarios financieros adelantarán el pago de sus servicios con las empresas compradoras, dinamizando de esta manera las relaciones mercantiles entre las partes involucradas.

6- El factoraje es una herramienta financiera útil no solo en el mercado local, sino sirve para agilizar el comercio internacional que permite incrementar las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva. En este caso la empresa no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, además que la empresa de factoraje cubriría el riesgo de retraso en el pago o el de no pago total por la quiebra del comprador, según sea estipulado en el contrato pactado. Además en factoraje de exportación pueden participar las compañías aseguradoras y subcontratistas de cobranza, ampliándose el horizonte de negocios hacia otros agentes.

7- El presente proyecto de ley, establece los tipos de factoraje, el factoraje sin garantía o sin recurso, y el factoraje con garantía o con recurso, diferenciándose ambos en el papel que jugará la empresa de factoraje al momento de suscribir el contrato con un cliente. En los contratos con garantía o con recurso, la empresa de factoraje no asume el riesgo de incobrabilidad del deudor (pagador del documento descontado), mientras en los contratos sin garantía o sin recurso, la empresa que descuenta el documento de crédito (factura) traslada el riesgo de no pago del documento a favor de la empresa de factoraje. De esta tipología de contratos se desprenderán las distintas modalidades de factoraje que podrán suscribir los agentes económicos.

Con la aprobación del presente proyecto de ley se espera que las operaciones de factoraje en Nicaragua puedan ejecutar no solamente las entidades bancarias sujetas a la

autorización y supervisión de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), sino también las personas jurídicas distintas de las autorizadas y supervisadas por este órgano regulador.

La Comisión de Producción, Economía y Presupuesto de la Asamblea Nacional, una vez cumplido el análisis del objetivo y alcance que persigue el proyecto de ley, en base a las consideraciones señaladas, la importancia del mismo y que éste no contradice nuestra Constitución Política ni nuestra legislación vigente. Con fundamento al artículo No 138 numeral 1 Constitución Política de la República de Nicaragua y los artículos No. 98, 99, 100, 102 de la Ley No. 606, "Ley Orgánica del Poder Legislativo" dictaminamos favorablemente el proyecto de Ley de Factoraje.

2.2 Perfil de la Empresa DOC, S.A.

Nuestros Valores

Ética

Actuamos con profesionalismo bajo los principios de legalidad, la moral y la buena conducta en todas nuestras actividades y labores.

Mantenemos buena disposición para asumir y desarrollar los roles y objetivos de los procesos corporativos.

Unimos esfuerzos para el logro de los objetivos de la compañía, en un ambiente de confianza y comunicación permanente.

Respeto

Brindamos un trato amable, considerado y digno a todos los grupos de interés de la compañía (Accionistas, administradores, compañeros, clientes y proveedores).

Acogemos y realizamos con objetividad las críticas y sugerencias siendo tolerantes manteniendo una adecuada actitud frente a los demás.

Promovemos el fortalecimiento de la comunicación interna y externa, asegurando que el mensaje o información que se brinda sea entendido a cabalidad por los demás.

Responsabilidad

Asumimos y cumplimos nuestros deberes y obligaciones concientes de las consecuencias que ocasionará aquello que hagamos o dejemos de hacer para alcanzar los propósitos de la Organización.

Damos buen uso de los recursos de información a la cual se tiene acceso en virtud de la labor que se desempeña.

Identificamos los riesgos a los cuales se encuentra expuesta la compañía y que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la compañía y los específicos de los procesos.

Honestidad

Damos adecuado uso a las herramientas tecnológicas y demás elementos de trabajo dispuestos para hacer más eficiente nuestras labores.

Brindamos información sobre posibles infracciones y/o hechos susceptibles de ser investigados o que puedan generar conflictos de interés.

Desarrollamos diligentemente las funciones y actividades inherentes al cargo desempeñado generando valor para la compañía.

Aplicamos y compartimos nuestros conocimientos profesionales con los demás, en beneficio del mejoramiento continuo de la compañía.

Integridad

Fomentamos el trabajo en equipo, con el fin de asegurar la eficiencia y la efectividad de las actividades que desarrolladas en la compañía.

Realizamos nuestro trabajo con la calidad y oportunidad necesaria para garantizar la eficiencia de la compañía.

Actuamos de manera objetiva según el interés colectivo de manera armónica y solidaria, y no según el interés particular.

Estamos dispuestos a ayudar a los compañeros cuando necesiten de nuestro apoyo.

Conocemos y cumplimos con empeño, profesionalismo y sentido de pertenencia los deberes y obligaciones inherentes al cargo desempeñado.

Misión

Nuestra misión es satisfacer con calidad, ética y honestidad todas las necesidades y expectativas de nuestros clientes, ofreciendo una amplia oferta de productos y servicios para el crecimiento y rentabilidad de sus negocios

Visión

Ser reconocidos a nivel mundial como unas plataformas de soluciones efectivas sostenibles e innovadoras en el área de la exhibición, trabajando siempre de la mano con lo último en la tecnología.

DOC, empresa desde 1988 se dedica evaluar dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de mobiliario y equipamiento comercial para las diferentes ramas de este sector comercial, en contacto con arquitectos, interioristas y clientes finales.

En DOC planificamos y diseñamos interiores comerciales con una amplia gama de soluciones y sistemas modulares para dar respuesta a nuestros clientes y ofrecer el máximo impacto promocional.

El espacio de su local es un gran decorado donde cada día se interpreta una nueva obra.

Cada porción de espacio es vital para su negocio. Es por ello que los profesionales de DOC tienen siempre presente la importancia primordial que conlleva el diseño del escenario.

Cada uno de los casos necesita de una solución diferente y por tanto encierra un compromiso con una determinada filosofía que los clientes intentan transmitir. La primera decisión y la más importante es saber traducir esta filosofía al nivel proyectual y constructivo. Convertir este espacio en el marco adecuado para ejercer su actividad.

DOC proyecta y produce el mobiliario comercial completo para todo tipo de establecimientos, teniendo sumamente en cuenta la versatilidad y funcionalidad de la exposición y el máximo aprovechamiento del espacio, creando una imagen global del punto de venta. La gran variedad de elementos y accesorios, junto con la amplia gama de colores

y acabados, permiten configurar en cada local un ambiente distinto y con fuerte personalidad.

Todos los productos de DOC responden a criterios innovadores que ofrecen un contenido estético y de servicio según la necesidad de los productos a exponer.

Nuestros servicios

MOBILIARIO COMERCIAL para todo tipo de comercios en series estandarizadas con diversidad de acabados.

Individualización de series y sistemas según sus necesidades.

Proyectos de distribución y acondicionamiento del local.

Ejecución "llave en mano" de reforma y adecuación de locales.

Producción de "corners" y expositores independientes.

Producción de mobiliario especial y a medida.

Plazos de entrega rápidos y en muchos casos inmediato por la posibilidad de stocks.

2.3 Factoring

Según Carolina Charamelo 2012, en finanzas, el factoraje (o factoring) consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, 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.

Las empresas de factoraje suelen ser bancos, cajas de ahorro u otras compañías especializadas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede:

- Asumir el riesgo crediticio
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera
- Realizar la gestión de cobranza
- Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora
- Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores

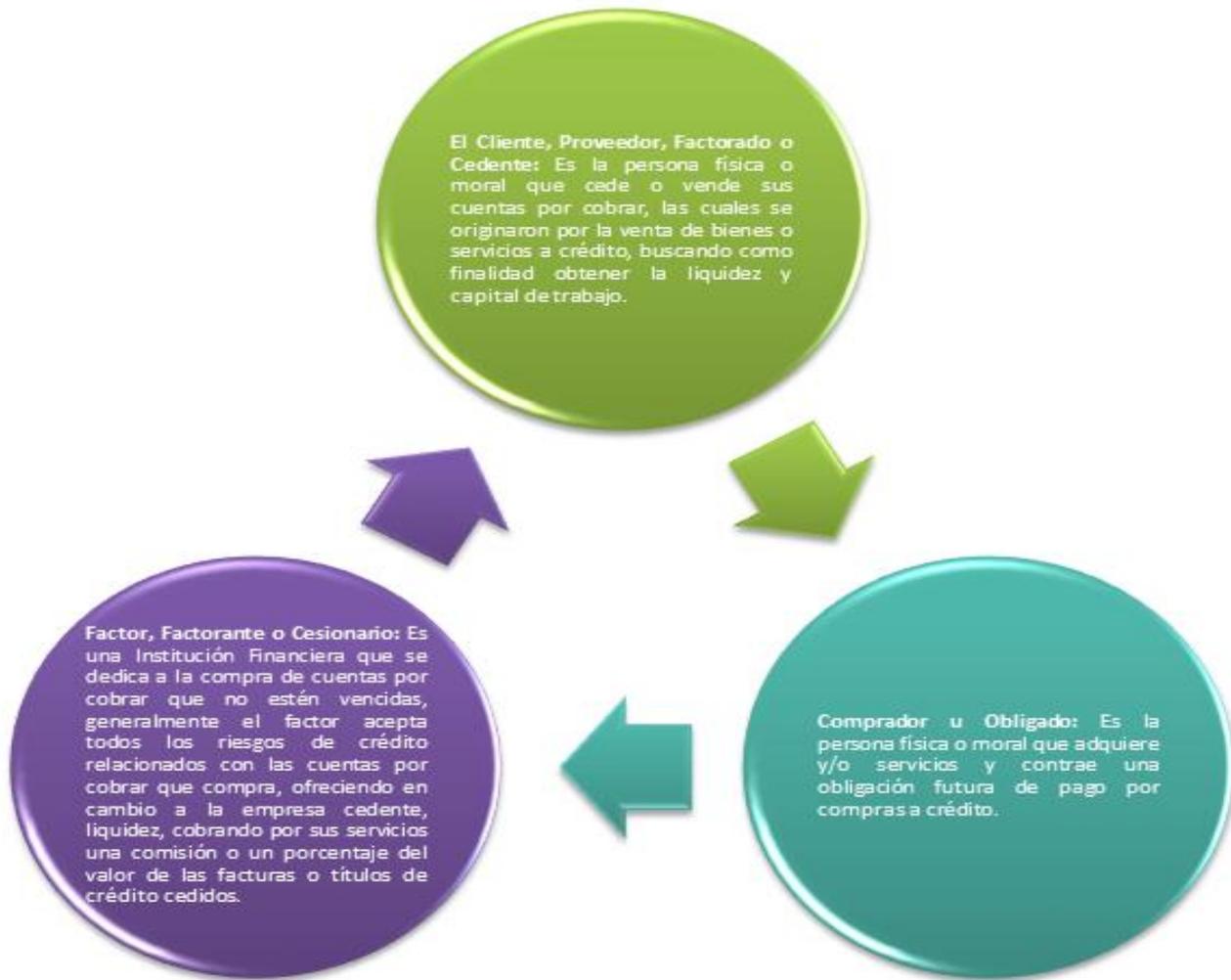
El factoraje suele ser utilizado por las PYMEs para satisfacer sus necesidades de capital circulante, especialmente en los países en los que el acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las PYMEs que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

2.4 Participantes

En el factoraje suelen participar tres partes:

- Vendedor, cliente o cedente
- Empresa de factoraje, factor o cesionario
- Deudor o cedido

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.

2.5 Tipos de factoraje

2.5.1 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 avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

2.5.2 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.

2.5.3 Factoraje Doméstico

El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.

2.5.4 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.

2.5.5 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.

2.5.6 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.

2.5.7 Factoraje 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.

2.5.8 Factoraje 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.

2.5.9 Factoraje al Vencimiento

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.

2.5.10 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.

2.5.11 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.

2.5.12 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.³⁴

2.6 Ventajas e inconvenientes

Ventajas

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.

- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con lo que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que da planeación del flujo de caja de la empresa.

Inconvenientes

- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- No es una forma de financiamiento de largo plazo.
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

La empresa de Factoraje a utilizar en este trabajo es CREDIFACTOR.

Perfil de CREDIFACTOR

CREDIFACTOR inició operaciones el 17 de Marzo del año 2000 siendo un reto el amplio desarrollo del factoraje en Nicaragua, ya que en ese momento el panorama era poco favorable para el negocio ya que la economía de Nicaragua empezaba a mostrar un decline económico que duraría hasta mediados del 2003; el Factoraje, era un producto muy poco conocido en el medio financiero nacional, se percibía como de alto riesgo y las tasas que ofrecían los Bancos para líneas de financiamiento eran poco atractivas.

Sin embargo, CREDIFACTOR apostó al futuro y siguió adelante, con la filosofía de ir creciendo en la medida que el mercado lo permitiera.

En esta primera etapa, se iniciaron viajes a diferentes países como Costa Rica y Panamá para conocer la experiencia de empresas especializadas en Factoraje y entrevistas con empresas especialistas en diseño de sistemas de Factoraje.

La primera Operación de factoraje de CREDIFACTOR se realizó a mediados de abril del 2000.

Desarrollo

CREDIFACTOR ya había llagado en 2003, una cartera de más de 10 millones de Córdobas y la economía empezaba a salir de la recesión que había iniciado con la entrada del Gobierno del Ing. Enrique Bolaños, esto permitía seguir ampliando las operaciones de factoraje y por ende la contratación de personal para la Administración de Cartera, mensajería, Departamento Legal, Departamento de Crédito y la adquisición de un sistema de Factoraje de altura mundial.

Para esa época CREDIFACTOR participó en la Conferencia Anual del Factors Chain Internacional 2003, en Roma Italia, evento en el cual fue seleccionado para escribir un artículo sobre el factoraje en Nicaragua, el que fuera publicado en la edición del FCI 2004.

A inicios del 2004 CREDIFACTOR decidió adquirir un nuevo local en Ofiplaza el Retiro y diseñarlo de acuerdo a las necesidades y funcionamiento del negocio. CREDIFACTOR seguía creciendo, alcanzando una cartera arriba de los 25 millones de córdobas.

Uno de los factores más importantes de esta época fue la aprobación de la Bolsa de Valores para la emisión de Títulos de Deuda en 2004.

Consolidación

Para el año 2005 CREDIFACTOR fue tomando una posición de liderazgo en la industria del Factoraje a nivel nacional, desarrollando campañas importantes de publicidad y la participación en eventos nacionales e internacionales de capacitación, promoción y divulgación del Factoraje.

Con el desarrollo del Proyecto "Impulso al Crecimiento de la Industria del Factoraje en Nicaragua" con el FOMIN/BID en 2005, se realizaron capacitaciones a PYMES, materiales comunicacionales, videos y campaña masiva que permitió difundir los beneficios y ventajas del Factoraje.

En el 2005 se empezaron a desarrollar relaciones de corresponsalía con empresas de factoraje en Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Panamá y Chile.

Actualmente cuenta con un total de 25 funcionarios, se ha ampliado el personal en el área de Crédito, Departamento Legal, Contabilidad y el inicio del área de Proyectos donde se incluye la Responsabilidad Social Empresarial.

Proyectos

Desde 2005, CREDIFACTOR ha desarrollado importantes proyectos de cara al desarrollo de productos financieros y mejoramiento de las condiciones operativas y de personal.

Estos nuevos proyectos se empezaron a impulsar, tales como:

- Factoraje internacional
- Desarrollo de una red interna completa de operación para descuento de facturas.
- Participación con el FOMIN (BID) en el área de factoraje en Nicaragua.
- Proyecto FOMIN/BID "Impulso al Crecimiento de la Industria del Factoraje en Nicaragua."
- Responsabilidad Social Empresarial.
- Inicio de Proyecto FOMIN/BID "Apoyo al Acceso a Servicios Financieros de Pulperías, Pequeñas y Micro Empresas en Nicaragua" 2010.

2.7 Las Cuentas por cobrar

Javier Romero, Contabilidad I, 2000, el activo más grande y el más incomprendido. Analizando de manera detallada como está integrado el estado financiero de la empresa, Si

se hace, se encontrará quizá entre la gran mayoría de empresas industriales, comerciales o de servicios que integran de un 40 a un 70 % de sus activos en el renglón de cuentas por cobrar, pensemos ahora por un momento, ¿Qué pasaría si ese activo simplemente dejara de existir? Exacto, una reducción importante en el tamaño de la empresa con la consiguiente crisis ya que al desaparecer este activo no desaparecen los pasivos del otro lado del balance.

Las cuentas por cobrar, a veces ignoradas, otras veces descuidadas, constituyen hoy en día la clave en el desarrollo exitoso de los negocios, son "Dinero esperando a ser tomado" son además el activo de mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos ya que a diferencia del inventario estas ya no deben pasar por procesos de manufactura, almacenaje, traslado y colocación con los clientes.

Las cuentas por cobrar están ahí, simplemente esperando a que usted cambie su visión acerca del manejo de las ventas a crédito.

Y es que las ventas a crédito representan un promedio del 80 % de las ventas totales de una empresa lo cual no es cosa menor, hoy en día el correcto manejo de las cuentas por cobrar representa la diferencia entre ganar mayores utilidades o perder.

Con todo lo anterior resulta curioso que el empresario aun siga considerando el crédito como un mal necesario y la cobranza como la "parte sucia de la venta" en lugar de invertir en profesionalizar y desarrollar al máximo nivel el área de manejo de cuentas por cobrar.

El área de crédito y cobranza es en ocasiones como el basurero de la empresa, donde termina todo lo que sale mal en cualquiera de las otras áreas, si el vendedor se comprometió a algo que no podía cumplir, eso será una razón para que el cliente detenga su pago, si el área de embarques no programó el envío a tiempo se lo dirán al representante de crédito y

cobro cuando los contacte, si la factura está mal hecha, lo mismo.

Desafortunadamente las áreas de crédito y cobro no tienen un perfil de servicio al cliente o manejo de quejas para poder solventar estos escenarios y lo que es más, la forma en que se mide su desempeño no ayuda para nada en el manejo adecuado de las relaciones con los clientes internos y externos pues invariablemente son evaluados por los días en promedio que tardan en cobrar (DSO o Días Cartera) y por el Porcentaje de Cartera Vencida (% BadDebt) y esto implica que no importa lo que haya que hacer, al fin de mes habrá que lograr cobrar lo más que se pueda sin importar la relación con el cliente.

Pero si lo analizamos con calma veremos que los indicadores de días cartera y Porcentaje de Cartera Vencida no son sino indicadores para medir la probabilidad de incrementar el flujo de caja pero no ayudan de ninguna manera a medir la generación de valor del 80 % de las ventas de la empresa, es decir, las ventas a crédito.

Hagámonos la pregunta, ¿Es malo el atraso en las cuentas por cobrar? Probablemente la respuesta automática sea "Sí" replanteando la pregunta "En todos los casos, invariablemente ¿Es malo el atraso en las cuentas por cobrar?" Yo creo que la respuesta correcta es depende, ¿De qué? Del valor de cada negocio en particular, procediendo a ejemplificar.

Tengo un lote de mercancía en bodega que está fuera de temporada cuyo costo de almacenaje amenaza con postergarse hasta la siguiente temporada y aún faltan 10 meses para esto, lo cual implicará una pérdida en el valor del negocio de vender esa mercancía del 5%; de repente y sin esperarlo aparece un cliente interesado en mercancía de ese tipo, pero quiere comprarla a crédito, ¿Qué hacer?

Por supuesto que procederíamos a revisar su solicitud de crédito pero encontramos que es

una empresa nueva, que aún no tiene historial y lo poco que se sabe de ella es que usualmente se retrasa hasta 3 meses en pagos, además el propietario tiene poca experiencia en el ramo, ¿Autorizaríamos el pedido?

Por supuesto que no, si pensamos en función del papel tradicional del área de crédito y cobranza como contención del riesgo.

Por supuesto que Sí, si pensamos en el área de crédito como generador de valor. Lo cierto es que sin duda hay que volver la vista a esta área que durante años se ha mantenido sin cambios en medio de un entorno donde la única constante es el cambio.

Las cuentas por cobrar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones. Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado.

2.7.1 Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: CORTO PLAZO y A LARGO PLAZO.

Corto plazo: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año.

Largo plazo: Su disponibilidad es a más de un año.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo corriente y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo corriente. Pueden sub clasificarse de acuerdo a su origen en dos grupos que son:

a) A cargo de clientes y b) A cargo de otros deudores

2.7.2 El proceso de cuentas por cobrar

Facturación para la venta de mercaderías que hay en el mercado que uno está comprando.

- Pagos
- Nota de Crédito
- Cuentas Incobrables

Facturación

Se inicia cuando se envía un pedido o cuando se completa la prestación de un servicio; y es responsable de la asignación del precio y de la emisión de una factura al cliente.

Pagos

Es una actividad constante e importante del proceso de las cuentas por cobrar. Al final de las actividades de cobranza de cada día, el departamento de crédito y cobranza determinara si ha llegado o no al objetivo diario, planteado por la gerencia y empresas.

La recuperación de las cuentas por cobrar viene a constituir la fase culminante del proceso de ventas a crédito, el cual ocasiona entre otras cosas un problema de liquidez, es decir, de aspecto financiero, puesto que por una parte, aunque las ventas hayan sido

planificadas, existen situaciones complejas que no pueden ser valoradas, ni previstas con resultados precisos; pero por otra parte resulta más complejo aun pronosticar las probabilidades de los cobros originados de las ventas a crédito efectuadas más que todo en el caso de los negocios que se inician o se encuentran en marcha, los cuales necesitan fondos para la adquisición de nuevas existencias, para así poder responder al incremento de sus ventas este hecho hace necesario que se tenga conocimiento en forma teórica del valor del capital de trabajo capaz de cubrir esa situación financiera. Por lo tanto los procedimientos de cobranza deben ser diseñados de tal manera que propendan a la recuperación de las cuentas tomando en consideración el tiempo futuro, que por siguiente incluye el elemento riesgo, así como también las necesidades de fondos de la empresa.

Según Cruz Mendoza Javier, Las etapas del procedimiento de cobranza, técnicas en cada una y las tres etapas de cobranza. La actividad en cualquier sistema de cobranza se realiza a través de tres etapas y técnicas.

El estado mensual.

La práctica común, tanto en organizaciones mercantiles como en las de comerciantes al menudeo, consiste en enviar al cliente un estado mensual de cuenta. Tales estados sirven como recordatorio de la cantidad adeudada y dan al cliente la oportunidad de verificar su exactitud. También evitan la posible excusa del deudor cuyo pago se ha vencido.

En una gran organización el departamento de contabilidad prepara estados mensuales prescindiendo el tiempo en que el saldo no ha sido pagado, su forma depende de los métodos de contabilidad usados. Generalmente, muestran el saldo vencido durante meses anteriores y una lista detallada de las facturas y créditos del mes. En la mayor parte

de las compañías, el departamento de contabilidad envía únicamente aquellos estados que muestran saldos no vencidos; los que tienen cuentas vencidas y no pagadas son devueltos al departamento de cobranzas para ser manejados de acuerdo con los procedimientos de cobranza de la compañía.

Sistema de recordatorio del departamento de cobranza.

En compañías con pocas cuentas, la persona responsable de la cobranza recurre al libro auxiliar con intervalos regulares, posiblemente cada ocho o quince días, para encontrar las cuentas que requieran su atención. Debe disponer de un registro suplementario, un cuaderno plegado, tarjeta índice o archivo especial del cliente que le recuerde que se ha hecho lo posible por cobrar en la fecha correspondiente, la revisión del auxiliar tiene la ventaja de mantener a la persona que la efectúa, bien informada del desarrollo de cada cosa. Si por casualidad, en el acreedor, como sucede en tales casos, este estrecho conocimiento de la cuenta es muy útil, las compañías con muchas cuentas deben tener un método de insistencia más rápido o un sistema más lisonjero.

Cualquier sistema de insistencia o lisonjeo tiene dos objetos: recordar al departamento de crédito las cuentas vencidas que cada día requieren su atención y registrar la acción tomada en el esfuerzo de cobranza, así como la fecha en que se tomó acción, hacer esto significa menos repetición de registros y menos trabajo de oficina, lo que constituye el método más eficaz del sistema, los sistemas lisonjeros varían en detalles, pero generalmente son un sistema de tarjetas por índices archivadas por fechas o un sistema de tarjetas de registro archivando las cuentas alfabéticamente y por fecha.

Etapa de recordatorio y técnicas.

El primer paso en la actividad de cobranza es recordar al cliente que ya ha pasado la fecha de vencimiento de su cuenta sin el pago correspondiente. Usualmente, transcurren varios días entre las fechas de vencimiento y de recordatorio el primer recordatorio debe de ser moderado e impersonal puede ser un estado o factura por duplicado, etiquetas engomadas, cartas, tarjetas impresas o estados divididos en periodos y recordatorios.

Estado o facturas por duplicado. Una de las formas más atentas de recordar a los clientes, es enviarles una copia al carbón o un duplicado del estado mensual o de la factura. Los almacenes de departamentos frecuentemente envían dos o tres estados intervalos regulares durante el mes, a un cliente cuya cuenta no ha pagado.

Una carta breve y cortes es un recordatorio puede ser una tarjeta impresa, sin saludo ni firma, la cual lleva los detalles de la cuenta. Estas tarjetas a menudo se prefieren en lugares de cartas para el primer recordatorio, puesto que son impersonales y el cliente se da cuenta de que todos los demás clientes atrasados las han recibido bajo las mismas circunstancias. Deben ser redactadas cortésmente, mostrando imparcialidad, para recordar las condiciones de crédito acordadas, e impresionar a los clientes con su naturaleza impersonal, la cantidad vencida es colocada a mano generalmente. Por su puesto estas tarjetas son metidas en sobres, antes de ponerse al correo o enviarse con el mensajero de la empresa, además frecuentemente se le anexa una fotocopia del estado de cuenta.

La oportunidad del programa y la técnica por emplear depende de la naturaleza de la cuenta por cobrar, la clasificación del deudor su ubicación, su ubicación, la clase del negocio en el que la casa vendedora se ha empleado y la política adoptada al tratar con cuenta vencidas, en algunas empresas el procedimiento regula la persecución, es un largo

proceso que puede prolongarse por varios meses; en otras, el programa de insistencia es mucho más corto.

Con el fin de apegarse al tiempo horario, las cuentas deben abrirse en una fecha apropiada, por consiguiente es indispensable un eficiente sistema de insistencia o cosquilloso.

Técnicas de persecución

Numerosas técnicas están disponibles al acreedor en la etapa de persecución de la cobranza. La mayoría incluye cartas ordinarias, llamadas telefónicas, telegramas, cartas registradas o certificadas y citas personales.

Cartas de insistencia. En la mayoría de las oficinas de crédito, el procedimiento de insistencia se basa en una serie de cartas. La primera es muy moderada, usualmente más enérgica que un recordatorio. El tono de la carta crece progresivamente cada vez más firme y los intervalos entre ellas son progresivamente más cortos. Las cartas de cobranza que consiguen dinero y mantienen la buena voluntad del cliente, requieren experiencia, estudio y reflexión.

Cuando emplear la cobranza mediante un abogado o agencia

Una cuenta no debe ponerse en manos de un abogado o agencia de cobranza sino hasta que se hayan agotado otras medidas y el acreedor esté preparado para romper las relaciones comerciales con el deudor. Es bien sabido que la cuenta más antigua es la más fácil de cobrar y por esta razón, cuando las circunstancias lo justifican, el acreedor no debe vacilar en realizar esta acción final drástica.

Cuando a un abogado se le da una cuenta, debe ser instruido para proceder inmediatamente y enérgicamente para cobrarla. Un buen abogado encargado de cobranzas,

se enterara de una demanda (o reclamación) tan pronto la reciba. De inmediato intentara cobrar la deuda totalmente y si no le es posible, realizara un convenio favorable a su cliente. Un juicio es el último recurso; es costoso, puede ser difícil comprobar la deuda y obtener un fallo, y además, al fallo judicial puede serle tan difícil el cobrar como al principio de la deuda. Naturalmente, el abogado aconsejara a su cliente cuando debe llevar un caso a la corte, pero la última decisión debe tomarla el propio cliente.

Agencias de cobranza

Muchos gerentes de crédito prefieren los servicios de una agencia de cobranzas en lugar de un abogado. Una empresa, antes de remitir una cuenta a su abogado correspondiente, usualmente escribe una serie de cartas en demanda de pago al describir los servicios ofrecidos por las agencias de crédito mercantil y crédito al detallista, dijimos que algunos de ellos también operan como agencias de cobranzas. Estas son dignas de confianza y el gerente de crédito no duda acerca de su responsabilidad; sin embargo, algunas agencias irresponsables aparecen de vez en cuando y el gerente de crédito debe investigar cualquiera de estas, antes de confiarle una cuenta vencida.

Redacción de cartas de crédito y cartas de cobranza

Como todas las buenas cartas de negocios, las buenas cartas de crédito y cobranzas son corteses y concisas. Dicen lo que significan, siempre y naturalmente, en apariencia, reflejan la eficiencia y dignidad de la firma que representan; en forma y estilo varían para expresar la personalidad de la firma y el propósito por el cual se hacen. En el tono, reflejan el interés personal del que escribe, sobre la persona a quien va dirigida.

Cartas de crédito

Carta concediendo crédito.

Tan solo informar a un cliente que una solicitud de crédito ha sido aprobada es un asunto simple. Una tarjeta impresa y cortésmente redactada es a menudo usada con ese propósito. Con todo, estas cartas ofrecen una excelente oportunidad de atraerse el interés del cliente hacia la empresa y sus productos, y son usados con éxito en ventas de promoción.

Carta negando crédito.

Cuando un acreedor deba rechazar una solicitud de crédito, tiene el problema de informar al cliente su decisión sin perder la buena voluntad del cliente. Las circunstancias de solicitantes del crédito varían frecuentemente; un riesgo pobre ahora puede ser una buena cuenta un poca más tarde. Redactar una carta que rechace una cuenta sin ofender, es un arte. Un principio cardinal al redactar ese tipo de cartas es: nunca dar al cliente la impresión de que la negativa es una reflexión sobre su carácter personal, sin hacer caso de la cierta que esta pueda ser.

Cartas de cobranza

Redactar cartas de cobranza efectivas, cartas que "consignan dinero" y mantengan la buena voluntad y tratos con el cliente, requieren un entendimiento de la naturaleza humana y habilidad para aplicar ese entendimiento a individuos. La mayor parte de la gente, cuando se le recuerda algún error, naturalmente adopta una actitud de dolor y beligerancia. Se molesta a la primera insinuación de que han quebrantado su promesa, aun cuando la insinuación este bien fundamentada. "presta tu dinero y perderás a tu amigo" nunca habría adagios si la gente no se ofendiera al recordarle sus obligaciones.

Cualquier situación de brusquedad puede inducir al deudor a "desquitarse", por la ofensa real o imaginaria que sufre, retardando el pago hasta que es forzado a pagar. Otro deudor puede responder a un recordatorio brusco con el pago inmediato de la cuenta, cancelándola.

Modelos de cartas de cobranzas

Las cartas de cobranza se apegan a modelos de recordatorios, insistencia o de acción drástica, común a todos los procedimientos de cobranza. A las cartas de recordatorio se envían solamente las copias de cuentas o facturas para conseguir el pago, aunque algunas firmas remiten cartas como primer recordatorio. Las de insistencia son usualmente cartas de súplica, y las de acción drástica informan simplemente al deudor que debe pagar o de otro modo.

Cartas de recordatorio.

Si se han enviado o no, otras formas de recordatorio, la primera carta de cobranza para un deudor es generalmente, un recordatorio casual y en tono amable, no se hace el intento de presionar al cliente; a través de la etapa de recordatorio, la buena voluntad del cliente es considerada como enzima del cobro inmediato de la cuenta. El recordatorio puede simplemente establecer que la cuenta esta vencida, quizá sugiriendo que el cliente ha pasado por alto el estado de cuenta o asentado que el acreedor pueda tener la culpa.

2.8 Las cuentas incobrables

Las cuentas incobrables o cuentas malas: son cuentas por cobrar originadas por operaciones crediticias, que no han sido pagadas en el tiempo establecido y cuya recuperación es dudosa e incierta. Las cuentas de dudosa recuperación se registran en una cuenta complementaria de activo corriente, de naturaleza acreedora, que puede ser denominada estimación.

Provisión o reserva para cuentas incobrables, cuentas dudosas o cuentas malas y se cargan a gastos por cuentas incobrables, por cuentas dudosas o por cuentas malas.

En una empresa al terminar cada periodo contable se estima el importe de las cuentas incobrables para obtener una cifra razonable de las perdidas va a tener la empresa.

El saldo de las cuentas incobrables es deducido del impuesto sobre la renta, siempre y cuando cumpla con los requisitos siguientes.

1. Que la deuda provenga de operaciones propias del negocio productor de ingresos computables.
2. Que en su oportunidad se haya registrado como ingreso computable.
3. Que se encuentre contabilizada o anotada en registro especial según el caso.
4. Que el contribuyente proporcione a la Dirección General la información que exige el reglamento.

Métodos de estimación de las cuentas incobrables

El catalogo y el registro contable de las cuentas incobrables son muy importantes para la entidad, dado que su importe es deducible del impuesto sobre la renta, puesto que representa un gasto de operación, además, este se coloca dentro del balance general restando de las cuentas por cobrar.

Las entidades disponen de dos métodos para determinar las cuentas incobrables, en uno de ellos se hacen pronósticos del monto probable, de las cuentas que se declaren como incobrables para cancelarla, tal y como explicamos a continuación.

- 1) método de estimación: el cálculo de las cuentas incobrables se determina aplicando

un

- 2) porcentaje a las ventas o a las cuentas por cobrar, el cual representa la estimación de la posible pérdida en que se incurrirá por las cuentas malas, antes que estas ocurran.

Existen dos opciones para realizar este cálculo:

a. Se aplica un porcentaje a las ventas: Las cuentas incobrables se calculan aplicando un porcentaje al saldo de las ventas netas para determinar la tasa estimada es necesario examinar y analizar el porcentaje de pérdidas experimentadas sobre el total de las ventas netas de periodos anteriores. Luego se aplica el porcentaje estimado al total de las ventas al crédito, menos el importe de las rebajas y devoluciones sobre ventas. Los saldos en las cuentas de estimación pueden convertirse en una cantidad importante y con este método pueda que no se conozca el valor neto real estimado de las cuentas por cobrar, 0cuando esta sea excesiva se podrá corregir con su asiento de ajuste en el cual se hará un cargo a estimación de cuentas incobrables contra un abono a gastos por cuentas incobrables.

El porcentaje de las ventas se orienta a la medición de los gastos por cuentas malas sobre el estado de resultados.

Método de cancelación directa:

El cálculo de las cuentas incobrables se determinan según criterio del comité de créditos, quienes dictaminan si una cuenta es incobrable, luego de verificar que se han efectuado las gestiones de cobro pertinentes, este método se utiliza cuando es evidente que una cuenta ya no podrá recuperarse, para cancelar una cuenta se carga a gastos por cuentas incobrables contra un abono a la cuenta por cobrar específica y de esa forma queda cancelado dicho cliente. En las modalidades del método de estimación cuando la empresa determina quienes son las personas cuyo cobro es difícil de obtener se procede a eliminarlos

de la cartera de clientes, abonando sus respectivas cuentas contra una carga a estimación para cuentas incobrables.

Recuperación de las deudas incobrables

Cuando una cantidad previamente dada de baja como una deuda incobrable se paga después de todo, esto se conoce como una cartera de incobrables. El tratamiento contable otorgado a una deuda incobrable recuperada depende de si la empresa utiliza el dinero en efectivo o como acumulación base contable.

Cuando hay un saldo de cuentas por cobrar que parece ser incobrable, muchas empresas lo escriben como una deuda incobrable. Si lo haces, tienes en los libros la deuda sin cobrar de modo que el balance de las cuentas por cobrar se relaciona más estrechamente a la cantidad que cobrarás. Cómo se maneja la deuda incobrable en los libros depende de si el negocio está en la base de lo devengado o del efectivo. Si la empresa utiliza la base contable de efectivo, no hay ninguna entrada necesaria para amortizar o recuperar una deuda incobrable. El dinero simplemente se registra cuando se recibe. Sin embargo, la contabilidad en base a lo devengado si requiere de entradas para registrar adecuadamente la recuperación de deudas incobrables.

Las empresas que se dedican a la recuperación de las cuentas de deudas incobrables lo hacen mediante la creación de una cuenta, "Provisión para deudas incobrables". Basado en la experiencia pasada o la mejor estimación que puede hacer, una entrada para reducir la base imponible en el importe de la deuda incobrable esperada (la cantidad de la provisión). Cuando la empresa decide que una cuenta por cobrar en particular no puede ser cobrada, toma de la provisión para pagar la deuda, haciendo un abono al saldo de cuentas por cobrar y de débito para gastos por cuentas

incobrables. Cuando una recuperación de cuentas incobrables se lleva a cabo, otro asiento contable se requiere. En el caso de que una deuda incobrable es recuperada, las cuentas por cobrar se deducirán de la cantidad recuperada, mientras que la cuenta de provisión se acreditaría. Además, el efectivo se debitará por la misma cantidad, mientras que las cuentas por cobrar se acreditarán. Mientras que el débito y el crédito a las cuentas por cobrar son, básicamente, un "lavado", estos si crean un rastro de papel muy bueno de la recuperación de deudas incobrables.

Para tener en cuenta la recuperación de deudas incobrables, una empresa debe tener una idea histórica del porcentaje de las ventas que se traducirá en deudas incobrables. De lo contrario, no hay estimación de deudas incobrables que se pueda hacer. Además, las empresas que requieren que sus estados financieros reflejen un subsidio de la morosidad y la recuperación de deudas incobrables necesariamente tiene que ser sobre la base de lo devengado, ya que, como se mencionó anteriormente, la base de efectivo no tiene deudas incobrables en cuenta.

Para las entidades industriales, de servicio y en especial las comerciales que son las principales concesionarias de crédito para reducir su riesgo de incobrabilidad y gastos en el departamento de cobranza que va desde luz, papelería, internet, teléfono, combustible, salarios etc. Y aun así la recuperación no es total es que se decide recomendar el Factoring.

El factoring, es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero.

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa

traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

III: Preguntas Directrices

1. ¿Qué son las cuentas por cobrar en una entidad?
2. ¿La recuperación de cartera tiene relación con la liquidez de la DOC, S.A.
3. en el periodo 2012 - 2013?
4. ¿Qué porcentaje de efectivo representan las cuentas por cobrar de la DOC, S.A. en el periodo 2012 - 2013?
5. ¿Es efectivo el departamento de cartera y cobro de la DOC, S.A. en el periodo 2012 – 2013?
6. ¿En qué gastos incurre la DOC, S.A. en el departamento de cartera y cobro en el periodo 2012 - 2013?
7. ¿Es el Factoraje la respuesta a la falta de liquidez de la DOC, S.A. en el periodo 2012 - 2013?

IV: Variables

4.1 Sistematización de variables

Factoring	Riesgo de cuentas por cobrar	Significa que si el derecho exigible se produce a más de un año, dicha cuenta por cobrar se clasificará en el activo no circulante; en caso contrario, deberá formar parte del circulante, en seguida de las inversiones de inmediata realización.	Riesgo de liquidez, Riesgo de no recuperación, Riesgo de cuentas Malas
	Evaluación de riesgo de cuentas por cobrar	Este análisis debe desarrollarse ajustado a las necesidades de la empresa que concederá el crédito , donde juega un papel determinante en la toma de decisión el juicio subjetivo del analista financiero, pues basándose en la interpretación subjetiva de los estándares del crédito se determinará si se debe conceder el crédito al solicitante y el monto del mismo.	Riesgo Alto, Riesgo Medio, Riesgo bajo
	Impacto financiero del riesgo de cuentas por cobrar	Este elemento estará dada por la habilidad que posea la empresa para determinar el nivel óptimo de gastos de cobro que hagan posible reducir las cuentas malas.	Se concede mas Credito, Aumentan los costos de oficina, se eleva el nivel promedio de cuentas por cobrar, incremento del costo por manejo de cuentas por cobrar
	Ventajas y desventajas del factoring	El factoraje puede contribuir significativamente a sus operaciones. La empresa de factoraje puede proveer servicios de cobranza y facturación, y servir como un agente para su cartera de cuentas por cobrar.	Ventajas: Proporción de liquidez, Reducción de costos, certidumbre de recuperación de cuentas por cobrar, liquidez para compras inmediatas. Desventajas: empresas con dificultades reciben poca ayuda, la empresa de factoraje busca la solidez de los clientes no de la empresa, inconveniente y costoso para facturas de poca cuantía.

4.1.1 Variables e indicadores

Variable independiente: El Factoring

Indicadores:

- Riesgo de cuentas por cobrar

- Evaluación de riesgo de cuentas por cobrar
- Impacto financiero de las cuentas por cobrar
- Ventajas y desventajas del factoring

Variable Independiente: Riesgo de Liquidez proveniente de las cuentas por cobrar.

Indicadores:

- Políticas y procedimiento de crédito

V: Diseño metodológico

5.1 Enfoque de la investigación

La presente investigación será realizada en una entidad que por motivos de sigilo, no se muestra el nombre exacto, por lo que se llamara DOC, S.A. ubicada en la ciudad de Managua.

El enfoque de la investigación es de enfoque cualitativo, ya que se analizaran los datos de las cuentas por cobrar de la empresa conforme su balance general y analizaremos que está ocurriendo y el por qué afecta la liquidez de la empresa.

Según Sampieri, 2000; en el enfoque cualitativo el investigador elige o desarrolla uno o más diseños para implantar previamente la recolección de datos. Algunas veces realiza primera inmersión en el campo y luego analiza que diseño de investigación conviene para recolectar la información requerida.

5.2 Tipo de Investigación

Es descriptivo ya que se busca analizar si el factoring sería una herramienta de reducción de riesgo de recuperación de cuentas por cobrar o si la empresa está aplicando los procedimientos necesarios para la recuperación de cuentas por cobrar.

Según Mendez,2001; el estudio descriptivo, también llamado investigación diagnóstica, tiene como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Este estudio permitirá identificar las formas de trabajo de las entidades que se encuentran en el universo de la investigación; así como establecer sus procedimientos de trabajo concretos, como manejan las cuentas y sus criterios para tomar una decisión.

5.3 Unidades de Análisis

Universo y población

Según Selltiz, 1974, define como población el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

La población determinada en el presente trabajo, son todas las cuentas por cobrar que posee la empresa.

Muestra

De las cuentas de crédito importantes se escogió las que podían generar mayor liquidez a corto plazo. Se utilizó el muestreo no probabilístico, llamado también muestreo circunstancial.

Según Sampieri 2000, el tipo de muestra no probabilístico, también llamada muestra dirigida, suponen un procedimiento de selección informal y un poco arbitrario.

Se seleccionó el elemento de la muestra, por la facilidad de acceso y la conveniencia, Sampieri 2000; los define como muestra de expertos, ya que se necesita opinión de expertos sobre el tema. Esta muestra es usual en los estudios cualitativos y exploratorios, ya que se consideran sujetos idóneos para hablar sobre un tema en específico, en este caso el Factoring como herramienta de reducción de riesgo en la liquidez que proporcionan las cuentas por cobrar.

5.4 Métodos, Fuentes y Técnicas de recolección de información

Método

El método de investigación que se seguirá en este estudio es el método deductivo. Para Méndez, 2001; consiste en partir de situaciones generales se lleguen a identificar

explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. Es decir en este Estudio del Factoring como herramienta para la reducción del riesgo crediticio en DOC, S.A. para encontrar si es útil o no aplicarlo a la organización.

Fuentes y Técnicas

En Este estudio se utilizaran fuentes primarias y secundarias para recopilar información:

- La fuente primaria está constituida por encuestas estructurada con preguntas abiertas y cerradas dirigidas a funcionarios de la entidad, jefe y trabajadores del departamento de cartera y cobro.
- Las fuentes Secundarias; está compuesta por información aportada de libros, trabajos en blogs de internet, los cuales se detallaran en la bibliografía.

Para Méndez, 2001; la recolección mediante la encuesta se hace a través de formularios, los cuales tiene aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales demás sistema del conocimiento. Se propone que la encuesta arroje las opiniones de los individuos con relación al objetivo de investigación.

VI: Análisis de los Resultados

La empresa DOC,S.A. En el periodo 2012 -2013 la empresa presenta un gran aumento de cuentas de crédito, así como un inesperado aumento de personal y aumento de gastos en el presupuesto que se tenía para el departamento de cartera y cobro.

El personal contratado específicamente para esta tarea consistía en 3 personas, actualmente el departamento cuenta con 9 empleados en la oficina y tres motorizados, que fueron contratados con el fin de disminuir el gasto al enviar correos y notificaciones de cobro.

La empresa necesita efectivo inmediato para la compra de materia prima y cancelar proveedores. Se observa que el rubro que le generaría efectivo inmediato son las cuentas por cobrar; pero a pesar del aumento del 200% de empleados no se logra recuperar la cantidad esperada de las cuentas de crédito. Y este departamento a su vez cuenta con un presupuesto muy elevado.

Por ello se le propone a los dueños de DOC el uso de un contrato de factoraje para mejorar esta situación y así bajar o simplemente suprimir el departamento de cartera y cobro.

A la fecha la empresa DOC,S.A. presenta los siguientes estados financieros correspondientes al periodo 2012 -2013.



EMPRESA DOC, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS AUDITADO
PERIODO 2012 - 2013

EXPRESADO EN DÓLARES NORTEAMERICANOS

Ventas				\$4,850,000.00			
Costo de Ventas				\$1,940,000.00			
Utilidad Bruta					\$2,910,000.00		
Gastos operativos					\$ -397,600.00		
	Gastos de administracion		\$-120,000.00				
	Gastos de ventas		\$-277,600.00				
Utilidad neta antes IR 30%					\$2,512,400.00		
30% IR					\$ -753,720.00		
UNE						\$1,758,680.00	

Cuadro No 1. Fuente; DOC,S.A.



EMPRESA DOC, S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AUDITADO
PERIODO 2012 - 2013

EXPRESADO EN DÓLARES NORTEAMERICANOS

ACTIVO				PASIVO			
CORRIENTE				CORRIENTE			
efectivo		\$ 1,000,000.00		Proveedores	\$ 280,000.00		
clientes		\$ 950,000.00		Alquiler por pagar	\$ 83,700.00		
Almacen de Prod.Term.		\$ 180,000.00		Cuentas por pagar	\$ 11,100.00	\$ 374,800.00	
Almacen de Materiales		\$ 18,900.00	\$ 2,148,900.00	NO CORRIENTE			
				Prestamo Bancario	\$ 421,243.00	\$ 796,043.00	
NO CORRIENTE				PATRIMONIO			
Terrenos		\$ 679,823.00		Capital	\$ 800,000.00		
Edificios	\$ 100,000.00			utilidad acumulada	\$ 1,758,680.00	\$ 2,558,680.00	
Dep.Acum.de Ed.	\$ -44,000.00	\$ 56,000.00					
Maquinaria	\$ 1,400,000.00						
Dep.Acum.de Maq.	\$ -930,000.00	\$ 470,000.00	\$ 1,205,823.00				
Total Activos			\$ 3,354,723.00	Total Pasivo Mas Capital			\$ 3,354,723.00

Cuadro No.2 Fuente Doc, S.A.

La empresa DOC,S.A facturo en ventas \$4,850,000.00 de los cuales \$3,850,000.00 fueron facturas de crédito a 60 días de vencimiento. De las cuales \$3,900,000.00 se recuperaron en el tiempo que estipulaba la factura y \$850,000.00 se encuentran a más de 90 días sin recuperar.

Se observa que las gestiones del departamento de cartera y cobro han sido ineficaces e ineficientes pero a su vez estas han hecho que aumenten los gastos para el presupuesto del departamento de cartera y cobro.

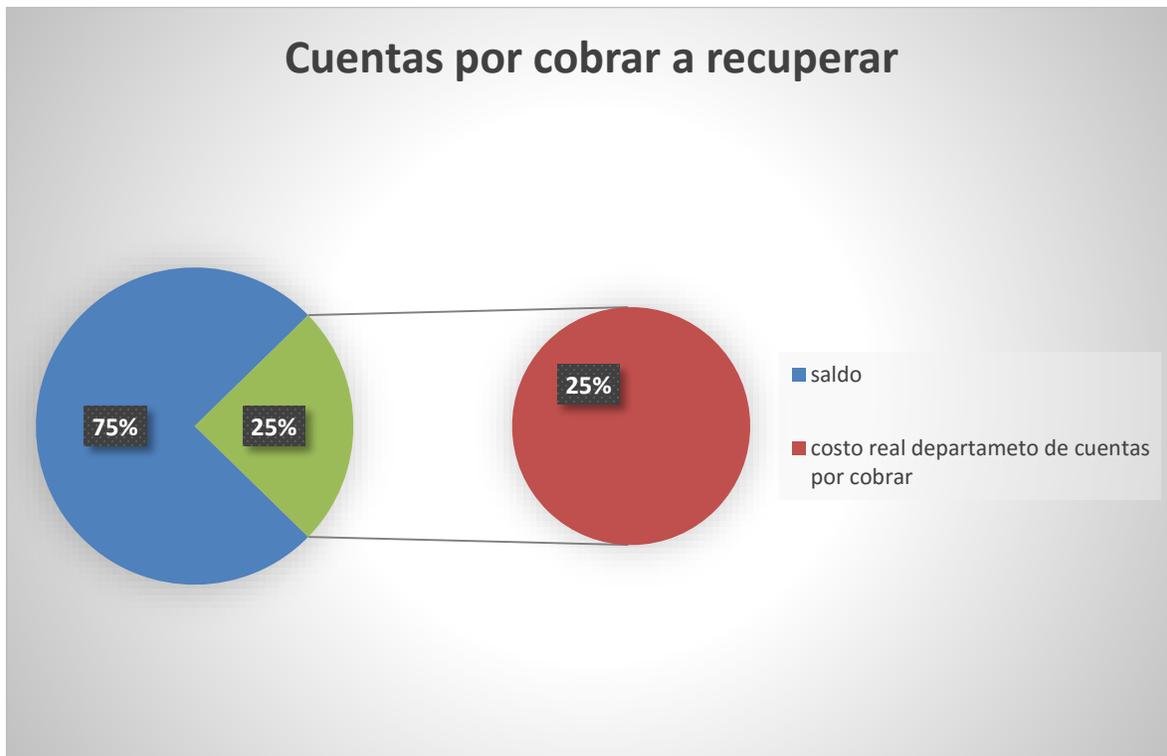
Por lo que se procede a evaluar cuál sería la mejor opción para recuperar la cartera, y conseguir liquidez para los proyectos de corto plazo que tiene la empresa.

PRESUPUESTO DE DEPARTAMENTO DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA DOC,S.A.			
2012- 2013			
<i>Expresado en dólares norteamericanos</i>			
Concepto	P. ESTIMADO	P. REAL	VARIACION
Sueldos y salarios	\$ 136,500.00	\$ 210,000.00	\$ -73,500.00
horas extras	\$ 3,250.00	\$ 5,000.00	\$ -1,750.00
comisiones sobre ventas	\$ 6,500.00	\$ 10,000.00	\$ -3,500.00
combustible	\$ 6,500.00	\$ 10,000.00	\$ -3,500.00
agua	\$ 1,495.00	\$ 2,300.00	\$ -805.00
luz	\$ 8,125.00	\$ 12,500.00	\$ -4,375.00
Telefono	\$ 5,070.00	\$ 7,800.00	\$ -2,730.00
Servicios de internet	\$ 7,800.00	\$ 12,000.00	\$ -4,200.00
viaticos	\$ 3,250.00	\$ 5,000.00	\$ -1,750.00
otros	\$ 1,950.00	\$ 3,000.00	\$ -1,050.00
total	\$ 180,440.00	\$ 277,600.00	\$ -97,160.00
Variacion total porcentual			-35%

Cuadro No3. Variación de presupuesto, Fuente: propia.

En el cuadro No.3 podemos observar las cifras estimadas para el presupuesto 2012-2013 del departamento de cartera y cobro, donde se puede observar que el departamento en ese periodo se pasó por \$97,160.00 el 35% de excedente de lo que se tenía establecido; cuando según políticas internas de la organización pueden tener un presupuesto flexible y pueden excederse únicamente de un 5% a un 10% de lo estimado.

Ello afecta notablemente a la empresa por que el gasto del departamento no está justificando la recuperación de cartera. Las ventas a crédito que se pactan con pago a 60 días han pasado a 90 días a más cosa que incide directamente en la empresa por que no puede convertir en dinero líquido estas facturas.

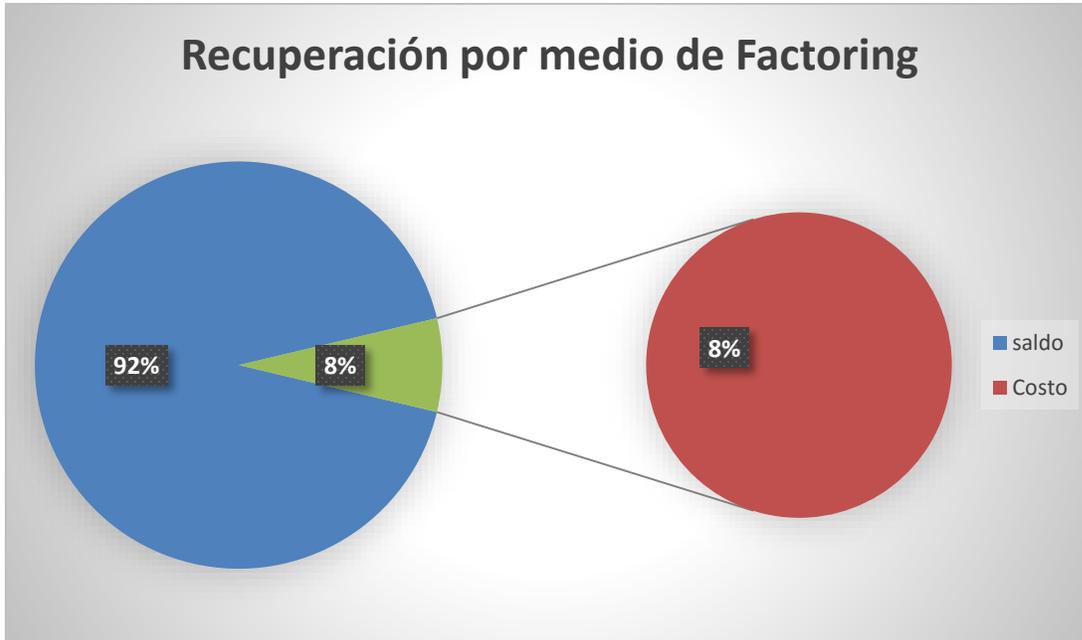


Cuadro No.4 Cuentas por cobrar por departamento Fuente; Propia

Si la empresa decide mantener el departamento de cuentas por cobrar, como lo ha venido practicando el costo de los \$850,000.00 sería el 25% de estos en gastos y el resto como ganancia de la empresa un costo que desde mi punto de vista es demasiado alto para una empresa mediana que tiene demasiados recursos invertidos en el departamento de cartera y cobro.

Según la Ley No. 740 ley de factoraje,2010; si se procede a realizar un contrato de factoraje según el artículo 8 de la mencionada ley se procede a buscar una empresa de factoraje. La empresa por la que se decidió fue CREDIFACTOR pues esta ofreció realizar un adelanto por los \$850,000.00 el 100% de las facturas aplicando factoraje Sin Garantía o sin recurso como lo establece el Arto.9. de la ley 740. Descontando el 8% de interés y en el caso de no recuperar alguna factura descontara un porcentaje extra del 4%.

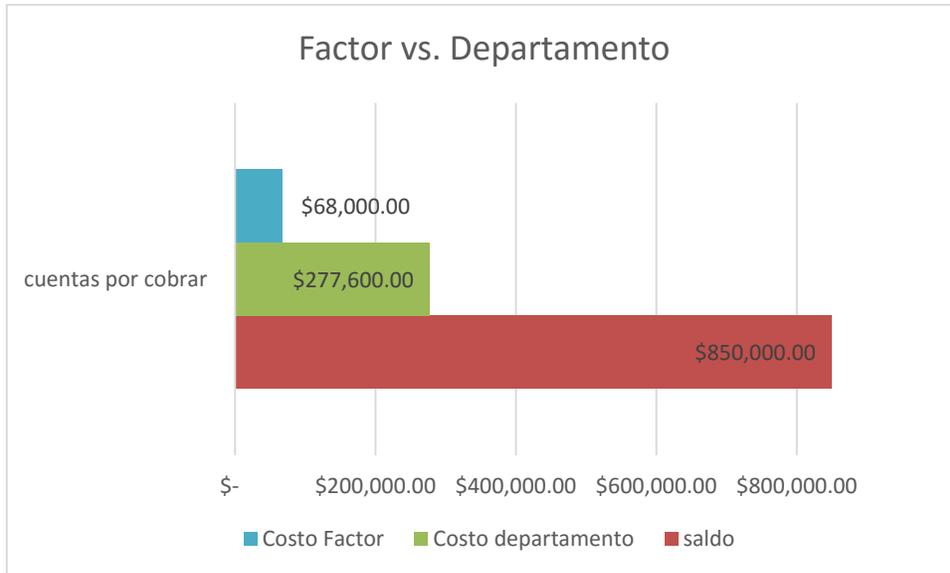
	saldo	Costo	recuperacion por medio de factoring
Cuentas por cobrar	\$ 850,000.00	\$ 68,000.00	\$ 782,000.00
% recuperacion	100%	8%	92%



Cuadro No.5 Factoring Fuente: Propia

Si observamos la gráfica por medio del factoring la empresa recuperaría a corto plazo para financiamiento inmediato poco más del 90% de sus facturas, por un costo menor un 8% más 4% en caso de no recuperar una factura. El porcentaje de costo por recuperar las cuentas es mucho menor y más seguro que el departamento de cuentas por cobrar.

	saldo	Costo departamento	Costo Factor
cuentas por cobrar	\$ 850,000.00	\$ 277,600.00	\$ 68,000.00



Cuadro No.6 Departamento vs. Factor Fuente: Propia

Como podemos observar en el cuadro número 6 el costo real de recuperar la cartera de \$850,000.00 con el departamento de cartera y cobro es de \$277,600.00 y el costo de financiarse vía factoring sería de \$68,000.00 que es una cantidad más razonable para recuperar dichas facturas y no retrasar proyectos inmediatos por falta de liquidez.

Para sustentar que la mejor opción es la alternativa de financiarse con Credifactor se hizo encuesta a 5 clientes activos de la empresa y los únicos que estuvieron de acuerdo de contestar la encuesta.



Cuadro No.7 Fuente: propia

Solo 1 de los encuestados no estuvo de acuerdo que ayuda con la planeación financiera por que desconoce cómo funciona la planeación financiera.



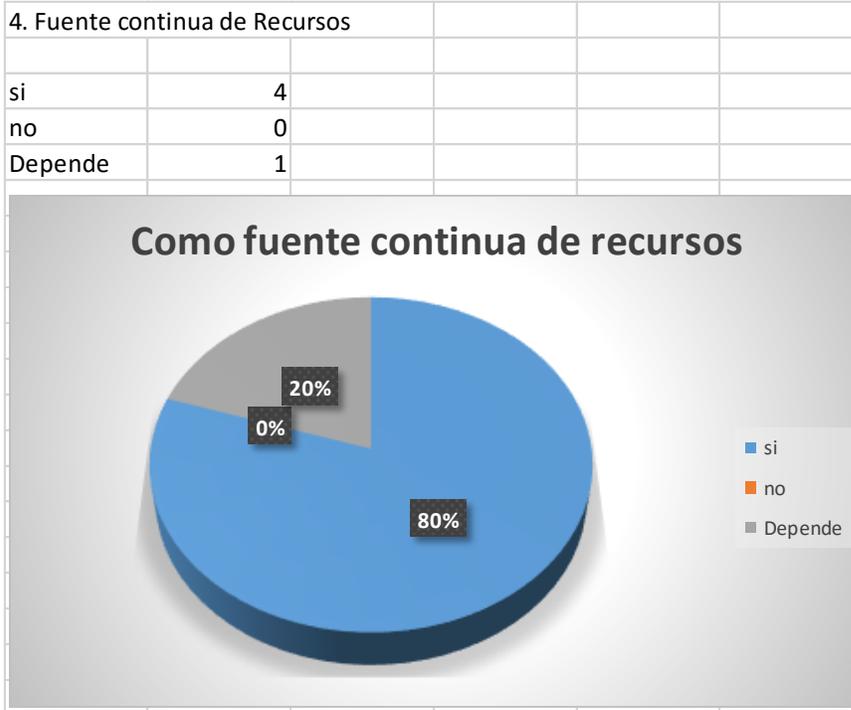
Cuadro No.8 Fuente: Propia

Los encuestados estuvieron totalmente descuerdo que el factoring es un apoyo para el capital de trabajo.



Cuadro No.9 Fuente: propia

Están de acuerdo que no existe reciprocidad obligada.



Cuadro No.11 Fuente Propia

En considerar el factoring como fuente continua de recursos solo 1 persona dijo que dependía de la situación en que se puede encontrar su organización.



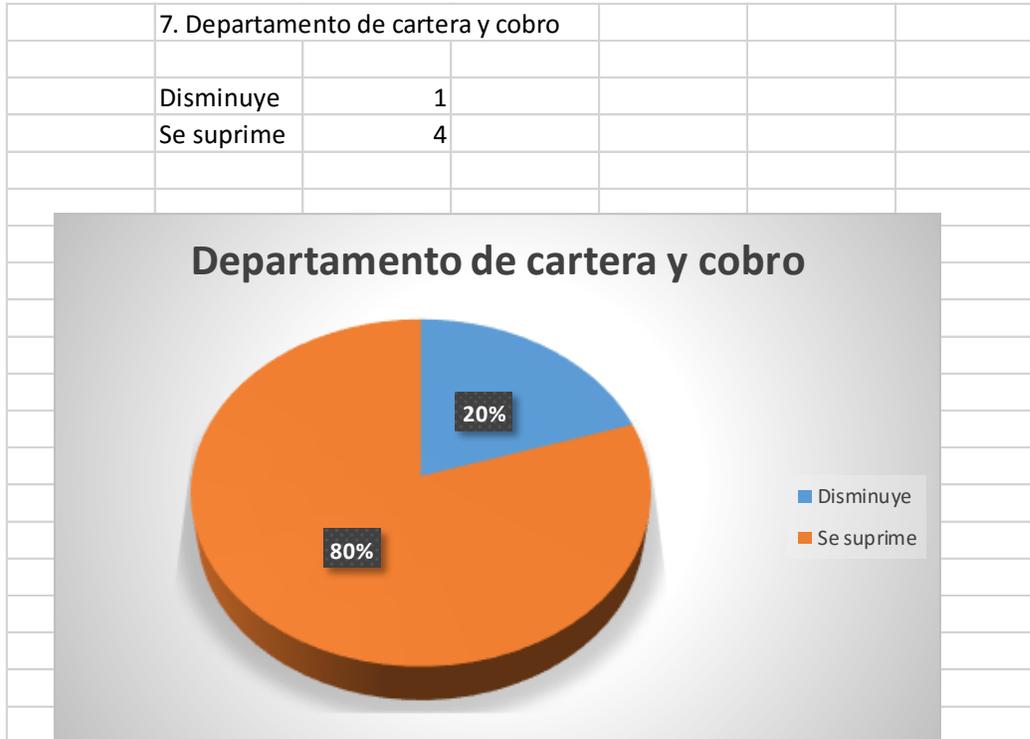
Cuadro no.11 Fuente Propia

Todos coinciden con que aplicando el factoring a su organización ayuda a optimizar su funcionamiento.



Cuadro No.12 Fuente Propia

Totalmente de acuerdo que ayuda a rotar los activos monetarios.



Cuadro No 13 Fuente Propia

Solo una persona dijo haber disminuido el departamento de cartera y cobro, el resto dijo que están tan satisfechos que suprimieron dicho departamento, puesto que era más costoso al momento de recuperar las cuentas de crédito que trabajar con factoring.

De 5 personas que aceptaron se les hiciera la encuesta en CREDIFACTOR estas coinciden en que el factoraje ayuda a una mejor planeación financiera si se sabe utilizar. El factoraje también les es útil para ayudar al capital de trabajo de sus organizaciones.

No obliga a reciprocidad alguna entre el cliente y el factor. Es una fuente continua de recursos para empresas que suelen llevar proyectos a corto plazo; ayuda a sus organizaciones a obtener más dinero de manera física.

Vuelve más dinámicos sus activos financieros por que ayudan a la rotación de estos y de sobre manera ayuda a disminuir y hasta suprimir los departamentos de cartera y cobro.

VII: Conclusiones

- En la situación a corto plazo que enfrenta la empresa DOC,S.A periodo 2012-2013, se detecta que el departamento de cartera y cobro, es un área que está generando gastos pero no se logra una recuperación de cartera eficaz y eficiente. Esto debido a que la organización asigna un presupuesto al que se deben adecuar y en este periodo incrementaron los gastos en un 35 % en este departamento, y la recuperación de la cartera de más de 60 días aún no se recupera.
- Las cuentas por cobrar son rubro importante en una empresa puesto que son activo convertible en efectivo a corto plazo. El factoraje es una opción factible para obtener dinero a corto plazo vendiendo las facturas para conseguir un porcentaje de efectivo líquido. Esto ayuda a las empresas que tienen planes de muy corto plazo, mientras que este proceso se vuelve más caro con un departamento de cartera y cobro.
- Las no recuperación eficaz y eficiente a corto plazo de la cartera de clientes de la empresa DOC.S,A. periodo 2012-2013 ocasiono una cantidad de cuentas no cobradas a más de 60 días por un monto de \$850,000.00. De optar recuperar el dinero por medio del departamento de cartera y cobro le costara sacrificar a la empresa el 25% del monto a recuperar, lo que desde mi punto de vista es demasiado.
- Con la opción del departamento de cartera y cobro, a corto plazo, DOC.S,A. periodo 2012-2013 solo recuperara el 75% de las facturas mientras que utilizando el financiamiento por medio del factoring a través de CREDIFACTOR en un contrato

de factoraje sin garantía por un desembolso del 100% de las facturas esto le costara el 8% de comisión sobre los \$850,000.00 y en caso de no recuperación un descuento adicional del 4% la que sería una opción más factible para la empresa.

VIII: Recomendaciones

- La empresa Doc; S.A, necesita ajustar su política de crédito puesto que para el periodo 2012 – 2013 la cartera tuvo un aumento considerable; ya que esta otorgaba créditos sobre créditos a clientes morosos.
- Según lo encontrado en la empresa DOC.S,A. periodo 2012-2013 que el departamento de cartera y cobro se pasó del presupuesto en un 35% dejando \$850,000.00 de facturas en incobrabilidad de más de 60 días. Por lo que se recomienda evaluar al personal del departamento de cartera y cobro para que hagan optimo uso de los recursos y se ajusten al presupuesto.
- Se recomienda a DOC.S,A. periodo 2012-2013 conseguir financiamiento a corto plazo por medio del factoring. Según encuestas realizadas a clientes que se financian por medio de factoring en este caso con CREDIFACTOR clientes que están satisfechos por que recuperan sus facturas a un costo mucho menor.
- Por el tipo de giro que tiene la empresa DOC.S,A. y debido a que la facturación de la mayoría de sus ventas es a crédito se recomienda optar por el Factoraje con CREDIFACTOR y suprimir el departamento de cartera y cobro puesto que este generó pérdidas y la empresa debe llevar a cabo los proyectos que tiene a corto plazo.

IX: Bibliografía

Abrahán Moreno 1988

Perdomo planeación Financiera

Carolina Charamelo, 2012,

Modalidades del Contrato de Factoring en la Doctrina

Carlos Hernández, Octubre 2013,

Cuentas por cobrar

“Contabilidad Intermedia 1” ed. Trillas, pag.112-118.

Recuperación de Créditos, Javier Cruz Mendoza, 2013

Cuentas por cobrar, Noviembre 2013,

Luis Eduardo Pérez Mata conferencista y consultor internacional especialista en crédito y cobranza.

Credifactor, 2012-2013

Boletín electrónico, Bolsa de Valores Nicaragua

Méndez, 2010

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

Ley de Factoraje de la republica de Nicaragua,

Raúl Niño Álvarez / José de Jesús Montoya 2010

Romero Javier, 2001

Contabilidad I

Sampieri, 2000

Selltiz, 1974

SIBOIF, 2013

Boletín Electrónico

X: Glosario

Costos/ gastos: El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

Cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones.

Factoring o factoraje: En finanzas, el *factoraje* (o factoring) consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, 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.

Gastos financieros: Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagarés, bonos, debentures, etc. emitidos por la empresa.

Liquidez: representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor

liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

Política de crédito: Una operación especuladora busca no disfrutar del bien o servicio involucrado, sino obtener un beneficio de la o las fluctuaciones de su precio con base en la teoría del arbitraje. En sentido extenso, toda forma de inversión que conlleve un medio es especulativa; sin embargo, el término se suele aplicar a aquella inversión que no conlleva ninguna clase de compromiso con la gestión de los bienes en los que se invierte, limitándose al movimiento de capitales (mercado financiero), habitualmente en el corto o mediano plazo.

Riesgo: es la vulnerabilidad ante un potencial perjuicio o daño para las unidades, personas, organizaciones o entidades. Cuanto mayor es la vulnerabilidad mayor es el riesgo, pero cuanto más factible es el perjuicio o daño, mayor es el peligro. Por tanto, el riesgo se refiere sólo a la teórica "posibilidad de daño" bajo determinadas circunstancias, mientras que el peligro se refiere sólo a la teórica "probabilidad de daño" bajo esas circunstancias. Por ejemplo, desde el punto de vista del riesgo de daños a la integridad física de las personas, cuanto mayor es la velocidad de circulación de un vehículo en carretera mayor es el "riesgo de daño" para sus ocupantes, mientras que cuanto mayor es la imprudencia al conducir mayor es el "peligro de accidente" (y también es mayor el riesgo del daño consecuente).

XI: Anexos

4. Encuestas.
5. Ley de Factoraje de la República de Nicaragua, LEY No. 740

Encuesta sobre ventaja del Factoraje

1. ¿Ayuda el factoraje a una mejor planeación financiera?

Si por que cuento con recursos líquidos inmediatos.

2. El factoraje ¿Da disponibilidad inmediata para apoyar al capital de trabajo?
Si. Cuando ocurre el desembolso del financiamiento.

3. ¿obliga a reciprocidad alguna?

No.

4. ¿considera que el factoraje es una continua fuente de recursos?
Si se decide trabajar de manera continua con este y planear .

5. ¿Ayuda en algo al factoraje a su organización?

Si, recibo financiamiento por mis facturas de crédito.

6. ¿Qué ocurre con sus activos monetarios?

Ayuda a la rotación de estos.

7. ¿Le brinda alguna solución para la cobranza de las facturas?

Me ahorra tener un departamento de cartera y cobro.

Encuesta sobre ventaja del Factoraje

1. ¿Ayuda el factoraje a una mejor planeación financiera?

Si tengo recursos a la mano.

2. El factoraje ¿Da disponibilidad inmediata para apoyar al capital de trabajo?
Si, ayuda a aumentarlo

3. ¿obliga a reciprocidad alguna?

Claro que no.

4. ¿considera que el factoraje es una continua fuente de recursos?
Si se quiere usarla de esa manera

5. ¿Ayuda en algo al factoraje a su organización?

A conseguir financiamiento de corto plazo

6. ¿Qué ocurre con sus activos monetarios?
Rotan con más frecuencia

7. ¿Le brinda alguna solución para la cobranza de las facturas?

Si. Solo tengo 1 encargado de recuperación de cartera.

Encuesta sobre ventaja del Factoraje

1. ¿Ayuda el factoraje a una mejor planeación financiera?

si

2. El factoraje ¿Da disponibilidad inmediata para apoyar al capital de trabajo?
Es dinero rápido por cuentas de crédito

3. ¿obliga a reciprocidad alguna?

no

4. ¿considera que el factoraje es una continua fuente de recursos?
Depende para que se use.

5. ¿Ayuda en algo al factoraje a su organización?

Si a sacar adelante proyectos de corto plazo

6. ¿Qué ocurre con sus activos monetarios?
Recupero dinero físico

7. ¿Le brinda alguna solución para la cobranza de las facturas?

Me ayudo a suprimir el departamento de cuentas por cobrar.

Encuesta sobre ventaja del Factoraje

1. ¿Ayuda el factoraje a una mejor planeación financiera?

Depende de para que se busque

2. El factoraje ¿Da disponibilidad inmediata para apoyar al capital de trabajo?
si

3. ¿obliga a reciprocidad alguna?

no

4. ¿considera que el factoraje es una continua fuente de recursos?
Si se quiere si

5. ¿Ayuda en algo al factoraje a su organización?

Con proyectos de corto plazo

6. ¿Qué ocurre con sus activos monetarios?
Más dinero físico

7. ¿Le brinda alguna solución para la cobranza de las facturas?

Si, suprimí el departamento de cuentas por cobrar.

Encuesta sobre ventaja del Factoraje

1. ¿Ayuda el factoraje a una mejor planeación financiera?

Para proyectos a corto plazo

2. El factoraje ¿Da disponibilidad inmediata para apoyar al capital de trabajo?
si

3. ¿obliga a reciprocidad alguna?

no

4. ¿considera que el factoraje es una continua fuente de recursos?
Si , para llevar a cabo proyectos de corto plazo

5. ¿Ayuda en algo al factoraje a su organización?

Más dinero físico

6. ¿Qué ocurre con sus activos monetarios?
Se vuelven más dinámicos

7. ¿Le brinda alguna solución para la cobranza de las facturas?

Suprimimos el departamento de cobro.

De 5 personas que aceptaron se les hiciera la encuesta en CREDIFACTOR estas coinciden en que el factoraje ayuda a una mejor planeación financiera si se sabe utilizar. El factoraje también les es útil para ayudar al capital de trabajo de sus organizaciones.

No obliga a reciprocidad alguna entre el cliente y el factor. Es una fuente continua de recursos para empresas que suelen llevar proyectos a corto plazo; ayuda a sus organizaciones a obtener más dinero de manera física.

Vuelve más dinámicos sus activos financieros por que ayudan a la rotación de estos y de sobre manera ayuda a disminuir y hasta suprimir los departamentos de cartera y cobro.

LEY No. 740

LEY DE FACTORAJE

*(Publicada en La Gaceta, Diario Oficial
No. 234 del 7 de diciembre de 2010)*

LEY No. 740

El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:

Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL

Ha ordenado la siguiente:

LEY DE FACTORAJE

CAPÍTULO I OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Art. 1 Objeto.

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

Art. 2 Ámbito de aplicación.

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

Art. 3 Definiciones.

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

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas que actúan como factor.

Factor: Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.

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

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

CAPÍTULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Art. 4 Constitución.

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

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

Art. 5 Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

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

- g. Realizar inversiones propias en otras actividades comerciales dentro de su objeto social.
- h. Cualquier otra operación o actividad, siempre y cuando no contradiga lo establecido en la presente Ley.

CAPÍTULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Art. 6 Concepto.

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

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

Art. 7 Objeto.

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

Art. 8 Requisitos mínimos.

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

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

- a. Lugar y fecha de la constitución del factoraje;
- b. Tipo de Factoraje;
- c. Derechos y obligaciones;
- d. Pago total o parcial;
- e. Duración del contrato o fecha de vencimiento;

- f. Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje;
- g. Monto del crédito según el tipo de factoraje; y
- h. Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso.

Art. 9 Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

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

Art. 10 Modalidades de factoraje.

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

- a. *Factoraje Nacional:* Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.
- b. *Factoraje Exportación:* Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa de factoraje la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país del importador.
- c. *Factoraje de Importación:* Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

- d. *Factoraje Corporativo*: Es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios.
- e. *Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas*: Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- f. *Factoraje a Proveedores*: Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.
- g. *Factoraje al Vencimiento*: Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

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

Art. 11 Obligaciones del Factorado.

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

Art. 12 Obligaciones de las Empresas de Factoraje.

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

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

CAPÍTULO IV DE LAS OPERACIONES

Art. 13 Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO V DISPOSICIONES FINALES

Art. 18 Reglamentación.

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

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

Art. 19 Vigencia.

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

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

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