

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIADO
EN BANCA Y FINANZAS.

TEMA: OPERACIONES BANCARIAS.

SUBTEMA: ANALIZAR LA IMPORTANCIA DE LA APLICACIÓN DEL FACTORAJE
COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA LA EMPRESA
COMERCIAL; BODEGA AUTOMOTRIZ DE MANAGUA EN EL PERIODO DE
OCTUBRE DEL AÑO 2013.

AUTORES:

BR. ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ.

BR. WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA.

TUTOR: LIC. SOLIETH ALENKA MARTÍNEZ JARQUIN

MANAGUA, 19 DE DICIEMBRE DE 2014.

DEDICATORIA

En primer lugar, me da la satisfacción de dedicarle este trabajo a mis padres Claudia Rivera y Orlando Mayorga por su apoyo y comprensión en todo los momentos de mi vida, donde me han inculcado buenos hábitos y valores que han sido de motivación que me ayudan a salir adelante en los momentos más difíciles todo esto me ha servido de motivación para que todo su sacrificio sean reconocidos y se sientan orgullosos de mi persona.

En segundo lugar, a mis amistades que de una u otra manera me han apoyado en situaciones difíciles en el transcurso de mi vida.

Antonio Alexander Obando Ruiz

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios padre por darme fuerzas y sabiduría en todo el transcurso de mi carrera. Así mismo a mis padres que con todo sus esfuerzos y apoyo he podido llegar hasta este momento tan importante de mi vida.

Hago expresar mi agradecimiento ala Lic. Solieth Alenka Martínez Jarquin, quien colaboro de manera estrecha con nosotros en cada etapa de la revisión, sus comentarios y aportaciones resultaron absolutamente invariables en los complementos y parte de este documento.

A todo los docentes que me han dado su conocimiento y experiencia en el transcurso de la carrera lo que es de mucho valor para mi aprendizaje. A mis compañeros de universidad y en especial a Wilbert Alberto Cortez Moncada quien con mi persona trabajo en este documento hasta su total culminación

¡¡¡Muchas Gracias!!!

Antonio Alexander Obando Ruiz

VALORACION DEL DOCENTE

Managua, Nicaragua, 02 de junio del 2015

Msc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contabilidad Publicas y Finanzas

Su Despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a usted los ejemplares del informe final de Seminario Final de Graduación titulado con el tema: **“Analizar la importancia de la aplicación de factoraje a corto plazo para la empresa comercial, Bodega Automotriz de Managua en periodo de octubre del año 2013”**, presentado por los bachilleres: Antonio Alexander Obando Ruiz, Carnet No 10205722 y Wilbert Alberto Cortez Moncada, Carnet No 10200020, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas.

Este informe Final reúne todos los requisitos metodológico para el Informe del Seminario de Graduación que especifica la Normativa para las modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 1999 de la UNAN-Managua.

Solicito a usted fijar fecha según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar al respecto, deseándole éxitos en sus funciones, aprovecho la ocasión para reitera mis muestras de consideración y aprecio.

Tutora Solieth Martínez.

RESUMEN:

El presente trabajo está enfocado en demostrar cómo las empresas comerciales de Nicaragua, están incluyendo la operación de Factoring que les ofrecen los bancos. Ya que los empresarios al tener un sin número de cuentas por cobrar persiguen una forma de obtener liquidez. Sin embargo, ajeno para muchos e incierto para otros, el factoraje financiero, “Factoring” o descuento de facturas a cambio de efectivo, podría convertirse en una inyección alternativa. Mientras en muchos de los países de la región es una actividad que va cobrando mayor fuerza, en el sector bancario de Nicaragua todavía se mantiene como una actividad que aprende a caminar.

Con esto pretendemos explicar que aun en, Nicaragua aún existe la idea que los clientes acuden al descuento de facturas porque están en una mala situación financiera, cuando en realidad se trata de una actividad que podría aumentar la rentabilidad de las empresas. Ya que se han nacidos algunos establecimientos que ofrecen este servicio y le ha dado mayor credibilidad que los bancos lo han incluido en sus operaciones que les ofrecen a sus clientes. Ya que los mismos puede estar en una excelente situación financiera pero necesita, para efectos de oportunidad, hacer un buen negocio y rápido. La razón del tiempo es muy importante y en finanzas el tiempo se traduce en un costo. La falta de acceso a crédito bancario en Nicaragua representa un grave problema para las empresas, razón por la cual el Factoring viene a satisfacer esta necesidad de mantener liquidez y sana su cartera de cobranza. Uno de los mayores desafíos para los bancos e instituciones financieras de Nicaragua es saber ofertar la operación del Factoring a las diferentes empresas comerciales que necesitan sanar sus carteras de cobranzas y tener liquidez disponible para invertir

Es por todo lo antes expuesto que la operación de Factoring financiero viene a ser el objeto de estudio de nuestra investigación, ya que lo consideramos no la última alternativa a sus problemas financieros, sino una oportunidad para el crecimiento de la **Empresa Comercial “Bodega Automotriz” en Managua** y a todas las empresas comerciales en todo el país para que puedan tener liquidez y dinero disponibles para invertir.

INDICE

DEDICATORIA	i
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
AGRADECIMIENTO	ii
VALORACION DEL DOCENTE	iii
RESUMEN	iv
INDICE	v
I. INTRODUCCION	1
II. JUSTIFICACION	4
III. OBJETIVO	6
3.1 Objetivo General	6
3.2 Objetivo Específicos	6
IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA	7
4.1 Aplicación del factoraje como fuente de financiamiento en las empresas comerciales en Nicaragua	7
4.2 Exponer los General del Factoraje	7
4.3 Definición, finalidades y tipos de Factoring	9
4.4 Características	17
4.5 Las ventajas desventajas de gestión del Factoring	17
4.6 Medidas de seguridad que usa el factoraje	20
4.7 Tipos de Factoraje y sus Modalidades	21
4.8 Tipos de Análisis	23
4.8.1 Análisis de la Legislación	23
4.8.2 Tipos de Factoraje	24
4.8.3 Pre Factoring	25

4.8.4	Descuento de documento -----	26
4.8.5	Descuento en contrato de arrendamiento-----	27
4.8.6	Políticas Crediticias -----	28
4.8.7	Tasa de Interés -----	30
4.8.8	Comisión de Desembolso-----	31
4.8.9	Plazo de Crédito -----	32
4.9	Funcionamiento del Factoraje -----	37
4.9.1	Análisis de la Demanda-----	37
4.9.2	Sistema de Precios y Tarifas -----	39
4.9.3	Factoraje Internacional -----	39
4.9.4	Fundamentos Legal de las Operaciones del Factoraje -----	40
V.	Caso Practico "Bodega Automotriz S.A" -----	50
	5.1 Recomendaciones del Caso Practico -----	60
VI.	Conclusiones -----	62
VII.	Bibliografía-----	64
VIII.	Anexos-----	65

I. Introducción al Tema

Se denominan **Operaciones Bancarias** a aquellas operaciones de crédito practicadas por un banco de manera profesional, como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares.

Introducción al Subtema

En la sociedad más remoto del factoraje es la compra de cartera que se realizaba en Babilonia, aproximadamente 600 años A.C., además se tiene noticia 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 intermediarios (Comisionista o Factores), para que estos últimos, a cambio de una comisión pactada vendieran la mercancía al exterior.

En nuestro país debido al incremento de las relaciones comerciales y la pronta incorporaciones en los mercados internacionales de gran potencial consumidor han hecho que la necesidad de las Operaciones Bancarias en Nicaragua sea una prioridad. A esto hay que sumarle lo que trae consigo las ventas al crédito, o sea, el alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, la posibilidad del no cobro, la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Existen varias fuente de Operaciones Bancarias que ayudan a las empresas ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarla, así como el inicio de nuevos proyectos; todo esto en un costo más bajo. Dentro de esta operaciones se encuentra el factoraje que es un servicio especializado de crédito, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial quienes venden sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente administración, custodia y servicios de cobranzas, a una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable y facilitando efectivo al Factorado en un periodo de tiempo determinado.

El factoraje es un servicio que poco a poco comienza a ser conocido en nuestra economía, se trata de un contrato nacido en la práctica de comercio colonial inglés, luego fue desarrollado en plenitud en el mercado norteamericano y que en nuestro país apenas hace tres años se emitió la primer ley de factoraje publicado en la Gaceta No. 234 del 7 de Diciembre del 2010.

El contrato de factoraje está llamado a cumplir una triple función en la empresa factorizada: Gestión, Seguridad y financiación.

Los intermediarios en algunas ocasiones respondían por los créditos que le podrían otorgar los compradores a sus clientes. Un ejemplo clásico de las operaciones del factoraje es el caso de Londres de aquella época, cuando las numerosas empresas de factoraje se especializaron en el negocio del algodón, fomentando el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de institución financiera, las cuales, en representación a los compradores extranjeros, garantizaban sus créditos y confirmaban sus pedidos. El desarrollo de estas operaciones ha permitido a las empresas hacer efectivo el pago de 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 los Estados Unidos y países de Europa, como en Latinoamérica, las empresas, para obtener fondo, 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 lo que marchan bien en su negocio, beneficiando directamente a la 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 adquieren, estos servicios también son remunerados.

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 ley ya mencionada 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.

En los cuatros capítulos que se divide este trabajo se da a conocer los distintos conceptos y tipos de factorajes que existen, las garantías, requisitos, así como las modalidades de uso del mismo. Se realizó un análisis de la legislación vigente haciendo énfasis que en nuestro país el factoraje se rige por la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras **“Ley general de Banco, Instituciones financiera no Bancarias y grupos financieros, Ley 561, y a los normas generales emitidas por el consejo directivo de la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras (SIBOIF)”**. El 02 de diciembre del 2010 se aprobó la primera ley que regula el factoraje en Nicaragua **“Ley del factoraje N. 740”**.

También se explica el funcionamiento del factoraje actualmente dentro de las empresas nicaragüenses haciendo énfasis en la empresa de la cual se mostrara el caso práctico **“Bodega Automotriz S.A.”**.

II. Justificación.

El factoraje permite a las empresas comerciales acelerar la rotación de su capital circulante y por ende tener un mayor volumen de negocios. Convirtiéndose así en una fuente de financiamiento muy importante para el empresario Nicaragüense por las ventajas que supone. El factoraje resulta muy atractivo para la grande, mediana y pequeña empresa en Nicaragua ya que es una opción que otorga mayor flexibilidad financiera. La operación de factoraje tiene por finalidad auxiliar a las empresas en la organización de sus cuentas por cobrar y en el manejo de su flujo de efectivo, de esta manera apoyar a las empresas en sus nuevos proyectos.

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

- Su gestión financiera y comercial
- Puede ofrecer a sus clientes créditos sin afectar sus flujos de cajas
- Puede mejorar las relaciones con los proveedores
- Maneja apropiadamente el inventario
- Facilita el crecimiento de la empresa

En Nicaragua las fuentes de financiamientos a corto plazo es una necesidad primordial en las empresas para lograr competir en el mercado. Existen muchas fuente de financiamiento a corto

plazo, pero la intervención del factoraje es algo más práctico e innovador, y rápido y ha tenido un proceso lento tanto así que hasta hace 3 años atrás se emitió la ley que lo regula. Muchos empresarios le temen ya que se cree que solo cuando una empresa acude al factoraje cuando está teniendo problemas económicos, y no es así nosotros queremos demostrar que el factoraje es una excelente fuente de financiamiento inmediata siempre y cuando el costo financiero no sea más alto que el beneficio que nos brinde este, el acceso que tenemos para obtener la información es a través de medios, como libros, internet, bancos y con la empresa SERVIFACTOR. S.A. ya que esta ofrece factoraje desde hace 8 años en Nicaragua, la cual ofreció brindarnos la información necesaria para nuestra investigación.

El factoraje tiene grandes ventajas para la empresa ya que le permite tener una mayor liquidez, el tener dinero inmediato para compras ayudando también a reducir los costos de operación.

El siguiente documento es de mucha importancia en la formación de nuevos investigadores y estudiantes de Ciencias económicas en nuestro país si como también a profesionales que deseen actualizar sus conocimientos en lo que al factoraje se refiere.

III. Objetivo

3.1.Objetivo General:

Analizar la importancia de la Aplicación del factoraje como fuente de Financiamiento a Corto Plazo en la Empresa Bodega Automotriz S.A. (Periodo octubre 2013)

3.2.Objetivos Específicos:

- 1 Exponer la generalidades del factoraje
- 2 Mostrar los tipos de Funcionamiento del factoraje Nacionales e Internacionales
- 3 Analizar la legislación que regula el factoraje en Nicaragua.
- 4 Mostrar en un caso Practico cómo funciona el factoraje actualmente en la empresa Bodega Automotriz .S.A. (periodo octubre 2013)

IV. Desarrollo del subtema

4.1. La aplicación del factoraje como fuente de financiamiento en las empresas comerciales en Nicaragua.

4.2. Generalidades del Factoraje

Hoy en día las ventas al crédito constituyen un sistema indispensable para la adecuada gestión comercial; sin financiamiento accesible la producción la comercialización de bienes y servicios se verían notablemente obstaculizadas. Basta visitar cualquier establecimiento Comercial para comprobar que en nuestro país el crédito se ha elegido como el principal elemento de comercio; sin embargo no deja de tener alguno inconveniente; mora del deudor, manejo de la cartera de crédito, etc.

Es así como surge el contrato de factoraje (Ver A nexos). El factoraje es un contrato por el cual un empresario recibe de una entidad financiera los siguientes servicios; El de Financiamiento, el cual opera cuando la entidad financiera anticipa el monto de los créditos, contenidos en facturas u otros títulos de créditos, que el empresario tiene en contra de sus clientes, producto de la explotación de sus negocios, y de esta manera la empresa mantiene un sistema atractivo de créditos sin afectar su liquidez; el de gestión de cobranzas que incluye el manejo de la cartera de dichos créditos y el cobro a sus deudores, comprometiéndose el empresario a pagar un determinado precio a la entidad financieras por dichos servicios. Se trata entonces de dos servicios esenciales que se materializan en solo contrato mercantil.

Actualmente la figura del Factoraje se encuentra legalmente contemplada en el Artículo 147 inciso 1 de la Ley General de Bancos, instituciones financieras no bancarias y grupos financieros (Ley Numero 561), atreves de la cual se autoriza a Empresas Financieras a realizar operaciones de factoraje, sin que los servicios derivados de esta operación financiera generen IVA, de conformidad al Artículo 116 inciso 5 del reglamento de la Ley de Equidad Fiscal (Ley Numero 453).

La entidad financiera que brinda factoraje asegura el cliente el financiamiento del 80 0 90% del valor de los créditos cedidos, en tanto el cliente está obligado a firmar una letra de cambio (Ver Anexo No.2) por el valor total de los mismo. Habiendo ya ejercido la gestión de cobranza a los terceros deudores por el 100% de los créditos, la entidad financiera recupera el 80% o 90% que fue objeto de financiamiento, y del restante se deduce la comisión por dicho financiamiento más la comisión por la gestión de cobranza, devolviéndole a la empresa-cliente el remanente final.

Para optar al factoraje la entidad financiera requiere únicamente de la Escritura de Constitución de la empresa que lo solicita, del Poder de su representante legal y de los balances contables de dicha empresa, luego el cliente procede a llenar una solicitud de financiamiento y finalmente se suscribe un contrato de Cesión de créditos, en donde se hace constar el derecho de cobranza a los terceros deudores de parte de la institución financiera.

El contrato de factoraje permite a los comerciantes acelerar la rotación de su capital circulante y por ende tener un mayor volumen de negocio, convirtiéndose así en una figura muy importante para el empresario nicaragüense por las ventajas que supone, y para el jurista por las repercusiones legales a que da lugar. El contrato de Factoraje resulta muy atractivo para la

grande, mediana y pequeñas empresa en Nicaragua, ya que es una opción que otorga mayor flexibilidad en los aspectos financieros de la empresa, y todo ello recurriendo a los servicios de una misma entidad.

Costo Financiero del Factoraje

El coste de factoraje lo determinan; La comisión de la administración y el tanto de descuento aplicado. La comisión de administración que se le denomina comisión por factura cedida oscila entre el 1 y 3% del volumen nominal cedido. El segundo componente del coste es el tanto por ciento aplicado, es decir, los intereses, que se suelen situar en un 1 o 2% por encima del descuento bancario.

4.3. Definición y finalidades del Factoring

(Diccionario de Economía y Administración, 1990): “define el factoraje como la venta de las cuentas por cobrar. Una empresa puede convertir sus facturas en dinero cediéndole sus derechos a un factor o a un banco o a una Sociedad de factoraje, la cual descuenta o anticipa el importe a la empresa unas veces deducidas los intereses”.

En fundamento de Administración: (Lawrence J. Gitman, 1978)“el factoraje implica la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa a un factor o institución financiera especializada”.

“ Lo define como financiamiento a corto plazo respaldado fundamentalmente por documentos mercantiles comunes de créditos tales como: facturas, pagares, cheques, contratos, y otros documentos mercantiles” (BDF), 1998).

Centro Universitario de Ciencias Económicas de México: " el factoraje es un servicio especializado utilizado por un número de empresas, que consiste en la conversión inmediata de sus cuentas por cobrar no vencida en efectivo, de tal forma que ofrece de manera ágil la liquidez necesaria al capital de trabajo de negocios" (Mexico).

" Lo define como una forma de financiación mediante la compra de las cuentas por cobrar por el factor sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes es notificado de la transferencia y hace el pago directamente al factor. La empresa o banco que hace de factor asume el riesgo de falta de pago por cuentas malas, por lo que debe verificar el crédito, así puede decidirse acertadamente que los factores no solo proporciona dinero, sino también un departamento de crédito para el prestatario" (Weston).

" Define el factoraje con el nombre de deudas lo que consiste en la compra de cuentas por cobrar, siendo el comprador, un agente comisionado, quien asume el riesgo del crédito" (Vistler).

(Factor Chain Internacional (FC)): define el Factoring como la cesión a un intermediario financiero denominado factor, del derecho del cobro de los créditos concedidos a los, Clientes a un costo establecido de antemano, pudiendo asumir, o no, el riesgo de la operación.

(cuba M. d.): trata el Factoring como un contrato de cesión o ventas de las cuentas por cobrar que posee una entidad (cliente) a una entidad financiera o bancaria especializada en estos

servicios (factor), correspondiente a ventas de productos que no merman con facilidad y cuyas fechas de cobro están pactada a corto plazo.

Fuentes de financiamiento: es la manera de como una entidad puede allegarse de fondo o recursos financieros para llevar acabo sus metas de crecimiento y progreso. (Nestor Colohua , 2005)

Factoraje sin garantía o sin recurso: el factoraje sin recurso implica la compraventa de factura 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 factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor. (bicgalicia, 2011)

Factoraje con garantías o con recursos: El factoraje con garantías 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. (bicgalicia, 2011)

Pignorar: Efecto de dejar un objeto o cualquier bien mueble en prenda en las concesiones crediticias o para garantizar el cumplimiento de una obligación. (creditos peru)

Prestatario, Cedente o Cliente: Es la empresa que vende sus Cuentas por cobrar, las que se originaron producto de la venta de bienes o servicios al crédito. Por lo general estas empresas son fabricantes relativamente pequeños que venden de manera respectiva a un gran número de clientes industriales o distribuidores. (Morales)

Factor: Es una institución financiera que compra las cuentas por cobrar. Generalmente el factor acepta todo los riesgos de créditos relacionados con las cuentas por cobrar que compra, Aunque el factor es la principal institución de factorización algunos Bancos Comerciales y Compañías financieras comerciales también factorizan cuentas por Cobrar. (Morales)

Comprador u obligado: Es la empresa que compra bienes o servicios al créditos y que se ha convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificara que ha factorizado sus Cuentas por Cobrar, por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor. (Morales)

Factoraje de autoservicio, Con Recursos: Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas. Del mayor de ventas, para decidir el monto del crédito que ofrecerá y el periodo de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso. (Morales)

Factoraje Nacional: Cuando un vendedor y comprador son residente en un mismo país.
(Morales)

Factoraje Internacional: Oferta un numero básico de servicio y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que le permite que los estudios de créditos y cobre se hagan en forma compartida. (Morales)

Factoraje comercial: consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que en un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar cualquiera de los dos. (Morales)

Factoraje clásico: Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiamiento.
(Morales)

Factoraje de Participación: se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un Banco. (Morales)

Factoraje Convencional con notificación: El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez el deudor es notificado de la cesión que ha hecho su acreedor. (Morales)

Factoraje sin notificación: El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buen ojo la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña ala relación habitual con sus proveedor. (Morales)

Factoraje por intermedio (Agency Factoring): Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de las ventas. (Morales)

Finalidad del Factoraje:

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

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

Merece especial atención mencionar que no todos los crédito se pueden ceder o son objeto de factoraje, pues hay cuentas que no pueden transferirse. Los documentos a descontar son: Facturas, Pagares, Contratos (Licitaciones públicas y privadas así como avalúo por avances de obra civil), entre otros.

Los servicios de factoraje se usan con más frecuencia, cuando los negocios efectúan sus ventas a crédito, pero sin mediar títulos de crédito, circunstancias que les impide poder financiarse, pues los títulos de crédito, pide como requisito que la empresa entregue las facturas pendientes de cobro, poniendo un sello con la leyenda “Debe pagarse exclusivamente a (nombre del factor)”.

Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones.

La empresa de Factoraje realiza las siguientes actividades:

- * Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.
- * Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- * Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- * Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago.

* Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus cuentas.

El "Factoring" consiste en la cesión en firme (o en comisión de cobranza) -sin o con derecho de regreso, y antes de su vencimiento- de un crédito comercial a corto plazo

(1) por parte de su titular a una firma especializada. Es decir, puede definirse en términos generales como una operación financiera que consiste en la cesión a un factor (empresa de "Factoring") de créditos comerciales contra sus clientes por parte de una empresa, a cambio de un importe convenido

(2) .La sociedad especializada (denominada **factor**) asume el riesgo de insolvencia del crédito y se encarga de su cobro a cambio de una comisión de "factoraje" sobre el importe de la factura (establecida en función del plazo de cobro, número de facturas anuales, calidad de los deudores, cifra de negocio...) que paga el titular del derecho cedido y a la que se añade un tipo de interés o carga financiera según el plazo de financiación, generalmente mediante EURIBOR más un diferencial.

En otras palabras, el coste de estas operaciones se descompone en:

- - Comisión por el estudio del riesgo de la operación.
- - Comisión pactada consistente en un porcentaje del importe cedido para el cobro.
- - Cuando, además hay anticipo de los créditos, se aplica un interés anual sobre la cantidad anticipada y en función de los saldos vivos en cada fecha de liquidación.

El factor realiza una tarea de evaluación técnica de riesgos, una labor de gestión de cobros, unas tareas administrativas y una función de financiación mediante la apertura de crédito al cedente.

Empresa factor: La empresa que adquiere los créditos también adquiere el riesgo de crédito impagados, toda la gestión de cobro, la pérdida de valor si los créditos están en otra divisa, etc.

4.4. Características

Es un contrato complejo regulado por el Código de Comercio, en el que las deudas de los clientes aún no están vencidas y que son compradas para ejecutar el cobro en el futuro, cuando venzan.

La empresa que adquiere los créditos se llama "empresa factor" mientras que la empresa que los vende se llama "empresa cliente".

La empresa factor recibe un porcentaje sobre el crédito comprado al facilitar el dinero previamente a la empresa cliente.

4.5. las ventajas y desventajas de gestión del factoring

Aumenta:

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

Reduce:

- El riesgo de fallidos en contratos con recurso.

- El trabajo burocrático.
- La presión y las preocupaciones de la gerencia.
- ELIMINA:
- El riesgo de fallidos en contratos sin recurso.
- Las interferencias entre los departamentos comercial y administrativo (profesionaliza e independiza la gestión de cobro).

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 los 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 la planeación del flujo de caja de la empresa.

Inconvenientes

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

Desventajas del factoraje financiero:

1. Este método de financiación es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, incrementa los costos administrativos necesarios.
2. Se considera la factorización con su signo de debilidad financiera que puede efectuar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
3. Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
4. Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.
5. El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

Es bastante difícil determinar la validez de la creencia de que la factorización de las Cuentas por Cobrar es un signo de debilidad financiera que puede perjudicar lo negocios futuros, debido a que cada arreglo de factorización es único, las ventajas y desventajas se pueden, solamente, evaluar a través de las condiciones específicas que se establezcan en cada contrato

4.6. Medidas de seguridad que usa el factor.

El factor, antes de aceptar las cuentas por cobrar que le ofrecen en venta, estudia las posibilidades de riesgos que puedan sufrir, y para evitar pérdidas considera:

- a). El prestigio de que goza su cliente (el vendedor de las cuentas por cobrar).
- b). El volumen de sus operaciones y la aceptación que tenga en el mercado de las finanzas.

c). Se auxilia de los servicios de un contador público, para que le haga un estudio de la situación que muestren los estado financieros de la empresa que vende sus cuentas por cobrar, con objeto de que haga un promedio de las devoluciones, rebajas y descuentos sobre ventas, datos que le sirven para conocer los problemas que la empresa tenga en este aspecto.

4.7. Tipos de factoraje y sus modalidades

Los Tipos de Factoraje son:

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

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

Modalidades de factoraje

Los tipos de factoraje podrán materializarse por cualquiera de las modalidades siguientes:

- a) Factoraje Nacional. Es el realizado con documento de crédito representativo de compraventa 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 de 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. Corresponde 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 pagara al proveedor el monto del crédito y cobrara 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.

4.8. Tipos de análisis

4.8.1. Análisis de la legislación

Factoraje: (Regido según Ley de Factoraje No. 740 del 3/11/10)

El factoraje es un servicio especializado de crédito que permite otorgar financiamientos para capital de trabajo a **corto plazo** basado en operaciones comerciales ya realizadas y confirmadas, a través de la venta o cesión en garantía de sus créditos. El factoraje permite a través de la factura descontada dar seguimiento a la fuente de pago y a su flujo de caja, a fin de asegurarnos el repago en el momento que dicha factura sea cancelada. Las garantías del Factoraje son: A) El flujo de caja del cedente quien deberá responder por el crédito en caso de imposibilidad de cobro según el Artículo 14 de la ley 740 y B) La calidad del Deudor o Fuente de Pago por lo que debe verificarse la calidad de la misma, así como confirmar las facturas a descontar en cuanto a monto y fechas de vencimiento. Como mecanismo de seguridad SERVIFACTOR procura realizar de forma directa la cobranza de las facturas descontadas en todos los clientes que acepten pignoración del pago para evitar la desviación de fondos. No podrá descontarse el 100% del valor de la factura, a fin de dejar un margen prudencial a partir del cual nos descontaremos los intereses y comisiones correspondientes, aun calculando un atraso en el proceso de cancelación.

Toda factura para ser aceptada debe tener las siguientes características:

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

- Estar vigentes. (como política establecida, no se compra cartera vencida.)
- Que la venta sea producto del giro normal del negocio.
- Tener todos los datos claramente establecido en la misma.
- Ser confirmada con la fuente de pago (se confirmara si el cliente ha recibido conforme los productos o servicios sin que exista reclamo, los datos del documento como monto, descripción del bien, fechas de emisión y pago de dicha factura)
- Que el plazo máximo de pago sea de tres meses.
- Que individualmente o en conjunto, el monto a descontar no sobre pase el total aprobado previamente para esta empresa en comité de crédito.

4.8.2. Tipo de factoraje

OFRECIDO: CON GARANTIA (Con Recursos): esta modalidad de ``FACTORAJE CON RECURSOS`` definida en el Arto 9 inciso ``B`` de la ley 740, consiste en que el ``FACTOR`` (SERVIFACTOR) otorga un financiamiento a favor del ``FACTORADO o Cedente`` quedando en garantía el 100% de las facturas descontadas. El factorado recibe un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas y se compromete a honrar la deuda en caso que el deudor no lo haga según se obliga en el Artículo 14 (que norma casos de imposibilidad de cobro de los derechos de crédito) lo cual deberá estar en capacidad de pagar con su propio flujo de caja para seguridad del Factor. EL FACTOR a pesar de no ser una norma común en la competencia, podrá

solicitar en caso que considere necesarios que el FACTORADO o Cedente además de las facturas descontadas ofrezca garantías adicionales que respalden el adelanto recibido.

Se establecerá adicional a la suscripción de contrato notariado de factoraje con recursos, la firma de letras de cambio en cada una de las transacciones, es la cual el librado y librador de la letra, es el dueño de la factura. Quedando comprometido por este medio al pago del adeudo en la fecha pactada.

NOTA: si es cierto que el arto.9 de la ley de factoraje No. 740 define 2 tipos de factorajes: A) Factoraje sin garantía (sin recurso) y el Factoraje con Garantía (con recurso). La primera opción no la estaremos ofreciendo como producto financiero de SERVIFACTOR (salvo casos especiales autorizados por el comité de crédito) debido a que implica un mayor nivel de riesgo para SERVIFACTOR ya que los dueños de las facturas no tienen responsabilidad sobre el pago de la misma quedando como única fuente de pago el DEUDOR (cliente que compro los productos y servicios).

Este tipo de producto requiere control y confianza sobre el pagador, entendiéndose que ser por una modalidad con menos garantía de pago de utilizarse eventualmente debe aplicarse una mayor tasa de interés.

4.8.3. Pre factoraje:

El pre factoraje apoya al cliente en la fase inicial del ciclo de su negocio, tales como: importaciones, exportaciones, órdenes de compra y adelanto para licitaciones ganadas. Estos créditos deben ser basados en operaciones comerciales ya confirmadas, por lo que tendrán que presentar: facturas proformas consularizadas, pólizas anteriores como referencia de otras operaciones, contratos, cartas de crédito, pruebas de garantías de cumplimiento, cotizaciones y

órdenes de compra oficiales, BL endosados a nuestro favor y cualquier otra prueba que nos permita confirmar la transacción. Las garantías serán la misma de Capital de Trabajo, pudiendo agregar pagos directos pignorados. Los plazos oscilan entre los 60 y 120 días máximos. El cliente también puede apalancarse nuevamente en la segunda etapa del ciclo de negocios a través del factoraje de sus facturas de crédito de los productos ya nacionalizados.

4.8.4. Descuento de documentos:

El descuento de facturas consiste en la compra de cartera de crédito del cliente y el descuento de documento consiste en la compra de títulos valores privados y de gobierno. En ambos casos los documentos a descontar deben tener las siguientes características:

- Estar vigente. (como política general no se descuentan documentos vencidos)
- Que la venta o servicio sea producto del giro normal del negocio.
- Tener todos los datos claramente establecido en el documento a descontar.
- Ser confirmado por el pagador,(se confirma si el cliente ha recibido conforme los productos o servicios sin que exista reclamo, los datos del documento como monto, descripción del bien, fechas de emisión y pago de dicho documento).
- En caso de gobierno el cliente deberá estar inscrito como proveedor del estado y el documento tiene que estar registrado en la contabilidad del MHCP, por lo cual se deberán acompañar de las constancias.
- Que el plazo máximo de pago sea de tres meses.
- Que individualmente o en conjunto, el monto a descontar no sobrepase el total aprobado previamente para esta empresa por el comité de crédito de SERVIFACTOR.

Compra de avalúos y avance de obra:

Esto es un tipo de cuentas por cobrar específico para la construcción, las cuales deben:

- Presentar copia del contrato de construcción.
- El avalúo debe ser aceptado y firmado por el dueño de la obra, y/o por el supervisor de la obra, puesto por el dueño de la obra.
- Se confirmara con el dueño de la obra o fuente de pago, la fecha exacta de pago.
- La obra debe estar en marcha. (no se descontaran avalúos de obras detenidas por cualquier motivo).
- El avalúo de entrega final, solamente se podrá descontar si está acompañada del acta de recepción de obras conforme del cliente.
- Siempre se confirmara la fuente de fondos y SERVIFACTOR podrá solicitar avalúos de avances emitidos por empresas valuadoras de su confianza para confirmar los avances.
- El cliente deberá brindar garantías prendarias o hipotecarias suficientes, como lo establecido para préstamos para capital de trabajo.

4.8.5. Descuento de contrato de arriendo:

Este servicio consiste, en la compra del flujo de pagos proveniente de un contrato de arriendo.

- El cliente deberán presentar el contrato de arriendo para revisión y endoso del mismo a favor de SERVIFACTOR.
- El bien no deberá tener hipoteca y/o embargos de ningún tipo, para lo cual deberá presentar libertad de gravamen actualizada.

- El inmueble deberá estar asegurado durante todo el periodo del arriendo a descontar contra terremoto, incendio y pillaje, cuya póliza será endosada parcialmente a favor de SERVIFACTOR por el 150% del valor del descuento.
- Se estudia la fuente de pago (inquilino) para medir el nivel de riesgo de incumplimiento. El inquilino deberá extender constancia de que acepta realizar los pagos directamente a SERVIFACTOR, para asegurar la fuente de pago.
- Se solicitara al menos a un fiador.
- El plazo máximo, para este tipo de descuento será de 9 meses.

4.8.6. Políticas crediticias:

Las políticas crédito son marco referenciales que norman en general los servicios o productos financieros ofrecidos, sin embargo pueden variar en dependencia de las características específicas de los clientes, tipo de negocio, montos, nivel de riesgo e incidencia del entorno de nuestra competencia. Las políticas o condiciones aplicadas a un cliente pueden variar durante el transcurso de las vigencias del contrato de crédito, según el desarrollo de las relaciones comerciales con este y de las condiciones del mercado.

MONTOS:

LIMITES DE CREDITOS: el monto ideal de los créditos a aprobarse oscila en el rango entre U\$30,000.00 y U\$80,000.00, establecido como rango medio más común el límite de U\$50,000.00. En caso justificados el limite podrá excederse del rango máximo de U\$80,000.00

dado que los Bancos (sociedades de depósito), como BANPRO, BDF Y SERVIFACTOR
ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

requiere adaptarse a la realidad que encuentra en el mercado. Sin embargo todo límite de crédito aprobado por el comité de crédito se basa el tipo de operaciones, en la seguridad que el cliente le brinda a SERVIFACTOR A LOS BANCOS sobre la sanidad de la operación y en las garantías ofrecidas.

La norma prudencial que se establece en SERVIFACTOR es reducir y diversificar los riesgos, lo cual se consigue evitando la concentración de riesgo en pocos clientes. Por lo tanto el crédito de un cliente no debe exceder del 20% de la cartera activa y nuestra participación en el pasivo del cliente no debe constituir más del 40% de su patrimonio. En el caso de FACTORAJE el límite de crédito puede incrementarse considerando que este riesgo depende en su mayoría de la calidad de la fuente de pago lo que diluye los riesgos y este sistema puede incluso garantizarnos el control del flujo de caja para asegurarnos el pago.

DESEMBOLSOS MINIMOS CARTERA CORRIENTE (Revolvenca): según el tipo de línea son:

- a) U\$3,000.00 para líneas de FACTORAJE.
- b) U\$10,000.00 para líneas de Capital de Trabajo a fin de evitar desembolsos pequeños cuyo costo de manejo serían mayores a lo deseado.

PROPORCION A DESCONTAR: Los descuentos de documentos o facturas se harán incluyendo el IVA y deberán oscilar en los siguientes rangos:

- A. Descuento entre 80% y 85% para facturas con plazos de crédito 45 a 60 días máximo.
- B. Descuento máximo del 90% en facturas de alta seguridad y rápida recuperación (máximo 30 días).

A mayor plazo de vencimiento del factoraje se debe descontar un menor porcentaje de la factura para cubrir los intereses del tiempo concedido. Es importante que el margen de reserva (no descontado) sea capaz de cubrir nuestros ingresos financieros (interés y comisión) del periodo programado más un rango de seguridad que cubra cualquier eventual atraso en la cancelación de la factura sin que quedemos desprotegidos. Como norma general para la protección siempre deberá haber un excedente al final de la operación que será regresado al Cedente una vez cobrada la factura y liquidada la operación.

4.8.7. Tasa de interés:

Las tasas de interés son autorizadas por el comité de crédito las cuales se determinan según el giro del negocio a financiar, el nivel de riesgo y en dependencia de la competencia en el mercado financiero. Otro factor a tomar en cuenta en la tasa de interés es el volumen de la cartera corriente de SERVIFACTOR dado que de ello dependerá el nivel de rentabilidad de la empresa y las tasas de interés que podrá ofertar según su propia estructura de costos interna. En general se establecen los siguientes rangos:

Tasa especial: 2.75%

Tasa mínima 3.00%

Tasa solo Factoraje 3.25%

Tasa máxima 4.00%

El interés puede variar en dependencia de la combinación que se establece con la comisión de desembolso, es decir que al disminuir la tasa de interés puede compensarse elevando la comisión de desembolso o viceversa.

La combinación de tasa baja con una comisión de desembolso alta se debe utilizar en casos de factoraje cuya revolvencia es a corto plazo donde el cliente realiza abono y/o cancelación anticipada si la letra de cambio, dado que una comisión alta mejora el rendimiento financiero al establecer un costo fijo que compensa el bajo interés generado en el tiempo.

4.8.8. Comisión de desembolso:

Al igual que las tasas de interés, la comisión de desembolso es determinada por el comité de crédito en dependencia del tipo de transacción y de la combinación con la tasa de interés. En general se establecen los siguientes rangos:

Comisión de desembolso mínima: 0.50% (factoraje a 30 a 45 días)

Comisión de desembolso promedio: 0.75% (factoraje 60 días)

Comisión de desembolso promedio: 1.00% (factoraje 90 días)

Comisión de desembolso mayor: 1.25% (factoraje de corta duración menos 30 días)

Comisión de desembolso alta rotación: 2.00% (factoraje menos 30 días y baja tasa interés)

En los casos de crédito de alta rotación y plazos cortos, o a clientes que tendrán un ciclo de pagos rápidos o anticipados se deberán aplicar comisiones de desembolso del 1.25 a 2% para

garantizar un ingreso financiero mínimo que justifique la operación. Cuando se utilizan tasas bajas, la comisión de desembolso debe subirse para compensar el prorrateo de la misma en el tiempo.

4.8.9. Plazos de crédito:

Los plazos de crédito se establecen según el tipo de producto financiero ofrecido y el ciclo de negocios del cliente, sin embargo están determinados por la dinámica de pagos que este establezca en su flujo si decide anticipar el plazo de cancelación para economizarse los intereses sobre saldos que devengara. En general los plazos son los siguientes:

PLAZOS DE CREDITO FACTORAJE: se debe calcular el plazo considerando posibles atrasos en su fuente de pago para evitar que el cliente entre en mora.

Plazo mínimo: 30 días

Plazo Medio: 45 días a 60 días. (45 días plazo promedio recomendado)

Plazo Máximo: 90 días

PLAZOS ESPECIALES: Por el tipo de producto financiero específico pueden existir plazos definidos diferentes a los de factoraje y capital de trabajo, tales como: descuento de documentos, alquiler, avance de obras y licitaciones; en cuyo caso el comité de crédito tomara en cuenta los tiempos pre determinados en documento y resolverá lo que considere conveniente.

MODALIDADES DE PAGO DE FACTORAJE:

a) **INTERESES:** pagos mensuales y al vencimiento en el último mes.

b) **CAPITAL:** de acuerdo a las facturas canceladas por la fuente de pago o al vencimiento.

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

GARANTIAS:

Se establecen cuatro (4) tipos de garantías: hipotecarias, prendarias, títulos valor y fiduciarias, siendo las dos primeras garantías reales. Para apertura toda línea de crédito a partir de la cual se otorgaran los productos financieros, el cliente deberá ofrecer garantías suficientes que respalden al límite de crédito máximo establecido, siguiendo los siguientes parámetros:

- Combinar garantías fiduciarias con capacidad de pago más garantías reales, de preferencia hipotecaria.
- Las garantías reales deben constituir al menos un equivalente del 150% sobre el límite de crédito autorizado.
- Las garantías prendarias no deben constituir bienes altamente depreciables o de difícil realización. Dentro de las garantías prendarias pueden establecerse bienes de capital tales como equipos, vehículos y maquinarias del cliente. Inventarios de productos solo se recomienda aceptarlos si los mismos están constituidos como BONOS DE PRENDA emitidos por un almacén fiscal a favor de SERVIFACTOR quien podrá ir liberando la mercadería prendada en función de los abonos proporcionales que el cliente le pague, sin que disminuya el nivel de cobertura de la garantía pero que permita una renovación de los mismo teniendo en cuenta que sean productos de rotación (ver detalle en garantías de títulos valores).
- Las garantías de títulos valores: deben confirmarse, revisar que reúnan todos los requisitos que la ley estipula y se debe tener especial cuidado en que no expire por su fecha de vencimiento durante el periodo de garantía requerido.

REQUISITOS DE LAS GARANTIAS Y FORMA DE PRESENTACION:

- I. GARANTIAS HIPOTECARIAS: el cliente deberá presentar para cada bien inmueble ofrecido en garantía hipotecaria los siguiente:
 - i. Escritura de propiedad debidamente inscrita en derechos reales. Por principio no se aceptan en garantía propiedades con derechos de usufructo o sin legalizar.
 - ii. En caso que la propiedad tenga en su antecedentes registrales títulos de reforma agraria o ley 85 u 86, deberá presentar constancia de No. Objeción emitida por la procuraduría de justicia, mas certificado registral de los últimos 30 años.
 - iii. El otorgante deberá de estar en posesión del bien ofrecido y este deberá estar en buen estado.
 - iv. Valuación formal reciente de la propiedad, realizada por empresa registrada ante superintendencia de banco y de la confianza de SERVIFACTOR.
 - v. El bien deberá tener un valor de realización equivalente al 150% como mínimo del monto de la línea de crédito autorizada.
 - vi. Libertad de gravamen actualizada.
 - vii. Solvencia municipal actualizada.
 - viii. Una vez aprobada la línea deberá suscribirse un mutuo hipotecario en 1er grado a favor de SERVIFACTOR por el monto autorizado de la línea de crédito.
 - ix. Póliza de seguro con cobertura contra terremotos, incendios, pillajes, robos y saqueo. La cual deberá endosar parcialmente a favor de SERVIFACTOR hasta por el 150% del valor del límite de crédito autorizado en su línea.

- x. Acta de inspección y verificación de la propiedad por parte de la gerencia de SERVIFACTOR.

Posteriormente SERVIFACTOR deberá inscribir a la brevedad posible la escritura de hipoteca en el registro de la propiedad correspondiente, cuyos costos legales asume el cliente.

Garantías prendarias: El cliente deberá presentar para bien mueble ofrecido en garantía lo siguiente:

- a) Factura o escritura de compra-venta que demuestre el derecho de propiedad del bien. Por principio no se aceptan en garantía bienes sin origen legal o en mal estado de funcionamiento.
- b) El otorgante deberá estar en posesión del bien ofrecido.
- c) Valuación formal reciente del bien, realizada por empresa registrada ante superintendencia de banco y de la confianza de SERVIFACTOR.
- d) Los bienes deberán tener un valor de realización equivalente al 200% como mínimo del monto de la línea de crédito autorizada.
- e) El bien deberá estar libre de toda prenda.
- f) Si es vehículo automotor solvencia municipal actualizada del impuesto de rodamiento.
- g) Una vez aprobada la línea deberá suscribir un mutuo prendario en 1er grado a favor de SERVIFACTOR por el monto autorizado de la línea de crédito.

- h) Póliza de seguro con cobertura contra terremotos, incendios, pillajes, robos y saqueo. La cual deberá endosar parcialmente a favor de SERVIFACTOR hasta por el 150% del valor del límite de crédito autorizado en su línea.

- i) Acta de inspección y verificación de la `propiedad por parte de la gerencia de SERVIFACTOR.

GARANTIAS DE TITULOS VALORES: Este tipo de garantías son complementarias y pueden ser constituidas por:

- a) CHEQUES POS DATADOS: que respalden el monto a cobrar, considerando que si no es honrado el cliente incurre en delito de estafa. Es importante tener cuidado de utilizar este tipo de garantías solo en créditos de rápida recuperación, dado que los cheques pierden su validez en 6 meses calendarios a partir de su emisión.

- b) CERTIFICADO DE DEPOSITO BANCARIOS: Certificados endosados a favor de SERVIFACTOR.

- c) BONOS DE PRENDA: emitidos por un almacén fiscal debidamente autorizados, donde el cliente deposita un monto en mercadería que cubre el valor de emisión del bono de prenda. Dicho bono es administrado por el almacén bajo la orden de SERVIFACTOR y nos garantiza que en caso de no pagar el cliente, el almacén vende los productos y nos cancela el monto adeudado establecido en el bono de prenda. La mercadería está asegurada y solo puede ser

retirada por orden expresa de SERVIFACTOR, quien podrá ir autorizando retiros parciales equivalentes a los abonos que el cliente nos realice.

d) FACTURAS: a partir de junio 2011 las facturas se convierten en títulos valores según LEY DE FACTURA CAMBIARIA No. 739 (del 3/11/10) y pueden ser endosadas para su negociación previo cumplimiento de los requisitos establecidos.

Garantías fiduciarias: los fiadores deberán presentar:

- a) Estados financieros actualizados detallando su patrimonio (bienes y propiedades especificando si tienen algún gravamen).
- b) Pruebas de poseer los bienes muebles o inmuebles detallados: avalúos, copia de tarjetas de circulación vehicular, escrituras, pagos de IBI, etc.
- c) Constancia de ingresos, respaldada por colillas INSS o declaración anual de IR.
- d) Copia de la cedula de identidad.
- e) 2 cartas de referencia personal.
- f) Prueba del lugar de su residencia. (Copia de recibos)

4.9. Funcionamiento del Factoraje en las Empresas Nicaragüenses.

4.9.1. Análisis de la demanda

Desde hace varios años el gobierno de Nicaragua ha venido aplicando varios programas de ajuste, estructural. Estos programas fueron diseños para transformar a Nicaragua en una

economía de mercado, orientada a la exportación e impulsada por el sector privado, como base más sólida para reactivar el crecimiento de manera sostenida.

En los últimos años en Nicaragua ha visto un aumento en las transacciones comerciales y el arranque de numerosas empresas. Este crecimiento económico ha creado una gran demanda por servicios financieros especialmente de los servicios crediticios. Existe actualmente un sector comerciante que demanda recursos financieros que necesitan liquidez **en el corto plazo** y rápidos trámites de negociación.

La demanda de este nicho es tan extensa que no ha podido ser llenada por la banca tradicional y ha dado lugar al factoraje financiero. El factoraje no solamente es una novedosa forma de inyectar liquidez a la empresa sino que además es una competencia directa en relación con los costos de financiamiento bancario.

El factoraje beneficia a aquellas empresas que están en busca de recursos en el corto plazo (capital de trabajo) que mejoren su liquidez. En los recientes años se puede observar que muchas empresas acostumbran a delegar ciertas funciones básicas su negocio a entidades externas especializadas, para concentrarse en sus actividades principales y así ahorrarse fuertes sumas en costos. A través del factoraje estas empresas pueden lograr una eficiente administración y control de su cartera además de reducir costos operativos en investigación crediticia y cobro de facturas. Un principal elemento del factoraje es que mediante este, la empresa solicita el dinero que en realidad ya gano, pero no ha podido recibir aun. Una vez empleado un programa de factoraje se agiliza la adquisición de recursos y estos muchas veces son un elemento vital para el éxito de los negocios.

Son clientes potenciales de factoraje: toda aquella empresa que busca liquidez a corto plazo y desea usar sus facturas como forma de recurrir a fondos frescos, las empresas que estén en proceso de expansión en sus operaciones existentes, lo que representa una gran cantidad de empresas en la economía centroamericana. Por esta razón puede concluir que existe un mercado importante que requiere de este tipo de servicios. Quienes demandan más del uso de esta figura financiera son las empresas relacionadas con el sector de servicio, comercio, textil, según los resultados de estudios internacionales realizados por Bantec una empresa internacional de factoraje. En Nicaragua existe una amplia demanda de factoraje a pesar de que este sea una figura nueva poco conocida. Es posible aumentar esta demanda aún más a través de una fuerte campaña de mercado y comercialización.

4.9.2. Sistemas de precios y Tarifas

El cálculo matemático empleado para el factoraje, consiste en extenderle al cliente un porcentaje del valor nominal de la factura o cuenta. Este monto depende del número de días que estime necesario para hacer efectivo el cobro del crédito así como el tipo de operación que se lleva a cabo.

4.9.3. Factoraje Internacional: Marco Operativo

1. El vendedor solicita al Factor Exportador un límite de crédito para cobertura de riesgo y/o Anticipos, cubriendo las facturas ventas al comprador.
2. El Factor Exportador solicita al factor importador un límite de crédito para el comprador en su país.

3. Si el vendedor solo requiere servicio de cobranza, el factor exportador solicita al factor importador sus términos y condiciones.
4. Al momento que el límite de crédito o el servicio de cobranza sea confirmada por el factor importador al factor exportador, este notificara al vendedor
5. Sujeto a lo anterior, el vendedor embarca la mercancía según lo establecido en la orden de compra similar, recibida del comprador.
6. El vendedor vende, transfiere y cede la cuenta por cobrar al factor exportador, quien a su vez vende, transfiere y cede dicha cuenta por cobrar al factor importador
7. El factor exportador garantiza al factor importador que ha recibido todos y cada uno de los documentos acordados, que han sido vendidos, transferidos y cedidos por el vendedor y envía al factor importador dichos documentos.
8. Al vencimiento de la factura, el factor importador hace la gestión de cobro al comprador.

4.9.4. Fundamento Legal de las Operaciones del factoraje

Las operaciones de factoraje que se realizan en las empresas de factoraje en Nicaragua están sustentadas legalmente de la siguiente forma:

Todas las operaciones de factoraje son documentadas mediante un contrato privado de cesión de crédito en donde se establecen los términos y condiciones de la transacción celebrada entre el cedente (cliente) y el cesionario (factor). A través de este contrato el cliente traspasa sus derechos sobre la factura o documento por cobrar a favor del factor.

En adición al contrato privado, el cliente emite una carta donde se le notifica al pagador que el derecho del crédito en cuestión, ha sido cedido y vendido irrevocablemente al factor; por lo

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

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

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

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

Condiciones Generales y particulares del Contrato de Factoraje

1. Datos acreditantes de las partes y que tengan la facultad para celebrar contratos de factoraje y cesión de derechos.
2. Objeto del contrato.
3. Cesión irrevocable de los créditos y derechos y entregas de los documentos que el cedente debe entregar al factor y autorización para la cobranza y administración de los créditos cedidos.

4. El porcentaje del desembolso como consecuencia de la cesión y el porcentaje de aforo.
5. Plazo de la operación del factoraje.
6. Remuneración del factor: comisión por desembolso, tasa de interés e interés moratorio
7. Responsabilidad y obligaciones de las partes contratantes.
8. Declaración del cedente que el crédito es legítimo, exigible, no se encuentra vencido y que corresponde a bienes y productos que distribuye o vende.
9. Penalidad en caso que el cedente proceda a cobrar los créditos cedidos o tome los cheques pignorados.
10. Disputas: se establece que el cedente responda por la existencia y Legitimidad del crédito cedido y asume la insolvencia del deudor.
11. Jurisdicción y domicilio entre las partes.
12. Forma de elevar el documento a instrumento público en caso que se suscriba contrato privado.
13. Garantía del contrato, emisión de la letra de cambio y fianza solidaria.
14. Causas de resolución del contrato de manera anticipada

Análisis de la Industria.

La industria financiera mundialmente se encuentra en dinámico proceso de crecimiento y diversificación. Esto ha fomentado nueva formas de financiamiento, entre las que se encuentra el factoraje.

Los fenicios, pueblos mercaderes, fundaron numerosas factorías a lo largo de las costas del Mediterráneo, en cada una de las cuales instalaron un agente que representaba un patrón quien era responsable de los negocios tratados en su sector.

El factoraje subsistió durante la edad media y el ímpetu de la profesión continuo a lo largo de los siglos XVI y XVII con una gran tendencia a especializarse y circunscribirse al sector de los textiles. Durante el siglo XVII fue creada, en Londres, la casa de los factores; encargada de financiar el almacenamiento de las mercancías procedente de las colonias y de crear por primera vez el papel financiero del factor.

Desde entonces su expansión ha sido brillante. Después de haber conquistado los estados unidos, se implanto sólidamente en Canadá y México.

La sucesión evolucionada de aquellas actividades, reformadas y estructuradas, ha convertido al factoraje en una alternativa financiera que permite a las pequeñas, medianas y grandes empresas, ceder parte o total de su cartera y obtener a cambios anticipos financieros; así como también, los servicios administrativos de gestión y cobranza, donde el factor cubre el riesgo de estas y su financiamiento por una comisión.

En la actualidad los servicios de factoraje son ofrecidos a todo tipo de empresas en cualquier plaza o territorio. A la vez, esta modalidad permite que las personas naturales o jurídicas que emiten facturas al crédito eviten la limitación momentánea del flujo de efectivo y disponga rápidamente de los recursos monetarios, para continuar desarrollando sus actividades. De este modo, el empresario puede mantener un adecuado manejo de su capital de trabajo.

En las últimas décadas se ha dado aumento notables en las transacciones comerciales y han surgido un gran número de empresas en Latinoamérica y el Caribe. En esta ebullición comercial, las firmas dedicadas a la prestación de servicios financieros, como es el caso de las firmas de factoraje, se convierte en unos de los mejores aliados, ya que sus soluciones se adaptan a la cambiante exigencia del mercado.

En los años sesenta, el comercio internacional entro en una fase en donde los bancos norteamericanos participaron masivamente en la actividad de factoraje, momento a partir de cual se desarrolló a gran escala del mercado europeo.

En Centro América el factoraje al igual que la mayoría de los productos financieros no convencionales, inicio su desarrollo en los últimos quince años, surgiendo como una alternativa de financiamiento a **corto plazo** para las empresas que venden sus productos o servicios al crédito.

La actividad del factoraje en Nicaragua ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años, puesto que en un inicio las empresas recurrían al descuento de facturas en forma esporádica, ante necesidades temporales de liquidez, utilizando este como última opción de financiamiento. Con el paso de los años, esa idea ha ido desapareciendo y hoy en día las empresas recurren al factoraje en una forma periódica, pues lo visualizan como una fuente de liquidez.

La reciente crisis del sistema financiero, que se ha visto afectado por la quiebras de varios bancos comerciales, junto con el aumento del encaje legal por parte del banco central de Nicaragua en los últimos años, y la supervisión más estricta en cuanto a la composición y riesgo de la cartera de los bancos privados por parte de la superintendencia de bancos, ha provocado que la obtención de recursos financieros a través de la banca privada sea cada vez más restringida. Especialmente para pequeñas y medianas empresas que no cuentan con los activos suficientes para optar a este tipo de financiamiento.

En economía donde la industria del factoraje está más desarrollada como en el caso de Costa Rica, se ha comprobados que las empresas que más utilizan en factoraje se caracterizan por ser

pequeñas y medianas, con necesidad de capital de trabajo, y que requieren un periodo de crédito no mayor de 90 a 120 días. Los negocios que operan en el sector comercial e industrial representan el 54% de los clientes que utilizan factoraje en ese país.

Actualmente, en Nicaragua la ley número 740 es la que soporta el factoraje. (Ver Anexo N° 3)

Análisis del entorno Macro Económico

En los últimos años el sistema financiero de Nicaragua ha tenido cambios extensivos caracterizados por la consolidación de la banca tradicional. Estos cambios han sido titulados la evolución del sistema financiero por el Banco Central de Nicaragua.

Esta evolución demanda de servicios financieros, han dado lugar al apogeo de nuevas empresas que presentan alternativas de financiamiento más amplias que los ofrecidos por la banca tradicional.

Evolución del Sistema Financiero

Durante el año 2002, el marco prudencial con el que se rigen las instituciones financieras ha sufrido diversos cambios, de los cuales algunas han sido reformas a normas ya existentes y otras han dado paso a nueva normativa.

La modificación de las reglas del juego en el sistema y los sucesos económicos acontecidos incidieron en la reestructuración que el sistema financiero ha venido mostrando. Como parte de reestructuración se puede citar:

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

- En el primer semestre se reformaron las normas de endeudamiento externo a **corto plazo** con el objetivo de ampliar el límite de endeudamiento, a través de la inclusión de las particularidades de los programas de micro créditos.
- Otra norma importante fue la que afecto la norma sobre la evaluación y clasificación de activos, a través de modificar el plazo considerado para la clasificación de un crédito como vencido. A partir de su aprobación en abril 2002, los préstamos se trasladaran a vencidos a partir de 91 días calendario contando desde la fecha de vencimiento de la primera cuota no pagada.
- Para estar uniformados con normas internacionales de contabilidad, se reformo la manera en que se registran las inversiones en el sistema financiero, así como se contabilizan los interese que generen.
- La capacidad de los bancos para tener inversiones en el exterior se vio afectada a través de la reforma a la norma sobre depósito en inversiones en el país y en el exterior. Eliminándose la restricción para invertir a plazos mayores de un año, siempre y cuando la calidad de las inversiones sean en instituciones financieras de primer orden, calificadas por Fitch, Moody`s o Standard & Poor`s.
- La nueva norma aprobada por la superintendencia de bancos son: la norma para la prevención de lavado de dinero y otros activos, la cual persigue prevenir el lavado de dinero a través del sistema financiero nacional y la norma sobre conflictos de interés y código de conducta para el personal de la Superintendencia de Banco y otros nombramientos como el personal del Fondo de Garantía de Depósitos.

- Durante el segundo semestre, el ente regulador se concentró en normar la gestión de las juntas liquidadoras de los Bancos que cayeron en quiebra durante el 2000 y 2001, para lo cual se crearon norma sobre prórroga del plazo de liquidación de un banco y la norma general relativa a los bancos que actualmente tienen juntas liquidadoras nombradas. Ambas normas persiguen la eficiencia en el proceso de liquidación de activos y en el traspaso al Banco Central de Nicaragua como acreedor privilegiado conforme al orden de prelación establecido en la Ley General de Banco.

Evolución de la Banca Nacional en el año 2003

Según datos de la Superintendencia de Bancos, el Sistema Financiero presentan cifras positivas de crecimiento por un lado los depósitos totales crecieron considerablemente, al igual que los activos y el patrimonio de los bancos.

También aumentaron los niveles de crédito y se redujo la cartera en mora por debajo del índice promedio centroamericano, que es del cuatro por ciento, de acuerdo a cifras oficiales.

Basándonos en datos oficiales de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF) de enero del año 2003 a enero del 2006 los activos totales de los Bancos nacionales subieron casi tres mil millones de córdobas más en moneda local y extranjera, lo cual representa un crecimiento de casi el 20%. En la actualidad los depósitos en dólares son superiores a C\$19,000.00 millones y en córdobas los depósitos ascienden a C\$8,500 millones.

El reporte de la SIBOIF informa que la cartera bruta de los créditos del Sistema Financiero Nacional a enero del 2004 era de C\$3,200 millones más que el año 2005, lo cual indica un incremento del 31% con respecto al año 2003. La mora actual de la cartera bruta está en 1.2

puntos porcentuales por debajo del índice centroamericano el cual se sitúa actualmente en 2,8%. En la parte del patrimonio total de la Banca es superior a C\$2,300 millones.

El aumento de la cartera de créditos se debe a que las inversiones de los bancos ya no está orientada a la compra de los CENTS (Certificados Negociables de Inversión Emitidos por el Banco Central de Nicaragua) ya que las tasa de interés que se consiguen en subasta de estos títulos valores son menos atractivas que la colocación en créditos.

En años anteriores los bancos nacionales invertían en CENTS antes de colocar sus inversiones en créditos a sus clientes ya que la tasa de interés que pagaba el Gobierno por estos títulos era muy atractivas, oscilaban entre el 16 y 18%. A partir del año pasado, las tasas de interés empezaron a bajar de forma considerable y hoy oscilan entre un 3.5 y 4.5% a partir de julio 2003 se dejaron de emitir CENTS y se emiten LETRAS del BCN, estas corresponden a los primeros títulos estandarizados emitidos en el país que cumplen con las características establecida en el Programa de Amortización de Mercado de Deuda Publica de Centroamérica, Panamá y República Dominicana,

Riesgo Macro Económico o Sistemático

Tiene que ver con la posibilidad de que circunstancias no esperadas o anticipadas afecten de forma negativa al eficiente desarrollo de los Mercados Financieros. Este riesgo es preocupante, ya que la quiebra de un competidor en lugar de ser un alivio para el resto, es una amenaza porque puede ocasionar un pánico financiero como el riesgo sistemático o efecto domino. Este riesgo se subdivide en los siguientes tipos:

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

- a) **Riesgo de tasa:** El riesgo financiero que resulta de las variaciones extraordinarias en la tasa de interés, donde la exposición a estas variaciones provoca pérdida tanto de activos como pasivos por el descalce entre plazos de recuperación de la cartera y atención de las obligaciones.
- b) **Riesgo Cambiario:** Relacionado con las variaciones que se pueden producir en los ingresos y egresos de una empresa de factoraje, como consecuencia de los cambios bruscos del córdoba con respecto al dólar estadounidense. Este riesgo depende de la exposición cambiaria del factor en su balance.
- c) **Riesgo del entorno económico:** este riesgo se asocia con la posición que asume la empresa ante diversos factores que afectan la economía nacional, lo cual conlleva momento de auge o recesión. Es aquí donde la empresa debe ser más flexibles o rígidas en sus políticas crediticias.
- d) **Riesgo de políticas Gubernamentales Restrictivas:** Relacionado con las intervenciones de todo Sistema Financiero nicaragüense que puede tener el Banco Central de Nicaragua, relacionado por ejemplo con los topes de cartera, aumentos de capital, tasa de interés, políticas cambiarias que pueden afectar tanto la rentabilidad de la empresa como su dividendos esperados.

Riesgo de Proyecciones y Supuestos.

Ningún negocio se encuentra libre de riesgos y muy pocas proyecciones están libres de errores, omisiones, o comisiones. Estas proyecciones tienen el propósito de ilustrar un comportamiento futuro esperado, no existe ninguna garantía de que los resultados presentados por estas proyecciones se hagan realidad.

V. caso práctico del factoraje con recursos como fuente de financiamiento a corto plazo
(caso supuesto)

La empresa almacenes automotriz s.a. dedicada a la venta de repuestos automotriz a nivel nacional necesita de un financiamiento inmediato por que se le ha presentado una Oportunidad de Negocio consistente en compra de inventario de rotación inmediata a un 50% de descuento. Los funcionarios de almacenes automotriz están seguros que de comprar este inventario en 60 días como máximo ya habrá sido vendido con un margen de ganancias del 30%, razón por la cual han optado a utilizar por el factoraje una herramienta poca utilizada por tener la creencia de que el factoraje solamente es ocupado por las empresas que tienen problemas con sus flujos de efectivo.

Por lo que deciden someter a factoraje la cantidad de 27 facturas de clientes varios por C\$573,733.45 córdobas (IVA incluido) al TC 22.6895 equivalente a U\$25,286.30 por lo que Servifactor (empresa que efectúa el factoraje) desembolsara el 90% del valor de las facturas es decir U\$22,757.67 a un plazo de 60 días y cobrara un interés corriente del 36% más una comisión por desembolso del 0.5%.-

ACTA DE PRE-COMITÉ DE CREDITO										
TRAMITE SOLICITADO: SOLICITU POR DESEMBOLSO REVOLVENTE							Codigo Cliente	No	4/11	
Tipo de producto: LINEA DE CREDITO REVOLVENTE POR FACTORAJE							Fecha	39		
Nombre Cliente: Bodegas Automotriz S.A							No. Cedula	020201-9048		
Nombre Comercial: Bodegas Automotriz S.A							No. RUC:	020201-9048		
Tipo de Empresa: <input type="checkbox"/> Industria: <input checked="" type="checkbox"/> Comercio: <input type="checkbox"/> Servicio							No. Cedula	001-061056-0061H		
Representante Legal: Reynaldo de Jesus Perez Jarquin							No. Cedula	001-061056-0061H		
GARANTIAS: PROPUUESTAS VIGENTES										
FIDUCIARIAS		1) Roberto Antonio Solorzano Barrios.			No. Cedula/ Inscripcion	Patrimonio/valor	Factor cobertura individual futura			
		2) Mayela Escobar Ramos.			001-190391-0047K	\$809,274.62	13.49			
PRENDARIAS		Prenda Sobre inventario de Productos (Muñequias, Raking, Filtro de aceite y combustible)				\$60,000.00	1.00			
					TOTAL COBERTURA	\$869,274.62	14.49			
CONDICIONES AUTORIZADAS										
LINEA DE CREDITO PARA DESCUENTO DE FACTURAS										
Forma de Pago		Conforme a las fechas de pago de las o contratos descontados								
Modalidad		Resolvente								
Plazo de Credito		60 Dias Maximo		Interes 3%		comision 0.50%				
Porcentaje Descuento		90% incluido IVA								
Fuente de pago:		Flujo de caja por pago directo de las facturas descontadas a cliente e ingresos por ventas de tuberias y valvulas								
RECORD CREDITICIO										
SERVIFACTOR										
Fecha de ingreso como cliente		1/30/2009			Tipo Cliente/Clasificacion			A		
Historial crediticio del Cliente en SERVIFACTOR										
Año	Monto linea	Cant. Desemb	Monto Finan	genero gastos	Rendimiento	Plazo meses	Mora/prom Dia			
2009	60,000.00	8	301,907.20	10,067.20		1.97	1.25			
2010	60,000.00	2	19,034.51	1,197.01						
2011 a la fecha	60,000.00	3	95,206.39	3,024.27		2	3.5			
TOTALES US\$		13	\$416,148.48	14,288.48		1.985	2.8			
SALDO CARTERA ULTIMOS 3 MESES					adeudos pendientes					
Junio 30,324.28					Fecha Valor Vencimiento					
Julio 10,384.57										
Agosto 60,841.09										
Uso Linea actual		k solicitado		Factoraje		Total				
Linea Autorizada				60,000.00		60,000.00				
Desembolsado						0.00				
Disponibilidad		\$0.00		\$60,000.00		\$60,000.00				
Porcentaje en uso de su Linea autorizada						0.00%				
ANTECEDENTES										
Bodega Automotriz S.A es cliente nuestro de enero de 2009. la empresa cuenta con una linea de credito revolvente por la cantidad de US\$60,000 cuyo destino es el descuento de										
Esta linea de Credito se encuentra asegurada con las siguientes garantia:										
a. prenda sobre inventarios equivalente a u\$60,000 para un monto de cobertura de 100% en relacion al limite de la linea de credito										
b. endoso de las facturas objetos de descuentos amparadas en la Linea de Credito.										
c. Fianzas SOLIDARIAS del señor Roberto Solorzano y la sra. Mayela Escobar										
Actualmente TUBAL S.A mantiene vigente una Linea de Credito con un limite de credito de US\$200,000.00 para descuento de facturas a plazo de 60										
ANÁLISIS FINANCIERO										
ESTADOS FINANCIEROS										
BALANCE GENERAL			ESTADO DE RESULTADO			INDICADORES FINANCIEROS				
Activos Circulantes	C\$34,503,047.15		Ingresos	C\$56,615,389.23	Liquidez general	2.25				
Activos Fijos	C\$ 8,951,388.20		Otros Ingresos	0.00	Prueba Acida	0.62				
Ingresos Totales	C\$43,454,435.35		Costos	C\$37,099,936.46	Solvencia de LP	1.79				
Pasivos Circulantes	C\$19,384,873.85		Utilidad Bruta	C\$19,515,452.77	Fondeo de cartera	0.38				
Pasivos Fijos	C\$4,329,883.39		Gastos	C\$15,246,993.00	A palancamiento propio	2.26				
Total Pasivos	C\$24,214,537.75				Nivel de apalancamiento	125.38%				
Capital	C\$19,239,897.60	Disponible	C\$4,268,459.77		Endeudamiento	55.72%				
					Endeudamiento futuro	55.72%				
SOLICITUD										
Cliente solicita descontar 27 facturas de clientes varios por C\$573,733.45 - U\$25,286.30 a 60 dias de plazo										
Nota: el cliente solicita se le revise la tasa de intereses y la comision, ya que actualmente esta trabajando con la competencia con tasas del 2% lo cual fue recomendado										
RECOMENDACIÓN										
Dada la experiencia crediticia por el comportamiento del cliente en el manejo de las operaciones y la calidad de las Garantias, y el destino de los recursos										
Fondos SEGÚN DISPONIBLE DE LINEA DE CREDITO PARA FACTORAJE										
Formas de pago: flujo de caja por pago directo de las facturas descontadas a clientes e ingresos por ventas de tuberias y valvulas										
plazo de conformidad a clausula de contrato 60 dias maximo para cada desembolso										
Interes de conformidad a clausula de contrato 3% mensual sobre el saldo										
Comision Desembolso de conformidad a clausula de contrato 0.50%										
Porcentaje Descuento 90% incluido IVA										
Gerente de Credito y Riesgo										
RESOLUCION										
COMITÉ DE CREDITO										
Roger Blandon Lezama										
Directivo										
Juan Jose Torres Bermudez										
Gerente general										

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 2 Desembolso no. 4/11
SERVIFACTOR S.A
NOTA DE CALCULO DE DESEMBOLSO
DOLARES

CLIENTE	<u>Bodegas Automotriz S.A</u>	COD. CLIENTE	<u>039</u>
FIADOR(S)	<u>ROBERTO SOLORZANO BARRIOS</u> <u>MAYELA ESCOBAR RAMOS</u>	EJECUTIVO	<u>MANUEL SANCHEZ GUERRA</u>
GARANTIA	<u>PRENDA SOBRE INVENTARIOS</u> <u>ENDOSO DE FACTURA</u>	ACTIVIDAD O SECTOR	<u>COMERCIO</u>
LETRA NO.	<u>39/4-10-13</u>	FACTORAJE POR:	<u>DESCUENTO FACTURAS</u>
FECHA DE EMISION	<u>10/472013</u>	FECHA DE VENCIMIENTO	<u>3/12/2012</u>
TASA DE CAMBIO INICIAL	<u>22.708</u>	FECCHA DE CORTE	<u>1/25/2013</u>
VALOR TOTAL DE DOCUMENTOS	<u>25,286.30</u>	DIAS EN MORA	<u>53</u>
PLAZO EN DIAS	<u>60</u>	PORCENTAJE DE DESCUENTO	<u>90%</u>
SEGURO	<u>0%</u>	INTERES CORRIENTE	<u>36%</u>
COMISION DE COBRO	<u>0.00%</u>	INTERES MONETARIO	<u>18%</u>
		COMISION DESEMBOLSO	<u>0.50%</u>

LIQUIDACION

VALOR DE LETRA	US\$ <u>24,123.13</u>	MONTO DEL FACTORAJE	US\$ <u>22,757.67</u>
----------------	-----------------------	---------------------	-----------------------

DEDUCIBLES

COMISION DE DESEMBOLSO	<u>113.79</u>
TOTAL SERVICIOS DEDUCIBLES	US\$ <u>113.79</u>

POR COBRAR

INTERES CORRIENTE	<u>1,365.46</u>
TOTAL SERVICIOS POR COBRAR	US\$ <u>1,365.46</u>

TOTAL COSTO DE SERVICIOS DE FACTORAJE	US\$ <u>1,479.25</u>
--	-----------------------------

DESEMBOLSO A FAVOR DE O	<u>Bodega Automotriz S.A.</u>	CHEQUE NO.	<u>US\$</u>
CREDITO A CUENTA CORRIENTE NO.	<u>BANCO</u> <u>BANPRO</u>	<u>20685</u>	<u>22,643.88</u>

OBSERVACIONES

Efectuamos este desembolso por factoraje de (27) facturas de clientes varios por C\$ 573,733.45 cordobas c/iva t/c 22.6895 equivalentes a US\$25,286.30 descontando el 90% =US\$22,757.67 con respaldo de LC-39/04-10-11. el pago de esta letra lo efectuara el cedente de su flujo de Caja y de acuerdo a las fechas de pago establecidas en facturas.

	Dolares	Cordobas
valor factoraje	22,757.67	516,781.17
menos:comision por desembolso	-113.79	-2,583.94
Desembolso neto	22,643.88	514,197.23

Revisado finanzas

Gerente de credito y riesgo

Autorizado Gte. General

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 4 Asiento No. 1
BODEGA AUTOMOTRIZ, S.A.
COMPROBANTE DE DIARIO

DOCUMENTO

NO. 120

FECHA DE APLICACIÓN 10/4/2013

FECHA ORIGEN 10/4/2013

T. /CAMBIO

CANTIDAD U\$ 22,643.88

CUENTA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO
	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	514,197.23	
	OTROS EGRESOS (COMISION POR FACTORAJE)	2,583.94	
	CUENTA POR COBRAR		516,781.17
	TOTAL	516,781.17	516,781.17

CONCEPTO ingreso de efectivo de 27 facturas de clientes varios

ELABORADO

REVISADO

AUTORIZADO

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 5 Asiento No. 2
BODEGA AUTOMOTRIZ, S.A.
COMPROBANTE DE DIARIO

DOCUMENTO

NO. 121

FECHA DE APLICACIÓN 10/5/2013

FECHA ORIGEN 10/5/2013

T. /CAMBIO

CANTIDAD U\$ 22,009.85

CUENTA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO
	INVENTARIO	434,782.61	
	PAGOS ANTICIPADOS (IVA CREDITO)	65,217.39	
	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS		500,000.00
	TOTAL	500,000.00	500,000.00

CONCEPTO Compra del Inventario con 50% de Descuento

ELABORADO

REVISADO

AUTORIZADO

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 6 Asiento No. 3
BODEGA AUTOMOTRIZ, S.A.
COMPROBANTE DE DIARIO

DOCUMENTO

NO. 128 REFERENCIA ROC-1073
FECHA DE APLICACIÓN 10/10/2013 FECHA ORIGEN 10/10/2013

T. /CAMBIO CANTIDAD U\$ 26,313.24

CUENTA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO
	COSTO DE VENTA	400,000.00	
	INVENTARIO		400,000.00
	CUENTA POR COBRAR	179,400.00	
	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	418,600.00	
	VENTA DE CONTADO		364,000.00
	VENTA CREDITO		156,000.00
	IMPUESTO POR PAGAR		78,000.00
	TOTAL	998,000.00	998,000.00

CONCEPTO Venta de inventario comprado a un 50% de descuento y vendida con 30% de ganancias.

ELABORADO

REVISADO

AUTORIZADA

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 7 Asiento No. 4
BODEGA AUTOMOTRIZ, S.A.
COMPROBANTE DE DIARIO

DOCUMENTO

NO. 158

FECHA DE APLICACIÓN
T. /CAMBIOFECHA ORIGEN 10/31/3013
CANTIDAD U\$ 23,321.85

CUENTA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO
	OTROS EGRESOS (INTERESES)	12,857.72	
	CUENTA POR COBRAR	516,781.17	
	DIFERENCIA DE CAMBIO	1,868.40	
	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS		531,507.29
	VENTA DE CONTADO	531,507.29	531,507.29

CONCEPTO Contabilización de pagos de factoraje más su gasto financiero

 ELABORADO

 REVISADO

 AUTORIZADO

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 8. BODEGA AUTOMOTRIZ S.A
BALANCE GENERAL
AL 31 OCTUBRE 2013

	Saldo sin factoraje	Saldos con factoraje	Diferencia
Activos			
Circulante			
Efectivo en Cajas y Bancos	2,066,074.98	1,967,364.91	-98,710.07
Cuentas por Cobrar	7,949,365.15	8,128,765.15	179,400.00
Inventario	6,034,649.94	6,069,432.55	34,782.61
Pagos Anticipados	1,606,494.96	1,671,712.35	65,217.37
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	17,656,585.03	17,837,274.97	180,689.94
FIJO			
Mobiliario y Equipo de oficina	906,034.50	906,034.50	-
Equipo de Computacion	667,018.38	667,018.38	-
Equipo de transporte	5,579,598.83	5,579,598.83	-
Terrenos	4,146,232.74	4,146,232.74	-
Otros Activos Fijos	1,641,255.42	1,641,255.42	-
Depreciacion Acomulado de Activos Fijos	(3,652,037.09)	(3,652,037.09)	-
TOTAL ACTIVO FIJO	9,288,102.76	9,288,102.76	-
TOTALA ACTIVOS	26,944,687.77	27,125,377.78	180,690.01
PASIVOS			
CIRCULANTE			
Proveedores	3,352,243.75	3,352,243.75	-
Cuentas y Doc. Financ. Por Pagar	12,736,352.30	12,736,362.30	-
Gastos Acumulados por Pagar	140,884.31	140,884.31	-
Ret. E Impuestos por Pagar	226,806.89	304,806.89	78,000.00
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	16,456,297.25	16,534,297.25	78,000.00
FIJO			
Prestamo Financiero a L.P	4,717,717.61	4,717,717.61	-
TOTAL PASIVO FIJO	4,717,717.61	4,717,717.61	-
CAPITAL CONTABLE			
Capital social	5,100,000.00	5,100,000.00	-
Utalidades Acumuladas	3,316,538.77	3,316,538.77	-
Dividendos Capitalizables	(5,000,000.00)	(5,000,000.00)	-
Utilidad/Perdida del ejercicio	2,354,134.14	2,456,824.15	102,690.01
TOTAL CAPITAL	5,770,672.91	5,873,362.92	102,690.01
TOTAL PASIVO+CAPITAL	26,944,687.77	27,125,377.92	180,690.01

Elaborado por

revisado por

autorizado por

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

Tabla 9. BODEGA AUTOMOTRIZ S.A
Estado de Resultado
AL 31 OCTUBRE 2013

	Saldo sin factoraje	saldo con factoraje	Diferencia
Ingresos			
venta de contado	22,333,768.37	22,697,768.37	364,000.00
venta de crédito	7,949,364.68	8,105,364.68	156,000.00
Total ingresos	30,283,133.05	30,803,133.05	520,000.00
Costo y Gasto Operativos			
Costo de Venta	20,525,904.49	20,925,904.49	400,000.00
Utilidad y/o Perdida Bruta	9,757,228.56	9,877,228.56	120,000.00
Gastos Operativos			
gasto de venta	2,356,803.67	2,356,803.67	
gasto de administración	2,068,065.02	2,068,065.02	
gasto financieros	2,517,547.27	2,517,547.27	
depreciación y amortización	460,678.39	460,678.39	
Total Gastos operativos	7,403,094.35	7,403,094.35	
Utilidad y/o perdida de operación	2,354,134.21	2,474,134.21	120,000.00
otros ingresos			
otros egresos		17,310.06	17,310.06
productos financieros		-17,310.06	-17,310.06
utilidad y/o perdida de operación	2,354,134.21	2,456,824.15	102,689.94
impuesto sobre la renta	706,240.20	737,047.24	30,807.04
Utilidad neta después impuesto	1,647,894.01	1,719,776.91	71,882.90

Elaborado por

Revisado por

Autorizado
por

ANTONIO ALEXANDER OBANDO RUIZ
WILBERT ALBERTO CORTEZ MONCADA

5.1. Recomendaciones al caso práctico

La primera y más importante de estas recomendaciones es hacia las empresas que recurren al factoraje como medio de financiamiento, están deberán utilizarlo debidamente y no para inversiones a largo plazo como compras de activo, ya que esto generaría un riesgo de pago por que la recuperación es lenta en comparación con los plazos de pago que se otorgan en el factoraje.

Las empresas de factoraje deberán realizar campañas publicitarias dando a conocer el factoraje como medio de financiamiento, así como aclarar las dudas que aún existen de parte de los empresarios nicaragüenses.

Las diferentes Cámaras de Comercio existentes en Nicaragua podrían dar a conocer la Ley de Factoraje No. 740 y planear el factoraje financiero como una solución a los problemas de liquidez y no como una forma de recuperación de cartera para los empresarios.

Conclusiones del Caso Practico

Como explicamos en este documento el factoraje es una herramienta financiera a corto plazo que si es ocupada de manera correcta obtenemos buenos resultados como en el caso que estamos presentando de almacenes automotriz S.A. ya que esta empresa lo ocupo en una verdadera oportunidad de negocio. Compra la mercadería a un buen precio y es inventario que tenían la seguridad se venderá inmediatamente.

Observando los EEFF comparativos de saldos con factoraje y saldos sin factoraje notamos que tuvimos un incremento de las ventas con un incremento en los gastos financieros de un 16% respecto al resultado antes de impuestos y un incremento en el resultado del ejercicio.

Es decir que por el buen uso del factoraje logramos incrementar la utilidad del periodo sin necesidad de descapitalizarnos y a un costo relativamente bajo, esto gracias a que se utilizó el factoraje de una manera adecuada sin el temor a pensar que las empresas solo lo utilizan cuando tiene problemas de efectivo sino más bien que ese dinero puede ser invertido en algo más.

VI. Conclusiones

La evolución del sistema financiero en Nicaragua dio las pautas necesarias para que el factoraje se abriera puerta como una fuente de financiamiento a **corto plazo** porque su periodo crediticio es igual que el de las ventas de créditos oscilando entre 30 y 60 días. En nuestro país el factoraje financiero empezó a funcionar en 1998; hasta el momento las principales empresas especializadas en el servicio de factoraje son: BDF Factoring, Afinsa Factoring, Credifactor, Y Servifactor, estas se han dirigido a brindar esta fuente de financiamiento a corto plazo aprovechando el nicho del mercado que se encuentra en las PYMES nicaragüense. También hoy en día los bancos, Bancentro Lafise, Banpro, y BDF, prestan el servicio de factoraje, facultados por la Ley 561.

Existen varias maneras de clasificar el factoraje utilizando los siguientes parámetros: el respaldo o la garantía, el tipo de documento a descontar, la localidad donde se lleva a cabo y la fase del ciclo del negocio. El factoraje más utilizado en Nicaragua es con recurso es decir siempre se solicita una contra garantía y se firma una letra de cambio; el factoraje puro no es muy utilizado por lo que las facturas endosadas funcionan como un soporte de la deuda con la empresa de factoraje.

El factoraje inicialmente carecía de respaldo legal ya que no constaba de una ley que lo regulara. La Ley 739 de factura cambiaria y la Ley 740 del factoraje le brindaron soporte legal a las Operaciones de factoraje siendo estas aprobadas a finales del 2010. Las cuales aún tienen muchas limitantes para proteger al cedente, debido que estas leyes solamente lo conceptualizan y no tiene la amplitud legal necesaria para dichas operaciones.

Recomendaciones

A través de la presente Investigación logramos obtener nuestras conclusiones y nuestras recomendaciones con el objetivo de informar a los empresarios comerciales sobre el servicio de Factoraje financiero, por lo cual recomendamos lo siguiente:

- ❖ Debemos informar y concientizar al sector comercial de Nicaragua sobre el servicio del Factoraje financiero.
- ❖ Hacer charlas o conferencias sobre el Factoraje Financiero para explicar con claridad las ventajas y las desventajas de este servicio.
- ❖ Exponer los beneficios, los costos y los requisitos para que los empresarios puedan confiar en este servicio del Factoraje financiero.

VII. Bibliografía

Bibliografía

Diccionario de Economía y Administración. (1990). España, España: secretaria general técnica.

BDF), B. D. (1998). compagry.

bicgalicia. (octubre de 2011). Obtenido de

http://www.bicgalicia.es/MEMOFICHAS/web/comunes/editor/salida/Fich499_esp.htm

creditos peru. (s.f.). Obtenido de http://www.creditosperu.com.pe/glpatrimonio.php

cuba, M. d. (s.f.). Cuba.

cuba, M. d. (s.f.). cuba.

Factor Chain Internacional (FC). (s.f.).

Lawrence J. Gitman. (1978). fundamento de administración financiera. México: Harla.

México, C. U. (s.f.). México.

Morales, M. V. (s.f.). Aspectos Generales relacionados con el Factoraje. CS, Cienfuegos, Cuba: universidad Cienfuegos.

Nestor Colohua . (2005). Fuentes de financiamiento a largo plazo.

Vistler, L. (s.f.). Enciclopedia del Management. EE.UU: grupo oceano s.a.

Weston, J. F. (s.f.).

Ley No. 740, Ley de Factoraje Financiero, publicado en la Gaceta No. 234 con fecha del 07/12/2010.

Webgrafías:

- www.invercasafactoring.com
- www.elobservadoreconomico.com/articulo/184
- www.factoring.com.ni
- www.afinsa.com.ni

VIII. Anexos

TESTIMONIO

ESCRITURA PÚBLICA NÚMERO SETENTA (70). CONTRATO DE LINEA DE CREDITO RESOLVENTE GARANTIZADO CON ENDOSO DE FACTURAS y ORDENES DE COMPRA, PRENDA DE INVENTARIO Y FIANZA SOLIDARIA. En la Ciudad de Managua a los dos y cuarenta minutos de la tarde del día cinco de Febrero del año dos mil nueve. Ante mi Flora Elena Traña Flores, Mayor de edad, Casada, Abogado y Notario Público de la Republica de Nicaragua, y de este domicilio, debidamente autorizada por la Excelentísimo Corte Suprema de Justicia para catular durante un quinquenio que para mí finaliza el día treinta de Julio del año dos mil once, comparecen ante mí, los señores: **MARIO JOSE BRIONES**, mayor de edad Soltero, Administrador de Empresas y de este domicilio quien se identifica con Cedula de identidad Nicaragüense numero: cero, cero, uno, guion, dos, siete, cero, seis, seis, siete, guion, cero, cero, uno, cero M (001-220478-0010M) actuando en su calidad de Gerente General y Apoderado General de Administración de la Sociedad SERVICIOS FINANCIEROS Y DE FACTORAJE, SOCIEDAD ANONIMA (SEVIFACTOR). Sociedad debidamente constituida mediante Escritura Publica numero: Setecientos Treinta y Tres (773) de Escritura de Constitución de Sociedad Anónima y Estatutos de Servicios Financieros y de Factoraje, Sociedad Anónima, autorizada en la Ciudad de Managua, a las diez y doce minutos de la tarde de día diecinueve de Octubre del año dos mil siete, ante los oficios notariales de la suscrita Abogado y Notario Público de la Republica de Nicaragua, Sociedad debidamente inscrita en asiento numero: 390060, Pagina: 60; Tomo: 406 del Libro Diario e inscrita con el numero: 32369-B5; Paginas: 431/441;

Tomo: 1018-B5 Libro Segundo de Sociedades de este Registro Público e inscrita con el número: 31488; Pagina: 90; Tomo: 172 del libro de Persona ambas inscripciones en el Registro Público de Managua, representación que acredita el licenciado MARIO JOSE BRIONES mediante Testimonio de Escritura Publica número: Quinientos Veinticuatro (524) de PDER GENERAL DE ADMINSTRACION, otorgado en la Ciudad de Managua, a las diez y catorce minutos de la mañana del día primero de Julio del año dos mil ocho, ante oficios notariales de la suscrita Abogado y Notario Público de la Republica de Nicaragua, Poder debidamente inscrito en asiento numero: 408470; Pagina: 153; Tomo: 410; del Libro Diario e inscrito con el número 33795; Paginas: 349/352; Tomo: 357 Libro Tercero de Poderes de ese Corte Suprema de Justicia para cartular durante un quinquenio que para mi finaliza el día treinta d Julio del año dos mil once, comparecen ante mi, los señores: **MARIO JOSE BRIONES**, mayor de edad, Soltero, Administrador de Empresas y de este domicilio, quien se identifica con Cedula de identidad Nicaragüense numero: cero, cero, uno, gin, dos, siete, cero, seis, seis, siete, guion, cero, cero, uno, cero M (001-270667-0010M) actuando en su calidad de Gerente General y Apoderado General de Administracon de la Sociedad SERVICIOS FINANCIEROS Y DE FACTORAJE, SOCIEDAD ANÓNIMA (SERVIFACTOR). Sociedad debidamente constituida mediante Escritura Publica numero: Setecientos Treinta y Tres (773) de Escritura de Constitución de Sociedad Anónima y Estatutos de Servicios Financieros y de Factoraje, Sociedad Anónima. Autorizada en la Ciudad de Managua, a las diez y doce minutos de la tarde del día diecinueve de Octubre del año dos mil siete, ante los oficios notariales de la suscrita Abogado y Notario Publico de la Republica de Nicaragua, Sociedad debidamente inscrita en asiento numero: 390060: Pagina: 60, Tomo: 406 del Libro Diario e inscrita con el numero: 31488; Pagina: 90; Tomo: 172 del Libro de Personas, ambas inscripciones en el Registro Publico de Managua, representación que acredita el Licenciado MARIO JOSE BRIONES mediante Testimonio de Escritura Publica numero: Quinientos

Veinticuatro (524) de PODER GENERAL DE ADMINISTRACION, otorgado en la Ciudad de Managua a las diez y catorce minutos de la mañana del día primero de Julio del año dos mil ocho, ante los oficios notariales de la suscrita Abogado y Notario Publico de la Republica de Nicaragua . Poder debidamente inscrito en asiento numero: 408470; Pagina: 153; Tomo:410; del Libro Diario e inscrito con el numero: 33795; Paginas: 349/352; Tomo: 357 Libro Tercero de Poderes de este Registro Publico de Managua. A quien en lo sucesivo de este Contrato se denominara simplemente "EL FACTOR". Por una parte y la Sociedad "BODEGA AUTOMOTRIZ, SOCIEDAD ANÓNIMA". Que se podrá abreviar como BAS.A." o simplemente BAS.A. Sociedad debidamente constituida mediante Testimonio de Escritura Publica numero: UNO (1) DE SOCIEDAD ANÓNIMA, autorizada en la Ciudad de Managua a las diez de la mañana del día dos de Febrero del año dos mil uno, ante los oficios notariales del Licenciado FLORA ELENA TRAÑA FLORES, Abogado y Notario Publico de la Republica de Nicaragua, Sociedad debidamente inscrita, a las once y diecinueve minutos de la mañana del día doce de Marzo del año dos mil uno, según asiento numero: 253701 Pagina; 123; Tomo:4 del Libro Diario; e inscrita con el numero: 22743-B5; Paginas: 214/221; Tomo: 814-B5; Libro Segundo de Sociedades de este Registro Publico de Managua. Dicha Sociedad es representada por el Señor ROBERTO SOLORZANO BARIO quien es mayor de edad, Casado, Administrador de Empresas y de este domicilio, quien se identifica con Cedula de Identidad Nicaragüense numero: 001-190391-0047K, acreditando su presentación el Señor ROBERTO SOLORZANO BARIOS otorgado en la Ciudad de Managua, a las ocho de la mañana del día primero de Septiembre del año dos mil seis, ante los oficios notariales del Licenciado FLORA ELENA TRAÑA FLORES, Abogado y Notario Publico de la Republica de Nicaragua quien en lo sucesivo se denominara "EL CEDENTE" y los Señores ROBERTO SOLORZANO BARIOS quien es mayor de edad, Administrador de Empresas y de este domicilio, quien se identifica con Cedula de Identidad Nicaragüense numero: 001-190391-0047K y la Señora MARIA MAYELA ESCOBAR, quien es mayor de edad, Casada, Licenciada en

Mercadotecnia y de este domicilio, quien se identifica con Cedula de Identidad Nicaragüense numero: 001-240481-0030N para todos los efectos quienes en adelante se denominan "FIADORES SOLIDARIOS". Por otra parte. Hemos convenido en celebrar el presente contrato como en efecto lo hacemos que se denomina "CONTRATO DE LINEA DE CREDITO RESOLVENTE GARANTIZADO CON ENDOSO DE FACTURAS y ORDENES DE COMPRA, PRENDA DE INVENTARIO Y FIANZA SOLIDARIA" el que se registrá por las siguientes clausulas y condiciones: PRIMERA: El Licenciado MARIO JOSE BRIONES en nombre de su representada la Sociedad SERVIFACTOR, le concede a la Sociedad "BODEGA AUTOMOTRIZ&, SOCIEDAD ANÓNIMA (BAS.A.), representada en este acto por el Señor **ROBERTO SOLORZANO BARRIOS**, un Mutuo mediante Linea de Credito Resolvente garantizado con Endoso de Facturas, Prenda de Inventario y Fianza Solidaria, destinados para Capital de Trabajo, hasta por la suma de UN MILLON CIENTO NOVENTISEIS MIL TRECIENTOS DIEZ CORDABAS NETOS (C\$ 1,196,310.00) equivalente a la suma de SESENTA MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERIA. (U\$ 60,000.00). EL CEDENTE por este medio endosa y pasa de forma exclusiva, absoluta y libre de gravámenes a EL FACTOR LAS FACTURAS Y ORDENES DE COMPRA VIGENTES y este acepta con tal carácter, el crédito que a su favor tiene EL CEDENTE contra las Empresas y facturas que se enunciaran en la letra de cambio que formara una sola unidad jurídica con el presente contrato. Este ultimo en lo sucesivo se denominara los "DEUDORES", por los créditos que se encuentran contenidos en la factura de créditos. Como unica contraprestación por la cesion por compra de dicho crédito. EL FACTOR pagara a EL CLIENTE, al momento de la firma de este contrato, enunciado en la letra de cambio correspondiente y este ultimo declara haber recibo a su entera satisfacion la suma de la obligación contraída. La vigencia de este contrato de Linea de Credito Resolvente garantizado con Endoso de Facturas y Ordenes de Compra, Prenda de Inventario y Fianza Solidaria es por UN AÑO (12 MESES) a partir de la fecha de la firma de este

contrato, con una tasa de interés del 3% mensual, con una comisión del 0.5% por desembolso, a un plazo máximo de Sesenta (60) días por desembolso, con una cobertura del 90% del monto de las facturas. **SEGUNDA:** EL CEDENTE garantiza bajo su propia responsabilidad a EL FACTOR que el crédito que consta en la ordenes de compras, facturas (o Quedan) a que se refiere la clausula anterior, proviene del giro normal de sus actividades comerciales por venta de mercancía efectivamente realizadas a su Deudor y/o por prestación de servicio a este. **TERCERA:** Declara EL CEDENTE que responde de la existencia y legitimidad de El Credito cedido, así como de la solvencia de sus Deudor. **CUARTA:** Queda entendido que EL CLIENTE responde de la existencia y legitimidad del credito así como de la solvencia del Deudor bajo ningún supuesto EL FACTOR asumirá el Riego de incobrabilidad del Credito Cedido quedando como consecuencia EL CEDENTE obligado solidariamente a cubrir o reembolsar a favor de EL FACTOR el importe o pago, de conformidad con la constancia emitida por el contador de EL FACTOR, la que será tenida como veraz y cierta por EL CEDENTE SI EL FACTOR comprobare que el crédito es inexistente simulado o que proviene de operaciones ilícitas o irregulares una vez hecha la protesta a LA CEDENTE si el caso así lo amerite procederá a Acusar Penalmente al suscriptor del Contrato y simultáneamente exigir el pago inmediato de las sumas adeudadas de la cual EL CEDENTE será siempre responsable. En caso que el DEUDOR no cancelare el Credito Cedido en su totalidad a la fecha de vencimiento indicada en la clausula primera de este contrato EL CEDENTE pagara desde esa fecha a EL FACTOR intereses moratorios a la tasa del 1.5% de la tasa normal mensual que esta e forma exclusiva absoluta y libre e gravamen a EL FACTOR LAS FACTURAS Y ORDENES DE COMPRA VIGENTES y este acepta con tal carácter, el crédito que a su favor tiene EL CEDENTE contra las Empresas y facturas que se enunciaran en la letra de cambio que formara una sola unidad jurídica con el presente contrato. Este ultimo en lo sucesivo se denominara los "DEUDORES", por los créditos que se

encuentran contenidos en la factura de créditos. Como única contraprestación por la cesión por compra de dicho crédito. EL FACTOR para a EL CLIENTE, al momento de la firma de este contrato, lo enunciado en la letra de cambio correspondiente y este último declara haber recibido a su entera satisfacción la suma de la obligación contraída. La vigencia de este contrato de Línea de Crédito Resolvente garantizado con Endoso facturas y Ordenes de Compra. Prenda de Inventario y Fianza Solidaria es por UN AÑO (12 MESES) a partir de la fecha de la firma de este contrato con una tasa de interés del 3% mensual con una cobertura del 90% del monto de las facturas. **SEGUNDA: EL CEDENTE** garantiza bajo su propia responsabilidad a EL FACTOR que el crédito que consta en la ordenes de compras, facturas (o Quedan) a que se refiere la cláusula anterior proviene del giro normal de sus actividades comerciales por venta de mercancía efectivamente realizadas a su Deudor y/o por prestación de servicio a este. **TERCERA:** Declara EL CEDENTE que responde de la existencia y legitimidad de El Crédito cedido así como de la solvencia de su Deudor. **CUARTA:** Queda entendido que EL CLIENTE responde de la existencia y legitimidad del crédito así como de la solvencia del Deudor, bajo ningún supuesto EL FACTOR asuma el Riesgo de incobrabilidad del Crédito Cedido quedando como consecuencia EL CEDENTE obligado solidariamente a cubrir o reembolsar a favor de EL FACTOR el importe o pago de conformidad con la constancia emitida por el contador de EL FACTOR la que será tenida como veraz y cierta por EL CEDENTE SI EL FACTOR comprobare que el crédito es inexistente simulado o que proviene de operaciones ---- irregulares una vez hecha la protesta a LA CEDENTE si el caso así lo ameritare procederá a Acusar Penalmente al suscriptor del Contrato y simultáneamente exigir el pago inmediato de las sumas adeudadas de la cual EL CEDENTE será siempre responsable. En caso que el DEUDOR no cancelare el Crédito Cedido en su totalidad a la fecha de vencimiento indicada en la cláusula primera de este contrato EL CEDENTE pagará desde esa fecha a EL FACTOR intereses moratorios del 1.5% de la tasa

nominal mensual que será agregado al interés mensual. EL FACTOR podrá exigir mensual, quincenal, o semanalmente a EL CEDENTE el pago de dichos intereses moratorios en cuyo caso EL CEDENTE se obliga a cancelarlos dentro de plazo de los siete (7) días calendarios siguientes a la fecha en que EL FACOR así lo solicite. **QUINTA: EL CEDENTE** por medio del presente se constituye principal pagador de todas y cada una de las obligaciones contraídas por el deudor en las referidas facturas aceptando todas las prorrogas y novaciones que se operen, haciendo propias las obligaciones y renunciando contenidas en el presente contrato en lo mismo términos, monedas y condiciones en que las contrajo consigo el deudor y esta solidaridad no cesará mientras no hayan sido satisfechas totalmente las obligaciones contenidas en la facturas y del presente contrato. **SEXTA: EL CEDENTE** declara bajo su propia responsabilidad y garantiza que el crédito cedido: Proviene de operaciones lícitas propias del giro nacional de su actividad comercial y/o industrial. Los créditos constituidos son legítimos y de propiedad y disponibilidad exclusiva del CEDENTE. No se encuentran vencidos. Son líquidos y exigibles a la fecha de su vencimiento. No tiene ningún tipo de compensaciones reclamos pendientes originados directa o indirectamente de la transacción que lo origino o de cualquier tipo de incidente que dificulte o imposibilite el cobro de este. Han sido debidamente aceptados por el deudor de EL CEDENTE que ha sido emitidos de conformidad con la Leyes de la Republica de Nicaragua. Han sido cedidos mediante endoso y entrega a EL FACTOR de las facturas originales. **SEPTIMA: EL CEDENTE** se obliga a no recibir pago alguno en dinero o especie en pago del mismo y que fuese recibida sin autorización expresa de EL FACTOR. En este caso, EL CEDENTE deberá pagar un recargo en concepto de penalidad correspondiente al uno punto cinco por ciento (1.5%) mensual del valor del Crédito cedido. **OCTAVA: EL CEDENTE** se obliga a notificar a de cualquier incidente o circunstancia que afecte o pueda afectar la existencia, legitimidad o monto del crédito, así como también la solvencia del Deudor, EL CEDENTE se obliga a notificar a cualquier cambio de domicilio de el Deudor. **NOVENA: EL CEDENTE** autoriza a EL FACTOR a notificar por escrito al deudor la cesión de la deuda. **DECIMA:** EL CEDENTE conviene y acepta que EL FACTOR podrá ceder sin requerir autorización previa los créditos provenientes del presente contrato en caso de incumplimiento del deudor. **DECIMA PRIMERA: EL FACTOR** podrá exigir de el CEDENTE el pago inmediato antes del vencimiento del plazo

de las facturas en caso de a) Quiebra del DEUDOR B) Insolvencia del DEUDOR; c) Que el DEUDOR deje de hacer negocios por causa de ley disposicion del gobierno central municipal y/o entes administrativos d) Embargo de los bienes del DEUDOR por terceros, e) Concursos de acreedores, f) Por Interdicción Civil de el Deudor, g) por la existencia de conflictos de interés entre socios de la sociedad Deudora. **DECIMA SEGUNDA:** Declaran las partes en cargo de cumplimiento por parte del deudor y para efectos del EL CEDENTE, el presente contrato puede ser elevado a instrumento publico con su sola presentación ante Notario Publico para su autenticación de firmas o su Razon de Fecha Cierta por lo que prestare merito ejecutivo. EL CEDENTE conviene aceptar como cierta la suma por la que EL FACTOR presente en su demanda. EL CEDENTE renuncia su domicilio aceptando el que EL FACTOR elija y renuncia a las excepciones del caso fortuito o fuerza mayor en relación con el cumplimiento de lo estipulado, cuyos riesgos asume. **DECIMA TERCERA: EL CEDENTE** conviene que en caso de que el presente contrato llegue a su vencimiento sin que se halla cumplido las obligaciones es en ella contenidas que EL FACTOR podrá reclamar por la via judicial el pago total de la suma adeudada mas los intereses morosos costos y gasto de ejecución. FACTOR y que sean originados por dicho incumplimiento EL CEDENTE conviene en que el EL FACTOR también podrá declarar vencido el presente contrato en caso de incumplimiento por parte del deudor para lo cual los bienes del CEDENTE podrá ser secuestrados, embargados o perseguidos de cualquier forma o que EL CEDENTE y EL DEUDOR sean declarados en quiebra o concurso de acreedores teniendo EL FACTOR derecho preferente sobre dichos bienes EL CEDENTE deberá informar a EL FACTOR el hecho de existir presunción de Quiebra, Liquidación Forzosa, Concurso de Acreedores al momento en que se tenga conocimiento. De tal forma que EL FACTOR pueda pagarse preferentemente. **DECIMA CUARTA:** EL CEDENTE acepta y reconoce que todos los gastos que se incurra por razón de la celebración de este contrato será exclusivamente por su cuenta EL FACTOR tendrá acceso y derecho de auditar durante las horas normales de trabajo y con previo aviso razonable, los libros, recibos, correspondencia y otros registros de EL CEDENTE Así mismo la Sociedad BODEGA AUTOMOTRIZ SOCIEDAD ANÓNIMA (BAS.A.)deberá presentar Estados Financieros cada dos (2) meses con el detalle de antigüedad de cuentas por cobrar. Igualmente correrán por cuenta exclusiva de EL CEDENTE los gastos judiciales y extrajudiciales en que EL FACTOR incurra para el cobro del crédito diferido de su juramento estimatorio de EL FACTOR los que serán aplicados a EL CEDENTE y/o Deudor del

Credito Cedido EL FACTOR podrá cobrarse dichos gastos de la suma que reciba del Deudor en concepto de cancelación de las letras. Igualmente acepta y reconoce EL CEDENTE que el crédito cedido podrá ser a su vez cedido por EL FACTOR. DECIMA QUINTA: (GARANTIAS). EL CEDENTE en garantía de la Linea de Credito de EL CEDENTE, el presentar contrato puede ser elevadas a instrumento publico con su sola presentación ante Notario Publico para su autenticación de firmas o su Razon de Fecha Cierta por lo que prestare merito ejecutivo EL CEDENTE conviene aceptar como cierta la suma por la que EL FACTOR presente en su demanda EL CEDENTE renunciara a su domicilio aceptando el que EL FACTOR elija y renuncia a las excepciones del caso fortuito o fuerza mayor en relación con el cumplimiento de lo estipulado, cuyos riesgos asume. DECIMA TERCERA: EL CEDENTE conviene que en caso de que el presente contrato llegue a su vencimiento sin que se halla cumplido las obligaciones es en ella contenidas que EL FACTOR podrá reclamar pro al via judicial el pago total de la suma adeudada mas los intereses morosos, costos y gastos de ejecucion FACTOR y que sean originados por dicho incumplimiento EL CEDENTE conviene en que EL FACTOR también podrá declarar vencido el presente contrato en caso de incumplimiento por parte del deudor para lo cual los bienes del CEDENTE podrán ser secuestrados, embargados o perseguidos de cualquier forma o que EL CEDENTE y EL DEUDOR sean declarados en quiebra o concurso de acreedores teniendo EL FACTOR derecho preferente sobre dichos bienes EL CEDENTE deberá informar a EL FACTOR el hecho de exista presuncion de Quiebra Liquidacion Forzosa, Concurso de Acreedores al momento en que se tenga conocimiento. De tal forma que EL FACTOR pueda pagarse preferentemente. DECIMA CUARTA: EL CEDENTE acepta y reconoce que todos los gastos que se incurra por razón de la celebración de este contrato será exclusivamente por su cuenta EL FACTOR tendrá acceso y derecho de auditar durante las horas normales de trabajo y con previo aviso razonable, los libros, recibos correspondientes y otros registros de EL CEDENTE Así mismo la Sociedad BODEGA AUTOMOTRIZ SOCIEDAD ANÓNIMA (B.A.S.A.) debera presentar Estados Financieros cada dos (2) meses con el detalle de antigüedad de cuentas por cobrar. Igualmente correrán por cuenta exclusiva de EL CEDENTE los gastos judiciales y extrajudicial en que EL FACTOR incurra para el cobro del crédito diferido de su juramento estimatorio de EL FACTOR los que serán aplicados a EL CEDENTE y/o Deudor del Credito Cedido EL FACTOR podrá cobrarse dichos gastos de la suma que reciba del Deudor en concepto de cancelación de las letras. Igualmente acepta y reconoce EL CEDENTE que el

crédito podrá ser a su vez cedido por EL FACTOR. DECIMA QUINTA: (GARANTIAS). EL CEDENTE en garantía de la Linea de Credito Resolvente descrita en la clausula primera de este contrato constituye a favor de "EL FACTOR" ENDOSO DE FACTURAS Y ORDENES DE COMPRA VIGENTES POR EL MONTO FINANCIADO TENIENDO EN CUENTA QUE LAS FACTURAS PRESENTADAS DBBEN SER VIGENTES NO SE ACEPTARAN FACTURAS VENCIDAS. DECIMA SEXTA (PRENDA): Que para garantizar el Credito cedido por el Licenciado JULIO CESAR VINDELL CISNE en representación de la Sociedad SERVIFACTOR a la Sociedad BODEGA AUTOMOTRIZ SOCIEDAD ANÓNIMA (BA.S.A.) representada por el Señor ROBERTO SOLORZANO BARRIOS constituye PRENDA SOBRE INVENTARIO DE REPUESTOSDE VEHICULOS PROPIEDAD DE BA.S.A, COMPUESTO DE MUÑEQUILLAS, BOMBAS DE ACEITE Y AGUAO, FILTROS DE COMBUSTIBLE Y DE ACEITE: sensores de oxigeno, de GASOLINA, BALINERAS DE DIRECCION: TODOS DE DIFERENTES MARCAS DE VEHICULOS hasta por la cantidad de UN MILLON DOSCIENTOS UN MIL SEIS CORDOBAS CO OCHENTA CENTAVOS DE CORDOBAS (C\$ 1,201,006.80) equivalente a la suma de SESENTA MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE DOLARES CON CINCUENTA Y SEIS CENTAVOS DE DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (U\$ 60,219.56) DECIMA SEPTIMA: (FIANZA) Que pasa garantizar el crédito otorgado por el Licenciado MARIO JOSE BRIONES en representación de la Sociedad SERVIFACTOR a la Sociedad BODEGA AUTOMOTRIZ SOCIEDAD ANÓNIMA (BAS.A.) representada por el Señor ROBERTOSOLORZANO BARRIOS se constituyen como FIADORES SOLIDARIOS Y PRINCIPALES PAGADOERES de la presente obligación construida los Señores ROBERTO SOLORZANO BARRIOS Y MARIA MAYELA ESCOBAR aceptando que esta solidaridad no se suspenderá por el hechode el FACTOR reciba cantidades anticipadas de dinero del principal e interés o después de vencido el plazo estipulado o por prorroga de este en concepto de convenio expreso tácito siendo entendido que esta solidaridad subsistirá hasta que el presente CESION sea completamente cancelada y autorizo antemano al FACTOR para conceder prorroga del plazo al deudor novaciones o cesiones de este pagare sin que la falta de aviso previo vicie mi solidaridad en todo y cada uno de sus términos. Cualesquier pago que tenga que efectuar me obligo a girarlos a nombre del FACTOR. DECIMA OCTAVA: EL CEDENTE se obliga a otorgar otras garantías a EL FACTOR las que serán definidas por este entre las cuales se encuentra: Librar un Titulo Valor o una LETRA DE CAMBIO cuyo titulo valor respaldara la operación de factoraje contenida en el presente contrato hasta por el monto total del crédito cedido. Forma parte integrante del presente contrato los documentos acreditantes de las partes contratantes la carta de cesion de los créditos las facturas de crédito

objeto de Endoso el Titulo Valor "Letra Cambio" el detalle de las facturas objeto del presente contrato que indica su fecha de emisión fecha de vencimientos y montos totales así como los demás documentos relacionados en el presente contrato. DECIMA NOVENA: (ACEPTACION). Expresan los otorgante que el "CEDENTE" acepta el Mutuo y "EL FACTOR" acepta las garantías y condiciones de pago que ofrece "EL CEDENTE". Así se expresaron los comparecientes ante mi el Notario a quienes instui bien a cerca del objeto valor y trascendencia legales del presente acto a cerca de las clausulas especiales que contienen y de las que envuelven renunciias y estipulaciones y explicitas de todo lo cual doy fe. Y leida que fue por mi la presente escritura a los comparecientes la encuentran conforme, aprueban y ratifican en todas sus partes firman junto conmigo el Notario que da fe de todo lo relacionado (f) Julio Cesar Alberto Vindell Cisne (f) Reynaldo de Jesus Perez Jarquin (f) Soraya Masiel Rodriguez Salomon (f) M Sevilla B (Notario)

Así paso ante mi del reverso del folio numero ciento nueve al reverso de Folio numero ciento doce de mi protocolo numero catorce que llevo en el presente año y a solicitud del MARIO JOSE BRIONES, libro este primer testimonio en hojas útil de papel sellado de ley , el cual firmo, rubrico y sello en la ciudad de Managua a las nueve y veinte minutos de la mañana del dia dos de octubre del 20013

ANEXO No.2

LETRA DE CAMBIO

LETRA DE CAMBIO

U\$29,180.80

Por esta letra de cambio, el día: thuesday, may 31,2013 se servirá: Bodega Automotriz, S.A.

(Fecha de pago)

(librado)

Pagar, a la orden incondicional de: SERVIFACTOR, S.A. Managua. La cantidad de: veintiocho mil ochenta dólares con 80/100.

(Persona a la que se pagara)

En las oficinas centrales de la empresa: SERVIFACTOR, S.A. Managua.

En caso de no pagar en la fecha establecida, Bodega Automotriz, S.A. Reconocerá un interés moratorio de 4.13% mensual Empezando desde el día de hoy. Sin embargo, dicho pago de intereses, no lo asume del pago de principal en la fecha establecida en este documento.

Tanto el girador, endosante o avalista como cualquier otra persona que interviene en esta Letra de Cambio. Renuncia al domicilio sin requerimiento de pago, tramite de juez, y diligencia de protesta por falta de aceptación de pago.

Esta Letra de Cambio, se establece en dólares de los Estados Unidos de América.

Managua,

Friday, march 30,2013

Bodega Automotriz, S.A.

(Librado)

firma

Bodega Automotriz, S.A.

(Librador)

firma

Roberto Solórzano Barrios

(Aval)

firma

Mayela Escobar Ramos

(Aval)

firma

Cód.: 39/21-02-12

LEY DE FACTORAJE

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

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

El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:

Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL

Ha ordenado la siguiente:

LEY DE FACTORAJE

CAPÍTULO I

OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Artículo 1 Objeto.

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

Art. 2 Ámbito de aplicación.

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

Art. 3 Definiciones.

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

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas que actúan como factor.

Factor: Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.

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

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

CAPÍTULO II

DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Art. 4 Constitución.

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

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

Art. 5 Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

a. Celebrar contratos de factoraje;

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

CAPÍTULO III

DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Art. 6 Concepto.

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

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

Art. 7 Objeto.

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

Art. 8 Requisitos mínimos.

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

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

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

Art. 9 Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

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

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

Art. 10 Modalidades de factoraje.

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXO No.4

Cuestionario No. 1

Análisis de Políticas de factoraje

El presente cuestionario nos ayudara a recopilar información que nos será de mucha utilidad en nuestro trabajo investigativo, ya que su repuesta será la base del análisis de las políticas de factoraje que contribuirán en nuestra investigación sobre el desarrollo del factoraje pretendemos llevar a cabo, de ante mano agradecemos la veracidad en su repuesta.

I PARTE

Costo

1) ¿Utilizan un contrato legal para brindar el servicio de Factoraje?

Si

No

2) ¿Cuál es la duración del contrato del factoraje en la empresa en la que labora?

6 meses

1 año

2 años

2.5 años

3) ¿A cuánto asciende el monto de las líneas de factoraje?

4) ¿Hay límites por niveles de endeudamiento?

Si

No

5) ¿Cuál es el porcentaje de descuento sobre el factoraje?

80%

85%

90%

6) ¿Descuentan incluyendo el IVA?

Si

No

7) ¿En qué plazo deberá pagar el cedente el factoraje?

8) ¿En el factoraje cobran intereses?

Si

No

9) ¿Qué tipo de interés se cobra en el factoraje?

10) ¿Cuál es la tasa de intereses?

11) ¿Cobran comisión sobre el desembolso?

Si

No

12) ¿Cuál es el porcentaje de comisión que cobran?

0.5%

1%

1.25%

13) ¿Realizan directo el cobro a la fuente de pago?

Si

No

14) Cuando ya han realizado el factoraje de x facturas, ¿Permiten que el cedente efectúe el cobro de las facturas endosadas?

Tiempo.

15) ¿Cuánto tiempo tardan en dar repuesta a nueva solicitud de línea de factoraje?

16) ¿Cuál es el monto mínimo que desembolsan?

17) ¿En cuánto tiempo desembolsan cuando el cedente les lleva facturas de una nueva fuente de pago?

18) ¿En cuánto tiempo desembolsan cuando el cedente les lleva facturas de una vieja fuente de pago?

19) ¿Qué tipo de garantías solicitan?

Cuestionario No.2

Desarrollo de procedimiento de control de aceptación de cliente y fuente de pago.

Es importante saber con herramientas cuentan las empresas de factoraje para su desarrollo laboral así como los medios utilizados para protegerse ante malos créditos.

1. ¿Qué tipos de sistema utilizan para la obtención de la liquidación de los intereses y estados de cuenta que soliciten los clientes?
2. ¿De qué medios disponen para confirmar la confiabilidad de una fuente de pago?
3. ¿Cuentan con una base de datos propias para confirmar la confiabilidad de la fuente de pago?
4. ¿Se realizan visitas para sensibilizar a la fuente de pago?
5. ¿Se aceptan fuentes de pago del mercado informal?
6. ¿Se aceptan a instituciones gubernamentales como fuente de pago?
7. ¿Se aceptan facturas con periodos próximos a vencerse o vencidas?

Anexo 5.

ANALISIS COMPARATIVO POLITICAS DE FACTORAJE

CONDICION	CEDIFACTOR	FACTORING	AFINSA	SERVIFACTOR
Apertura línea de crédito	2 años(\$120)	2 años	6 meses	1 año
Monto promedio	\$40 a 100,000 o +	\$40 a \$80,000	\$100,000.00	\$30 a \$50,000
ponen límites x niveles endeudamiento	NO	NO	NO	SI
Permiten Opones puntuales Extras a Línea	SI	SI	SI	NO
Descuento	80%	80 a 85%	85%60d/90%30d	80 a 90%
Descuentan incluyendo el IVA	SI	SI	SI	NO
Plazo x Desembolso	30,45,60 Y 90 días	30,45,60 y 90 días	30 a 120 días	30,45,60 y 90 días
Tasa interés sobre saldo	2%	2.3% y 2.5% pre fact	2% - 3%	3.50%
Comisión Desembolso	0.5% 45 días/1%90d	1.25%	0.5% una sola vez	0.50%
cobran factura directo (controlan flujo)	SI	SI	SI	NO
recuperación de cartera Factoraje	valor agregado	valor incluido	0.5% a 0.75% pre fact	N/A
TOTAL TASA + COMISIONES	2.5 a 3%	3.55% y 3.75% pre fact	3 a 4%	4 a 4.25%
Permiten algunos clientes cobren directo	SI	SI	SI	SI
cobran comisión al inicio/tasa i al final	SI	SI	SI	SI
tiempo repuesta nueva línea	3 días	2 días	3 días	15 días
Tiempo désemb. Vja. Fuente pago/revolver	1 día	1 día	1 día	5 día
tiempo desembolso Nueva fuente pago	3 días	3 días	3 días	5 días
desembolso mínimo	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$5,000.00
Garantías	facturas + cks post fechado	facturas + letra cambio	facturas + letra cambio	garantías reales +2 fianza + letra cambio
sistema liquidación e información	autoservicio web (en línea)	atiende ejecutivo/ automatizado	atiende ejecutivo/ automatizado	atiende ejecutivo/ Manual
confirmación fuente de pago	8,500 en base datos, central R e inspección	base datos, Central R y llamadas	base datos, Central R e inspección	Central Riesgo y llamadas
base de datos propia de fuente de pago	SI	SI	SI	NO
visitan fuente pago p/sensibilizar y captar	SI	SI	SI	NO
aceptan fuente pago mercado informal	SI	poca experiencia	SI	NO
aceptan fuente pago al estado	SI	SI	SI	preferiblemente NO
aceptan facturas con poco vencimiento	si, incluso vencidas	SI	SI	NO
factoraje con recurso	SI	SI	SI	SI
cobran en todo el país	Mga,Msya/deposito	SI	SI	N/A

ANEXO No.6

ANALISIS DESARROLLO DE PROCEDIMIENTO PARA ACEPTACION DE CLIENTE Y FUENTE DE PAGO

CONDICION	CREDIFACTOR	FACTORING	AFINSA	SERVIFACTOR
Sistema liquidación e información	autoservicio web (en línea)	atiende ejecutivo/ automatizado		
confirmación fuente de pago	8,500 en base datos, central R e inspección	base datos, central R y llamadas	base datos, central R e inspección	central riesgo y llamadas
base de datos propia de fuente pago	SI	SI	SI	NO
visitan fuente pago p/sensibilizar y captar	SI	SI	SI	NO
aceptan fuente pago mercado informal	SI	poca experiencia	SI	NO
aceptan fuente pago al estado	SI	SI	SI	Preferiblemente NO
aceptan facturas con poco vencimiento	SI, incluso vencida	SI	SI	NO
factoraje con recursos	SI	SI	SI	SI
cobran en todo el país	Mga,Msya/deposito	SI	SI	N/A