

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADAS EN
BANCA Y FINANZAS.

TEMA:

FACTORING

SUBTEMA:

ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS DEL FACTORING EN LA EMPRESA INDUSTRIAS
ALIMENTICIAS S.A. DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

AUTORES:

- BR. BRENDA GISSEL ORTEGA GARCÍA
- BR. KENIA ELIZABETH NARVÁEZ SÁNCHEZ

TUTOR:

- MSC. JIMMY ALVARADO

MANAGUA, NICARAGUA JUNIO 2017

TEMA GENERAL:

FACTORING

SUBTEMA:

ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS DEL FACTORING EN LA EMPRESA INDUSTRIAS
ALIMENTICIAS S.A DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

i. DEDICATORIA.

A Dios primeramente, por darme la bendición, sabiduría y el gozo de coronar mi carrera profesional, a Él sea toda la Gloria, Honra y Alabanza por todos los siglos. Amén

A mis Padres por brindarme todo su apoyo, gracias a su esfuerzo y dedicación por darme todos los recursos necesarios para hoy lograr este triunfo.

Brenda Gissel Ortega García

i. DEDICATORIA.

A Dios por permitirme la vida y llegar a este momento tan importante y cumplir una meta más como persona.

A mis padres por brindarme su ayuda y apoyo incondicional en los buenos y malos momentos del curso de la carrera.

A mis amigos y compañeros por brindarme su amistad, apoyo y ayuda en los estudios realizados.

A mi hijo que ha sido la principal motivación para seguir hasta el final y concluir este pedregano más en la vida para ser ejemplo y orgullo de él.

A los maestros que con tanta dedicación y empeño nos dieron las bases para aprender y forjarnos como profesionales.

Kenia Elizabeth Narváez Sánchez

ii.AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a Dios porque me brindó la vida, inteligencia y sabiduría, para hoy llegar a ser una profesional con mi carrera culminada. Todos mis logros sean dedicados a Él mi Padre Celestial.

A mis Padres que me brindaron todos los recursos económicos para lograr finalizar mi carrera profesional.

A mis amigos por brindarme su apoyo y amistad.

A nuestro tutor Jimmy Alvarado por apoyarnos en la realización de este trabajo y poder culminarlo.

A todas las personas que de una u otra manera me apoyaron para lograr este triunfo.

Brenda Gissel Ortega García

ii.AGRADECIMIENTOS.

A Dios padre eterno por darme la sabiduría e inteligencia de lo alto para poder de clase y materia de la carrera.

A mis padres por darme muchísimos consejos, valores, ayuda, comprensión y motivación para seguir adelante y ser alguien en la vida.

A mi esposo por ser también un pilar más de apoyo en la conclusión de esta parte de mi vida brindándome el tiempo necesario para los estudio.

A los amigos y compañeros que también compartieron sus conocimientos conmigo en algunas clases difíciles.

A los maestros por brindarnos su tiempo y dedicación en cada clase y conferencia que nos impartieron.

A la universidad por darnos la oportunidad de aprender y forjarnos como profesionales llenos de amplios conocimientos y valores en el desempeño de nuestra carrera.

Kenia Elizabeth Narváez Sánchez

iii. VALORACIÓN DOCENTE

CARTA AVAL DEL TUTOR

24 de junio 2017

MSc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de contaduría Pública y finanzas

Facultad de Ciencias económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a usted los jueces resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2016, con el tema general “Factoring” y subtema **“ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS EN LA EMPRESA INDUSTRIAS S.A. DEL 1RO DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015.”** Presentado por las bachilleres **“Kenia Elizabeth Narváez Sánchez”** con número de carné **08-20429-3** y **“Brenda Gissel Ortega García”** con número de carné **11-22447-9**, para optar al título de licenciadas en Banca y finanzas.

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

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente

MSc. Jimmy Alvarado Aguilar
Tutor de Seminario de Graduación
UNAN-Managua

iv.RESUMEN

El factoring no es un término conocido para quien no conoce el mundo de las finanzas; sin embargo, en las empresas y sobre todo en las que son pequeñas y medianas el factoring resulta ser más que sólo una palabra. Una de las principales características de esta herramienta es que da liquidez inmediata a la empresa que lo contrata. El factoring, como medio financiero disponible en el mercado de valores, se encarga de adelantar el pago de facturas que normalmente pueden cobrarse en un plazo determinado. De esa forma, en vez de esperar días para acceder al pago de una factura, con el factoring se puede acceder al dinero de forma inmediata. Esto resulta muy necesario para la empresa. Es por ello, que en esta investigación se da a conocer los beneficios y ventajas que ofrece esta herramienta financiera.

El diseño de la investigación que se utilizó es el descriptivo y por medio de este método se especificó acerca de qué es el factoring, sus funciones, clasificación, tipos, importancia, beneficios y más. Todo esto para tener una mejor visión de la importancia del factoring en las empresas, así se pudo observar sus beneficios al volver líquidas las cuentas por cobrar.

Al finalizar este trabajo investigativo se pudo conocer la importancia y beneficios del factoring, mostrando que las empresas obtienen grandes ayudas al utilizar esta herramienta, como son: ahorros en el departamento de crédito y cobranza, optimiza costos financieros, convierte sus ventas de crédito en ventas al contado, entre otras.

Palabras claves: factoring, beneficios, recuperación de cartera, liquidez, ventajas, crédito

v.INDICE

i.	DEDICATORIA.....	i
ii.	AGRADECIMIENTOS.....	ii
iii.	VALORACIÓN DEL DOCENTE	iii
iv.	RESUMEN.....	iv
v.	ÍNDICE.....	v
I.	Introducción.....	6
II.	Justificación.....	2
III.	Objetivos.....	3
IV.	Desarrollo del subtema.....	4
4.1.	Generalidades del factoring.....	4
4.1.1.	Definición de factoring.....	4
4.1.2.	Agentes del factoring.....	5
4.1.3.	Importancia del factoring.....	6
4.1.4.	Beneficios del factoring.....	6
4.1.5.	Clasificación del factoring.....	8
4.1.6.	Costo financiero del factoring.....	10
4.1.7.	Descripción de la operación factoring.....	12
4.1.8.	Servicios que presta el factor.....	13

4.1.9. El factoring como herramienta financiera.....	15
4.1.10. El factoring en Nicaragua.....	16
4.1.11. Contrato factoring.....	18
4.1.12. Los sujetos al contrato.....	19
4.1.13. Derechos y obligaciones del factor.....	20
4.1.14 Derechos y obligaciones del cliente.....	20
4.1.15. Objeto del contrato factoring.....	21
4.2. Ventajas y desventajas del factoring.....	21
4.3. Cuentas por cobrar.....	24
4.3.1. Concepto.....	24
4.3.2. Características de las cuentas por cobrar.....	24
4.3.3. Clasificación de las cuentas por cobrar.....	25
4.3.4. En qué se basa el financiamiento de las cuentas por cobrar.....	28
V. Caso práctico.....	30
VI. Conclusiones.....	36
VII. Bibliografía.....	37
VIII. Anexos.....	38



I. INTRODUCCIÓN

Para las empresas es muy común enfrentarse a problemas de diversas índoles, en un principio están: alto porcentaje de financiación de las entidades, dificultades para acceder a otras fuentes de recursos, la tradicional organización administrativa en las unidades de producción; a esto hay que sumarle lo que trae consigo las ventas al crédito, es decir, el alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, las posibilidades del no cobro y la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesario la búsqueda de variantes financieros, una de éstas el factoring que es una moderna alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, permitiéndoles hacerlas líquidas, reducir los días de cobro de su cartera y en algunos casos los costos de financiación, lo que podría significar mejores condiciones de precio.

Este estudio fue necesario para identificar los beneficios que ofrece el factoring en empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A. dando a conocer las generalidades del factoring, sus ventajas y desventajas; detallando qué son las cuentas por cobrar y su liquidez. Cabe destacar que la investigación es bibliográfica, se ha recopilado información por medio de libros e internet. Está estructurado por ocho acápites, el I está comprendido por la introducción, que es la que nos da una idea exacta de los diversos aspectos que componen el trabajo y la importancia de esta investigación. El II acápite abarca la justificación en el que se expresa quienes se beneficiaran con este documento y el porqué de la investigación, el III acápite incluye los objetivos tanto general como específicos, el IV acápite comprende el desarrollo del subtema, las diferentes teorías que existen acerca de las finanzas y la valoración de empresas. En el acápite V desarrolla el caso práctico, el VI acápite muestra las principales conclusiones de la investigación, el VII abarca las fuentes bibliográficas y el VIII expone los anexos.



II. JUSTIFICACIÓN

Las empresas día a día se enfrentan a diferentes amenazas en la recuperación de su cartera de crédito. Es por esto que es necesario que reciban información sobre una de las alternativas disponibles para conseguir el financiamiento que necesitan de compañías de factoring, entidades financieras y la banca privada, con el objeto de determinar si es una alternativa conveniente para la empresa, considerando las ventajas y desventajas de este tipo de operaciones, y evaluando cuáles son los efectos que puedan tener sobre la situación financiera de la empresa.

Con la realización de esta investigación se espera aportar al sector en estudio, un conjunto de información esencial al apoyo de las empresas que tienen necesidad de liquidez, a través de las operaciones de factoring.

Asimismo, la importancia del trabajo reside en que los distintos agentes de la economía posean información sobre una de las alternativas disponibles, y defender la cartera de crédito. Mostrando los beneficios del factoring.

Los resultados de esta investigación ayudará a la empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A. para la toma de decisiones, también beneficiando a los estudiantes del RUCFA, docentes, personas interesadas en el tema para consultas en biblioteca y para los autores de este documento investigativo, que de esta manera permitirá enriquecer los conocimientos.



III. OBJETIVOS

Objetivo general:

- Analizar los beneficios del factoring en la empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A. en el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre 2015.

Objetivos específicos:

- Conocer los caracteres generales y específicos del factoring.
- Describir las ventajas y desventajas del factoring.
- Exponer qué son las cuentas por cobrar y el beneficio de su liquidez.
- Enumerar los beneficios del factoring en la empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS, S.A. en el período del 1ro. de enero al 31 de Diciembre del 2015 a través de un caso práctico.



IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA

4.1 Generalidades del factoring

4.1.1 Origen

El origen del factoring, se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias estadounidenses, en el cual aparece la figura del factor con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras. Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en la actual compañía de factoring (factor), como empresa independiente y con las funciones administrativo-financieras.

El factoring, se fue perfeccionando con la práctica comercial estadounidense hasta llegar a la modalidad tal como hoy se lo conoce. Este instrumento ha adquirido gran aplicación también en Europa Occidental, aunque ha ido tomando diferentes matices según el país donde se desarrolle. Así por ejemplo mientras que en Estados Unidos, la mayoría de las empresas de factoring tienen por objeto asumir los riesgos derivados de las cuentas por cobrar, en Alemania el objeto principal de esta figura consiste en la asistencia técnica, contable o administrativa de los créditos. (Gherzi, 1992).

4.1.2 Definición de factoring

Según García Cruces, citado por Leyva Saavedra (2002) “el factoring es aquel en que el acreedor cede su crédito a un tercero, generalmente denominado factor, que lo hace efectivo y se encarga de su contabilidad, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro de crédito”

Básicamente es una operación de cesión de créditos entre un cliente y una firma especializada en operaciones de este tipo.

En toda compraventa tenemos a un vendedor y un comprador. El vendedor entrega mercancías o servicios y debe esperar a que, el comprador que ya tiene las mercancías o servicios en su poder o incluso puede tenerlas vendidas le pague.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Desde que el cliente se compromete la compra, el vendedor ya empieza a asumir riesgos como el de un retraso en el pago o el posible impago, por tanto, debería analizar si ese potencial cliente es merecedor de crédito.

Por tanto el vendedor debe poner todo su empeño en conseguir un buen final para sus ventas y buscar todas las garantías de éxito posibles.

La insolvencia de los compradores así como su cobertura de estos riesgos están considerados como eje central del factoring, esta es una herramienta de gestión que permite a la empresa la oportunidad de trasladar todos los riesgos comerciales, al desaparecer la incertidumbre del cobro de sus créditos gracias al factoring.

4.1.3 Agentes del factoring

De acuerdo a la ley N° 740, ley de factoraje

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

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas 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.



4.1.4 Importancia del factoring

La operación de factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El factoring 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.

4.1.5 Beneficios del factoring

Los beneficios del factoraje

- Proporciona liquidez
- Nivelan flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Reduce el apalancamiento financiero
- Permite aprovechar descuentos de proveedores y descuentos por compras en grandes volúmenes.
- Permite aumentar el volumen de las ventas al tener posibilidades de dar condiciones de pago a plazo a los clientes
- Permite alargar los plazos de créditos a los clientes, lo que constituye una herramienta para mercadear los productos o servicios.
- Racionaliza el riesgo de pérdidas en cuentas por cobrar
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- Otorga una mayor formalidad a la cobranza



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- Permite la especialización mediante la cual, las empresas pueden dedicarse al desarrollo de sus propios negocios

4.1.4.1 Beneficios financieros

- Convierte sus ventas de crédito en ventas de contado.
- Liquidez para aprovechar oportunidades de negocios y descuentos por pronto pago.
- Permite una operación revolvente.
- Posibilita obtener créditos que están más allá de la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Acceso al financiamiento sin garantías adicionales y con menor complejidad que trámites bancarios.
- Optimiza costos financieros.
- El costo financiero es 100% deducible de impuestos.

4.1.4.2 Beneficios económicos

- Reduce el ciclo operativo de tu empresa.
- Nivelado flujo de efectivo en las ventas estacionales.
- Disminuye el costo en áreas de crédito y cobranza.
- Apoya la recuperación de tu cartera y el pago puntual de tus clientes.

4.1.4.3 Beneficios administrativos

- Optimiza el control y la administración de las cuentas por cobrar.
- Información periódica y continua de las operaciones y cobranzas.
- Evalúa la situación crediticia de tus clientes y prospectos.

4.1.4.4 Beneficios estratégicos

- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.
- Fortalece vínculos entre tu empresa y tus clientes.
- Permite a tu empresa dedicarse al desarrollo de tu negocio.
- Favorece la imagen institucional de tu empresa.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- Permite dar mejores condiciones de pago a sus clientes y así ser más competitivo y aumentar sus ventas.
- Permite atender órdenes de compra por montos extraordinarios a su flujo regular de ventas. (Eduardo Barreira Delfino)

4.1.6 Clasificación del factoring

4.1.6 Servicio Completo (Sin Recurso): Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar del cliente, salvo que este sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuentas de las que no exista ningún tipo de problema. Se le conoce también como **Factoring Puro**.

4.1.6 Factoring con Recurso: Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción de riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por la que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe de devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

4.1.6 Factoring de Autoservicio con Recurso: 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 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 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.

4.1.6 Factoring al Vencimiento: Conocido como Factoring de “**Precio Madurez**”, constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado,



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

- a) Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (**Período de Madurez**).
- b) Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en insolvencia

4.1.6 Factoring Nacional: Cuando las partes que intervienen (factor y cliente) residen en el mismo país, se limita al mercado interno.

4.1.6 Factoring Internacional: Oferta un número básico de servicio y provee una combinación particular de ellos que se ajusta a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de créditos y cobro se haga de forma compartida.

4.1.6 Factoring Comercial: Consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que 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 a cualquiera de los dos.

4.1.6 Factoring Clásico: Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.

4.1.6 Factoring de Participación: Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un Banco.

4.1.6 Factoring 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.

4.1.6 Factoring 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 buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

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

4.1.6 Descuentos de Facturas: Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.

4.1.6 Factoring “No Revelado”: Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80% del total descontado con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga. (ASTORGA, J.A. 2008)

4.1.7 Costo financiero del factoring

Costes

Los Costes del Factoring, como la mayoría de las operaciones financieras tienen dos componentes:

1. **Interés**
2. **Comisión**

Los costes no son fijos sino que se estudian en función de:

- a) Las características del factoring, si es con recursos o sin recursos
- b) Las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de la actividad, número de deudores, plazos medios de vencimiento.
- c) Las características del deudor, país en que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente, etc.

El tipo de **interés** aplicado al descuento de las deudas (Factoring convencional) se sitúa en función del mercado, más un margen comercial tal y como ocurre en las operaciones de



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A descuento comercial. El devengo y el pago de este tipo de interés se efectúan en el momento en que el cedente recibe el pago por anticipado.

Por lo que respecta a las **comisiones** y en función de los servicios obtenidos, se aplica sobre el importe total de las facturas, Estas tarifas de factoraje se devengan y pagan en el momento de la Cesión del Crédito.

En principio el factoring puede aparecer caro en muchas empresas, no obstante además de considerar las ventajas frente al descuento comercial u otra alternativa financiera. Hay que destacar también que el factoring permitirá a las empresas reducir su estructura, con el ahorro de costes que eso implica.

4.1.8 Instrumentos con Contenido Crediticio.

Los instrumentos con contenido crediticio deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de Factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

Esta es otra de las ventajas que ofrece el Factoring es la flexibilidad con relación a los instrumentos objeto de Factoring, lo que depende de la Empresa y de las circunstancias, pueden ser Facturas Comerciales, y Títulos Valores representativos de deuda (**Cheques, Posfechados, Cheques Fiscales, Órdenes de Compra, Avalúos en Licitaciones, Pagarés**), así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

Características de los Créditos Comerciales que pueden ser Objetos de Factoring.

En principio no existe ninguna limitación cualitativa, aunque la práctica mundial del Factoring se centra en aquellos créditos comerciales que reúnen las siguientes características:

- Que tengan su origen en ventas por suministro de mercancías o prestación de servicios.
- Que las mercancías vendidas no sean productos inmediatamente perecederos.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- Que las ventas tengan un carácter de frecuente repetición.
- Que sean ventas efectuadas entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.
- Que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo.

4.1.9 Descripción de la operación del factoring

La operación factoring comprende un conjunto de servicios prestados por una sociedad especializada, el factor, a las personas o instituciones que deseen confiarle la gestión de sus créditos y eventualmente obtener una nueva forma de crédito a corto plazo.

La operación de factoring inicia cuando una sociedad industrial o comercial decide contratar los servicios de un factor, para lo cual presenta una oferta. Estas ofertas se efectúan en formas predeterminadas que facilita la empresa de factoring.

Posteriormente la compañía de factoring realiza un minucioso análisis de la oferta suministrada por el potencial cliente, basando su análisis en varios puntos, tales como: el sector de las actividades del factorado, los productos que vende, los servicios que presta, los clientes que compran sus productos o servicios, su mercado actual y el potencial, sus estados financieros, etc.

Si la empresa o persona interesada es aceptada, se le comunica de esta aceptación y se le cita para firmar el contrato de factoring. Una vez firmado el contrato, el cliente envía al factor todos sus créditos y solicita la aprobación de cada uno de ellos.

En general, una vez firmado el contrato de factoring, antes de que el cliente empiece a ceder al factor los documentos de crédito, el propio cliente suele enviar a los deudores una carta (llamada introductoria) comunicando las circunstancias de la cesión. En los documentos de crédito el cliente incluye una cláusula de cesión en la que ratifica que los mismos se han cedido al factor.

En la mayoría de los casos, una vez que los créditos han sido aprobados, el factor adelanta los fondos, es decir que paga a su cliente el valor de los créditos, deduciendo del mismo la



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A comisión por el servicio, que incluye gastos administrativos y el interés por el tiempo que transcurrirá hasta que el factor quede habilitado para cobrar esos créditos. Por último la sociedad de factoring se encarga del cobro de las facturas u otros créditos. (Márquez Parada, 2003)

4.1.10 Servicios que presta el factor.

Dentro de los servicios que puede ofrecer el factor destacamos:

Financiamiento: Este es uno de los servicios más solicitados. Normalmente el factor anticipa a la empresa el importe de los créditos y facturas, recibiendo por este anticipo un interés sobre el valor nominal de los créditos que es deducido del anticipo. Es frecuente en la práctica que se limite la obligación del factor al pago del 80% o 90% del valor nominal de los créditos que se le conceden. El mecanismo de financiación puede tener diferentes variaciones:

Sistema de cuenta. Es un mecanismo similar al de una cuenta de crédito. El factor facilita los anticipos en el momento y por el importe que el cliente solicita. El límite de estos anticipos se encuadra habitualmente en el 80 o 90% de los créditos cedidos pendientes de cobro. La operatoria habitual consiste en la apertura de una cuenta en los libros del factor, que va recogiendo los movimientos de las transacciones, tales como créditos por las cesiones que vaya trayendo el cliente, cargos por los anticipos que solicite el cliente, cargo por las comisiones e intereses, etc. Este sistema suele tener diferentes denominaciones, también se conoce como cuenta de crédito, sistema de póliza o sistema de cuenta corriente.

Sistema de liquidación de remesas. También conocido como sistema al descuento. Este mecanismo es similar al descuento comercial, el factor anticipa sobre las remesas que aporta el cedente. Al igual que en el caso anterior, no se anticipa la totalidad del crédito, sino el 80 o 90 % de los créditos cedidos pendientes de cobro. Cada remesa se contempla individualmente

Gestión de cobro de clientes: El factor se compromete a agotar la vía amistosa antes de acudir a la vía judicial, enviando requerimientos a sus deudores. Aunque puede llegarse a acuerdos con el factor para prolongar estos plazos; una vez concluidos, el factor pasará a la



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A
vía judicial. Normalmente el contrato de factoring prevé que el factor no puede recurrir a la vía judicial sin el acuerdo del cliente, ya que estas situaciones podrían perjudicarlo comercialmente, al deteriorar las buenas relaciones con sus clientes.

El servicio de cobro es especialmente atractivo para clientes que realizan operaciones de exportación y el deudor se ubica en el extranjero.

Garantía de cobranza o cobertura de riesgo de insolvencia del deudor: este servicio corresponde al factoring “sin recurso”. Como el factor es el que evalúa el riesgo, examinando la cartera del cliente, los errores cometidos a este respecto son soportados por el factor. El factor no puede reclamar a su cliente si la falta de pago por parte del deudor se produce por insolvencia, o si el deudor incurre en morosidad; pero sí cuando existan motivos comerciales, es decir de la operación de venta o prestación de servicios, como falta de entrega de mercadería, retrasos en la entrega, mercancía en mal estado o no de acuerdo con el pedido, errores, etc.

Investigación de la clientela: El factor dispone de personal y medios muy especializados pudiendo disponer de una información rápida y veraz sobre la solvencia de los compradores.

Contabilidad y estadística de ventas: Soluciona los problemas contables que se le presentan a gran número de PyMEs y al mismo tiempo vigila los riesgos en curso, con un seguimiento directo de los pagos de los compradores. La empresa ya no tiene en su contabilidad distintos clientes sino sólo uno: el factor. Este servicio tiene como finalidad el correcto control de los créditos cedidos y el suministro al cliente de toda la información que precisa para la gestión. Cabe señalar que estos servicios prestados por las sociedades de factoring, pese a ser percibidas como una ventaja por parte del cliente, también pueden ser vistos como una pérdida de control de datos importantes para la empresa. Por ello el factor debe procurar facilitar al cliente el máximo de información, incluso la necesaria para que el cliente lleve la contabilidad. Ejemplos de esta información podrían ser: créditos de determinados deudores, cumplimiento de los deudores, agrupación de la información por importes, por tramos de vencimientos, etc.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Resulta muy útil para las empresas que el factor envíe al cliente extractos periódicos con los riesgos que mantiene el factor con su cliente, los créditos vencidos en el período, los impagos, etc.

Otros servicios: Generalmente, el factor incluye prestaciones complementarias o adicionales, como estudio de mercado, investigación e información comercial, selección de clientela, asesoría integral, entre otros. (Catón, Daniel A, 2011)

4.1.11 El factoring como herramienta financiera

Todas las empresas necesitan recursos financieros. Estos recursos pueden ser necesarios para iniciar las actividades, expandir el negocio o sobrellevar épocas de déficit. Los recursos financieros pueden obtenerse de dos formas, a través de préstamos o a través de inversiones, por ejemplo, vendiendo acciones en su empresa u ofreciendo a alguien participación en una sociedad. Muchas veces obtener un préstamo, que garantice la asistencia financiera, puede significar un elevado costo para la empresa, además de la eventual inaccesibilidad de esta opción de endeudamiento.

Por otra parte, la otra vía para la obtención de fondos es el aumento de capital, aportes irrevocables, que puede, por múltiples razones, no ser viable.

Una alternativa diferente, más novedosa y muchas veces más conveniente, es ofrecer como garantía la solvencia de terceros -clientes del tomador de fondos- mediante la cesión de créditos, típicamente generados en una operatoria mercantil en base continua.

Todavía más, la toma de fondos puede realizarse mediante la cesión global de créditos, a favor de un sujeto que esté dispuesto a satisfacer requerimientos financieros de una empresa, en operaciones que pueden tener una naturaleza jurídica diferente, que incluye al contrato de factoring.

Cabe así entender que las operaciones de factoring pueden cumplir una función de garantía amplia, en tanto permiten a la empresa asegurarse la disponibilidad de la prestación debida por sus clientes, mediante la provisión de fondos por un tercero.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Desde otra perspectiva puede concebirse al factoring como una herramienta primariamente de financiación, en la cual un conjunto o cartera de créditos -actuales o futuros- permite a su titular, obtener recursos financieros de un tercero de manera anticipada, usualmente una entidad financiera o sociedad de factoring. (Muse Generch)

4.1.12 El factoring en Nicaragua

Bañados en pilas de cuentas por cobrar, los empresarios persiguen desesperados a sus deudores buscando 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, que puede ayudar a sanar los deprimidos estados financieros y brindar un mayor dinamismo y liquidez a las empresas.

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

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 la empresa. “El cliente 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”, explica Belli.

La falta de acceso a crédito bancario en Nicaragua representa un grave problema para las empresas, especialmente las medianas y pequeñas, muchas de las cuales tienen muy buenos clientes, razón por la cual el factoraje viene a satisfacer esta necesidad.

En Nicaragua existen empresas que cuentan con una excelente cartera, pero que por procesos internos de la misma empresa tienen sus períodos de pago de treinta, sesenta y hasta noventa días.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Aun cuando puedan existir excelentes compradores o excelentes vendedores, por su parte, muchas veces se tienen muy malos financieros, que no saben cobrar o no saben crear planes atractivos de crédito para sus clientes

La actividad del factoraje ha venido cobrando cada vez más fuerza en América Latina y en la región. En Panamá existen aproximadamente 10 empresas de factoraje financiero y en Costa Rica existen 40.

El factoraje en el mundo se ha duplicado en los últimos diez años e, inclusive, muchos bancos cuentan con departamentos enteros de factoraje.

En Nicaragua el factoraje financiero empezó a funcionar en 1998. Hasta el momento existen tres empresas especializadas en el servicio de Según los especialistas en el tema del factoraje, uno de los grandes beneficios que se desprenden de esta actividad tiene que ver con la especialización, donde son las empresas de factoraje las que se especializan en realizar las labores de cobranza, lo que permite a las empresas dedicarse y especializarse en sus propios negocios en lugar de andar correteando a sus deudores, con todos los costos que esto implica.

Según Conrado, 2014 “Es muy diferente cuando le manda la carta el mismo vendedor de por favor págume, a cuando le manda la misma carta una empresa que está especializada en cobranzas. La empresa una vez con su factura ya se puede olvidar de eso. Nosotros somos sus cobradores”.

El mínimo de línea de crédito que se otorga anda alrededor de mil y dos mil dólares, monto que podría dividirse en varias facturas.

El factoraje es considerado una figura muy poco conocida en Nicaragua y actualmente no existe una legislación al respecto. Producto de esta deficiencia en la legislación, el único tipo de factoraje que se ha podido desarrollar es el factoraje con recurso, en el cual, la empresa vendedora que endosa la factura al ente financiero no se libera completamente del riesgo. Es por esto que, ante una situación de no pago por parte del comprador, la empresa de factoraje recurre nuevamente a la empresa vendedora.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Los requerimientos son: el acta de constitución de la sociedad, estados financieros recientes, estados de cuentas bancarias de los últimos meses, el poder general de las personas que firman la letra de cambio y un documento de aceptación o carta irrevocable de pago por factoraje

Una de la empresa de factoring en Nicaragua: Fundada en junio de 1998, Asesoría y Transacciones Económicas y Financieras, S.A. (AFINSA) es una empresa líder en el segmento del factoraje y cobranza administrativa. **AFINSA FACTORING** se especializa en el financiamiento a corto plazo de pequeñas y medianas empresas a través de operaciones de descuento de facturas y recuperación de cartera.

AFINSA FACTORING cuenta con un equipo profesional y humano con una sólida experiencia en actividades financieras y económicas, apoyado en un sistema informático que se articula sobre tecnología de punta para satisfacer las necesidades de sus clientes.

4.1.13 Contrato factoring.

Actualmente el contrato de factoring es una figura jurídica bastante conocida y utilizada; ya que se ha ido desarrollando poco a poco y ha adquirido gran importancia con el auge mercantil entre los distintos sectores del comercio mundial.

Uno de los fenómenos comerciales que han tenido que ver con que se asuma esta figura es la venta en tractos; convirtiéndolo en un instrumento indispensable en el tráfico comercial actual, ya que es fundamental para la comercialización de bienes y servicios en el mercado del consumidor, pero de igual manera ofrece ciertos inconvenientes en las relaciones económicas.

Por lo mencionado con anterioridad, para empresas grandes, pequeñas, medianas o en vía de expansión, financiar su producción ya es una dificultad, y que además tenga que financiar su colocación y realizar las gestiones de cobro a sus deudores o clientes, pues esto les dificulta asumir la tarea de vender a crédito y competir debidamente.

Con la figura contractual del factoring nace la posibilidad de que un tercero que tenga la capacidad organizativa, entregando a la empresa productora o comercializadora el manejo de



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A su organización, y en ciertos casos la productividad y distribución de sus productos o servicios.

4.1.14 Los Sujetos del Contrato

En un Contrato de Factoring intervienen dos partes: el cedente (cliente) y el cesionario (factor), **pero en la relación que genera dicho contrato** participa una tercera parte, que son los deudores. Por tanto, se puede decir que en el Factoring Nacional (una de las clasificaciones del Factoring), o sea, el que corresponde a operaciones de comercio interior, participan tres sujetos pero solo dos son partes del mismo.

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 repetitiva a un gran número de clientes industriales o distribuidores.

Factor: Es una institución financiera que compra las cuentas por cobrar. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionado 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. El factor puede ofrecer en determinado momento servicios para exportadores protegiendo a sus clientes de deudas malas de ultramar y proporcionando por ejemplo expertos asesores en transacciones extranjeras. En esta operación también se nombra un gestor o prestamista. En resumen, el factor ejecuta a gestión de cobro.

Comprador u obligado: Es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que se ha convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificará que ha factorizado sus cuentas por cobrar, por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor.

4.1.15 Derechos y obligaciones del factor.

En este apartado señalamos algunos de los derechos y obligaciones del Factor sin embargo es importante aclarar que en nuestro país se establecen de acuerdo al contrato celebrado, ya que no existe regulación siendo algunas de las principales las siguientes:

Derechos:



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas en el Contrato.
- Adquirir la totalidad o parte de los créditos provenientes de la actividad empresarial de la empresa factorada.

Obligaciones:

- Asumir el riesgo (cuando se da esta modalidad del contrato) de insolvencia de los terceros deudores, pero reservándose el derecho de seleccionar esos créditos,
- El “anticipo de fondos a la empresa factorada”, que tiene lugar con motivo de la cesión de los créditos, no es otra cosa que una movilización de los créditos comerciales del cliente que le permite un cobro anticipado de los mismos.
- El factor puede ofrecer un servicio de garantía.

4.1.16 Derechos y obligaciones del cliente.

Derechos:

- Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas.
- Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que hubiesen sido pactados.

Obligaciones:

- Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring.
- Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada en el contrato.
- Notificar la realización del factoring a sus deudores cuando sea el caso.
- Recibir los pagos que efectúen los deudores y transferirlos al factor, cuando así lo haya convenido con éste.
- Informar al factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores.
- Abonar una comisión en forma proporcional al financiamiento recibido

4.1.17 Objeto del Contrato factoring

El objeto del contrato, según **Max Arias Schreiber 2002**, “está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular, modificar o extinguir



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A obligaciones”. En tal sentido afirma que el objeto del contrato desde el punto de vista del cliente consiste en la intención de obtener los servicios administrativos y de gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponerle la cesión de su cartera de clientes, no cualquier tipo de créditos, sino los provenientes única y exclusivamente de su actividad empresarial. Desde el punto de vista del factor, entonces, el objeto consiste en el propósito de obtener una retribución por los servicios que brinda y también en caso de financiar al cliente.

El Plazo.

Es el lapso de tiempo durante el cual el Contrato podar y deberá producir sus efectos, es decir durante el cual la entidad de Factoring va a permanecer obligada a adquirir los créditos provenientes de las ventas del cliente facturado o a recibir del mismo los documentos representativos de estos créditos para gestionar su cobro, y este a trasmitírselas o a pagar una retribución por la referida gestión.

4.2 Ventajas y desventajas del factoring

Ventajas

Las ventajas de este instrumento son evidentes para una empresa que no pueda dedicar demasiados recursos al recobro o simplemente cobro de las deudas de sus clientes:

- Ahorro en medios materiales y humanos, por la menor necesidad de personal dedicado a las tareas de gestión de créditos y cobranzas.
- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos y precisión de la obtención de informes.
- Mejora en la liquidez de la empresa al efectuarse una entrada de dinero por la cesión de los créditos una vez efectuado el contrato de factoring.
- Ajuste de los márgenes para incluir o repercutir en el precio las cantidades que se van a considerar comisión por la gestión de las deudas o celebración del contrato.
- Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- 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.
- 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 al factoring.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, por lo que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- No afecta las líneas de crédito tradicionales que pueda tener la empresa con sus bancos.
- No es indispensable para el factorado ser un sujeto calificado de crédito para acceder a esta alternativa, ya que principalmente se evalúa a sus clientes.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento) (Gómez Mercedes, 1998).

Desventajas.

El Factoring proporciona un conjunto de desventajas que se presentan a continuación:

- Este método es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en cuantía incrementa los costos administrativos necesarios.
- Se considera la Factorización con un signo de debilidad financiera que puede efectuar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- Una Empresa que este en dificultades financieras temporales pueden 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.
- El factor sólo comprará las Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

Otras desventajas

- Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- 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 puede no aceptar alguno de los documentos dependiendo el tipo de documentación de respaldo, el cliente, etc. (Gómez Mercedes, 1998)

4.3 Cuentas por cobrar



4.3.1 Concepto

Las **cuentas por cobrar** es un concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones. Se originan de las ventas al crédito y representan diversos derechos contra los clientes y, otros que surgen de la operación de la empresa esta cuenta forma parte del activo corriente.

También se denomina cuentas por cobrar al conjunto de derechos que posee una empresa sobre terceras personas naturales y/o jurídicas pendientes de cobro a una determinada fecha.

El objetivo de las cuentas por cobrar es proporcionar información referente al monto total de recuperaciones pendientes de cobro a terceros personas naturales y/o jurídicas por operaciones normalmente de giro específico de una empresa.

4.3.2 Características principales de las cuentas por cobrar.

Las características principales que identifican a las cuentas por cobrar son:

- Constituyen un sub-grupo del activo de acuerdo con la estructura del balance general, a su vez conformado por cuentas específicas.
- Son cobros pendientes de recuperación.
- Sus saldos se originan como consecuencia de haberse devengado operaciones emergentes del giro específico de las actividades de una empresa. (Venta de mercancías de crédito).
- Gravitan en forma determinante al obtener índices financieros.
- Estos derechos se presuponen serán cobrados en los próximos doce meses (corto plazo).

4.3.3 Clasificación de las cuentas por cobrar:

4.3.3.1 Por nivel de exigencia:

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A



- Corto plazo: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año.
- Largo plazo: Su disponibilidad es a más de un año.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo corriente y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo corriente.

Cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una organización, los cuales generarán un beneficio en el futuro. Forman parte de la clasificación de activo circulante. Entre las principales cuentas incluidas en este rubro figuran las siguientes:

- **Clientes:** Son las cuentas pendientes de pago que se derivan de la actividad normal de la empresa, ya sea la venta de mercancías o la prestación de servicios a crédito.
- **Documentos por cobrar:** Esta partida está integrada por los documentos pendientes de pago que surgen por la venta de mercancías o la prestación de servicios a crédito.
- **Funcionarios y empleados:** Son las cuentas o documentos que se originan por préstamos otorgados a los empleados, funcionarios o accionistas de la empresa.
- **Deudores diversos:** Son los documentos o cuentas que se originan por transacciones distintas de las que representen la actividad normal de la empresa.

Asimismo, existen cuentas como: intereses por cobrar, dividendos por cobrar, rentas por cobrar, y otros conceptos también por cobrar. De los tipos de partidas por cobrar mencionados anteriormente, los más conocidos son clientes y documentos por cobrar.

4.3.3.2 De acuerdo con la exigibilidad de las cuentas por cobrar, estas se clasifican en:

- **Cuentas por cobrar de exigencia inmediata o a corto plazo.** Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es menor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- **Cuentas por cobrar de exigencia a largo plazo.** Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.

4.3.3.3 De acuerdo con su origen, se pueden clasificar y presentar de la siguiente Forma:

- **A cargo de clientes.** Son las cuentas por cobrar que derivan de las operaciones normales de la entidad como la comercialización de algún producto o servicio a crédito, tales como documentos y cuentas por cobrar a cargo de clientes.
- **A cargo de otros deudores.** Son las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores por operaciones distintas para las que fue creada la entidad, tales como préstamos a funcionarios y empleados, saldos a favor de contribuciones, ventas de activo fijo, etc.

Importancia de las cuentas por cobrar:

Las cuentas y documentos por cobrar son importantes porque representan activos exigibles, derechos que la empresa tiene sobre sus clientes para obtener beneficios por mercancías vendidas y otros servicios que dicha empresa tenga.

Los principales son:

- Cuentas por cobrar clientes

Está compuesto por montos que acuerdan los clientes con la empresa debido a créditos tomados por la venta.

- Cuentas por cobrar empleados

Son los acuerdos que los funcionarios y empleados hacen con la empresa por concepto de ventas a créditos, anticipo de sueldo, entre otros lo que se le descuenta después de su salario.

4.3.4 Otras cuentas por cobrar:



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Estas surgen por una variedad de transacciones tales como anticipo a un ejecutivo, empleado, ventas o compras de algo, daños o pérdidas entre otros También se pueden incluir los intereses acumulados por cobrar, impuestos por cobrar. Por lo general, estas son a largo plazo, pues su vencimiento es mayor a un año. No obstante tienen una parte circulante, que vence cada año.

4.3.4.1 Documentos por cobrar

Al obtener un préstamo de una institución financiera o de alguna otra entidad, en general se requiere que el prestatario pague ciertos honorarios, llamados *intereses*, por el uso del dinero. Cuando el prestatario recibe el dinero, firma una promesa por escrito de que pagará al prestamista en una fecha futura el monto del préstamo más los intereses. Esta promesa por escrito firmada por el prestatario se llama *pagaré*.

4.3.4.2 Pagaré

El pagaré es una promesa escrita que hace una persona a otra de pagar cierta cantidad de dinero, en una fecha determinada. Es una forma generalizada y económica de obtener dinero prestado por cortos periodos. Lo firma el suscriptor y se debe pagar a una persona específica o al portador.

4.3.4.3 Cuentas incobrables

Es normal que un negocio que vende mercancías y servicios a crédito tenga algunos clientes que no paguen sus cuentas. Estas cuentas se conocen como incobrables y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas *incobrables*, en la sección de *gastos generales / gastos de venta del estado de resultados*. El monto de gasto por cuentas incobrables que resulte varía de acuerdo con las políticas generales de crédito de la compañía.

Al terminar cada periodo contable se estima el importe de las cuentas incobrables para obtener una cifra razonable de las pérdidas en cuentas incobrables que aparecerán en el estado de resultados. Cuando algunas cuentas de clientes adquieren carácter de dudosas o incobrables, se deben disminuir para que muestren la suma estimada de futuros cobros. De otra forma, el importe que aparece en el estado de situación financiera no se ajustaría a la realidad y la situación financiera del negocio que se presentaría a los administradores,



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A acreedores y otros grupos interesados sería engañosa. El importe del estado de situación financiera se ajusta utilizando la cuenta “Estimación de cuentas incobrables, de naturaleza acreedora”, presentada después de la cuenta Clientes. Este proceso es necesario para cumplir con el postulado básico de *asociación de costos y gastos con ingresos* y lograr incluir todos los gastos en el periodo correspondiente.

4.3.5 En qué se basa el financiamiento de las cuentas por cobrar?

Las ventas empresa a empresa a menudo se dan con plazos de pago de 30, 60 o 90 días. El comprador recibe el producto pero no realiza el pago hasta la fecha acordada por ambas partes. El vendedor registra la venta como ingresos y aumenta las cuentas por cobrar por el importe de la venta. Cuando se realiza el pago, el vendedor disminuye las cuentas por cobrar y aumenta el efectivo. El financiamiento de las cuentas por cobrar le permite al vendedor obtener el dinero en efectivo de inmediato vendiendo la cuenta por cobrar a un tercero. Esto se conoce como factoraje.

El tamaño importa. La empresa de factoraje (el tercero que compra las cuentas por cobrar al vendedor y recibe el pago del comprador) prefiere cobrar varias cuentas grandes, en lugar de muchas pequeñas. Puede haber un nivel mínimo de cuenta para obtener el factoraje.

La empresa de factoraje revisa la solvencia crediticia del comprador, ya que esa empresa coloca el dinero. No se toma en cuenta la solvencia del vendedor. Si el comprador tiene un buen historial de crédito y está bien establecido, es más probable que la empresa de factoraje compre las cuentas por cobrar en comparación si el comprador cuenta con un historial de pagos atrasados.

Las cuentas por cobrar que pasaron la fecha acordada de pago son menos propensas a ser pagados que los que no han caducado. La empresa de factoraje lo sabe, y ofrecerá una cantidad con descuento por las cuentas por cobrar o no estará interesada en comprarlas en absoluto.

Si bien algunas empresas de factoraje compran cuentas individuales por cobrar, otras las compran en grupo. El vendedor puede tener la opción de escoger las cuentas por cobrar a vender.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Las compañías que ofrecen condiciones de pago pueden verse forzadas debido a que sus competidores lo hacen. Las empresas que están luchando financieramente o en modo de crecimiento no pueden darse el lujo de esperar hasta tres meses por su dinero. Por ejemplo, si las ventas están creciendo a una tasa del 10 por ciento cada mes, la empresa no puede usar el dinero a la mano para fabricar nuevos productos para llenar las órdenes si están a la espera de un pago. Las compañías que venden por estaciones tienen el mismo problema. Las compañías de factoraje ofrecen el pago pronto después de realizarse la venta.



V. CASO PRÁCTICO

En este trabajo desarrollaremos un caso práctico sobre los beneficios del factoring en INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A. del 1 de enero al 31 de diciembre del año 2015. Esto basado en las cuentas por cobrar reflejados en los estados financieros de la empresa.

Este caso tiene como objetivos

- Describir el perfil de la empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A.
- Presentar los beneficios que logra la empresa al utilizar la herramienta financiera factoring.
- Determinar la importancia del factoring para la empresa INDUSTRIAS ALIMENTICIAS S.A.
- Brindar recomendaciones en cuanto al uso del factoring para la recuperación de la cartera.

Presentación de la empresa.

i. Reseña Histórica de la empresa:

Industrias Alimenticias S.A. fue fundada el primero de febrero de 1994, es una compañía, de reconocida trayectoria en nuestro país, dedicada a los servicios de mercadeo, venta y distribución de marcas líderes en el mercado.

La compañía tiene gran experiencia , ya que se inició comercializando productos considerados propios, provenientes del Grupo dentro de los cuales se tiene mantecas, margarinas, aceites vegetales de reconocidas marcas como Clover Brand, Numar, Ricrem, Corona y Café 1820.

También se comercializan otras reconocidas marcas, productos elaborados por compañías nacionales e internacionales, como: Plásticos Desechables Link, Bolsas de Basura Olympic y otras que no siendo propias, son comercializadas en todo el país para nuestros proveedores tales como: Condimento Los Patitos y Sopas Maruchan.

Industrias Alimeticias S.A. cuenta con productos líderes tanto en el mercado comercial como industrial, con un respaldo de experiencia, recursos



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A e innovación unidos para garantizar un excelente servicio con productos de alta calidad con el propósito de satisfacer a nuestros clientes y sus consumidores.

ii. Visión:

Ser una de las empresas líderes en el ramo de la distribución de alimentos, ser una empresa reconocida por la eficacia y eficiencia de nuestros métodos de trabajo así como en la distribución y entrega puntual de nuestros productos de la más alta calidad

Misión:

Brindar a nuestros clientes productos de calidad, satisfaciendo sus demandas tanto de calidad del producto como una distribución de los productos de manera rápida y segura.

iii. Objetivos estratégicos:

- Tener control absoluto sobre la calidad de nuestros productos, asegurando buenas rotaciones y buen manejo de los productos.
- Mantener todos los productos en nuestras bodegas propias.
- Controlar más eficientemente nuestro inventario.
- Automatizar los procesos de recibo, acomodo, almacenamiento y despacho de producto terminado.

iv. Valores:

Actitud de servicio: Todos en la empresa, sin excepción procuramos ser amables, proactivos e interesados en la prestación eficiente y eficaz de nuestros servicios.

Innovación: Es preponderadamente en nuestras actividades diarias, ofreciendo siempre las mejores alternativas de solución dentro de la empresa y con nuestros clientes.

Puntualidad: permanentemente en nuestro trabajo diario y reflejo el respeto por el tiempo de nuestros clientes.

Compromiso: con todos nuestros clientes al ofrecerles servicios de calidad.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

Honestidad: Transcendencia y sobre todo saludable, entendiendo por este como la capacidad de actuar correctamente en todas y cada una de las actividades que realizamos, entre ellas precio y pesos de las mercancías correctas.

Lealtad: Medular en nuestra empresa mantiene firme nuestros cimientos

Industrias alimenticias, cuenta con personas comprometidas y proactivas que trabajan con el propósito de ofrecer la mejor calidad y servicio en un entorno de respeto.

Pro actividad

- Orientarnos a acciones e idas que generan resultados asumiendo responsabilidades.
- Anticipando, previniendo problemas.
- Hacer que las cosas sucedan. Conociendo que si haciendo siempre lo mismo, vamos obtener los mismos resultados, sea bueno o malo.
- Caracterizarnos por ser personas que ejecutan.

Calidad.

- Hacer las cosas de nuestro trabajo de la mejor manera posible
- Dar lo mejor de mí en la elaboración de todas las acciones de mi trabajo.
- Servicio al cliente.
- Atender y entregar el día que el cliente espera la cantidad y calidad del producto acordado.

Respeto

- Tratar a mis compañeros como me gusta que me traten a mí.
- Entender que las personas tienen diferentes maneras de actuar y trabajar logrando los objetivos de la compañía aunque de diferente manera.

v. Principios

Industrias Alimenticias S.A está organizada bajo estos principios:

- Del objetivo: Todas las actividades establecidas en la organización deben relacionarse con los objetivos y los propósitos de la empresa.



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A

- **Especialización:** La ejecución del trabajo debe realizarse subdividiéndose en actividades relacionadas y delimitadas, ejecutadas por un solo individuo quien logrará eficiencia y destreza.
- **Jerarquía:** Definir niveles de mando que comuniquen lo que se vaya hacer y que vean que haga.
- **Paridad de autoridad y responsabilidad:** Al grado de autoridad contenido corresponde también una carga responsabilidad.
- **Unidad de mando:** Al determinar un centro de autoridad y decisión para cada función, debe asignarse un solo jefe.
- **Difusión:** Debe conocer los involucrados las obligaciones, de ser posible por escrito y comunicarlas objetivamente.
- **Amplitud o tramo de control:** Se refiere al número de subordinados que deben reportarle a un jefe y no debe ser más de seis para no saturarlo y logre ser eficiente.
- **De la coordinación:** Debe buscarse el equilibrio adecuado de todas las funciones considerando tiempos y movimientos.
- **Continuidad:** Después de implantar la estructura, es necesario mantenerse, mejorarse y adecuarse a las necesidades cambiantes de la empresa.



Planteamiento del problema

Industrias Alimenticias S.A es una empresa que distribuye productos alimenticios. Partiremos de la información brindada por ellos, sus estados financieros. En estos podemos observar una alta cartera por cobrar, clientes, y un bajo nivel de inventario, esta alta cartera se puede deber a las políticas de crédito de la empresa como es una recuperación de cartera de 40 a 60 días.

Generalmente las empresas, para lograr mayores niveles de ingresos utilizan el sistema de ventas al crédito, ya que de esta manera logran un mayor número de clientes y por tanto mayores niveles de ventas.

Las empresas para proteger su inversión, aplican un sistema de crédito que asegure una adecuada recuperación, para así mantener un buen manejo de la cartera. Es decir tratan de recuperar el monto total de sus ventas al crédito, aunque sabemos que siempre existe un riesgo de no recuperar la cartera total, es aquí donde el factoring entra en función pues este busca como hacer líquidas las cuentas por cobrar. Y así ampliar el inventario y poder aumentar las ventas.

Diagnóstico del problema

Al obtener una alta cartera de crédito y bajo nivel de inventario la empresa Industrias S.A. puede presentar dificultades, como falta de liquidez, ya que por cada cuenta por cobrar se implica una pérdida potencial, existiendo el riesgo de no recuperar la cartera.

Solución o alternativas

¿Cómo podemos enfrentar esta situación? Pues a través del factoring.

Ciertamente las empresas cuentan con un departamento de cobranza, pero esto no quiere decir que por ello no se corra un riesgo potencial de pérdida en la recuperación de la cartera, entonces ¿cuál sería la solución? Hacer líquida nuestra cartera por cobrar, y esto es uno de los principales beneficios que nos brinda el factoring, este se encarga de tomar las



Beneficios del factoring en la Empresa Industrias Alimenticias S.A facturas de crédito y volverlas líquidas, dando mayor velocidad a la rotación del capital, además de esto también minimiza los gastos en materiales y humanos, por la menor necesidad de personal dedicado a las tareas de gestión de créditos y cobranzas. Ya que la empresa cede sus facturas al factoring y esta se encargará de hacer efectiva la cobranza, permitiendo la máxima movilización de la cartera de deudores garantizando el cobro de todos ellos, dando una mayor formalidad a la cobranza.

Conclusiones del caso.

Después de conocer el perfil de la empresa y conocer los beneficios del factoring, podemos concluir que ésta herramienta financiera (factoring), sería de gran provecho para la empresa Industrias Alimenticias S.A. porque no solo ayuda a recuperar la cartera por cobrar, sino que también minimiza gastos en otras áreas de la empresa, como el departamento de crédito y cobranza.

Recomendaciones del caso.

Recomendamos a Industrias S.A utilizar esta herramienta financiera Factoring, dado a que es de gran beneficio para ella. A través de esta puede llegar al cumplimiento de sus objetivos y metas, de una manera más rápida y segura.



VI. Conclusiones de la investigación documental.

Como resultado de esta investigación, se puede concluir que el factoring es de gran beneficio para la empresa Industrias S.A. pero no solo para esta empresa sino para toda empresa que opte por usar esta herramienta financiera ya que sus beneficios son grandes.

A través de este trabajo se dio a conocer las generalidades, ventajas y desventajas del factoring como también se informó acerca de la relación entre las cuentas por cobrar y el factoring, donde se reflejó su importancia y gran valor para las empresas, ahora “no pecaremos por ignorancia”.

El factoring es una herramienta financiera recomendada para toda aquella empresa que desee mantener liquidez basadas en la recuperación de su cartera.



VII. BIBLIOGRAFÍA.

ASTORGA, J.A. (2008), Factoring, su tratamiento contable, (en revista Partida Doble núm. 203), Barcelona, España.

BONILLA AVILES LESTER JOEL (2012) *Análisis del factoraje como fuente de financiamiento a corto plazo en Nicaragua*

BERMÚDEZ RUÍZ, Eduardo (1992), *El factoring. Nuevas fórmulas de financiación*. Madrid, España. Editorial A.P.D.

Contabilidad Financiera/Gerardo Guajardo Cantú/Quinta Edición/Pdf/Capitulo 6/ Pag 228

El Pagaré sitio web (2015) *Origen e historia del Factoring*. Recuperado de <http://www.el-pagare.es>

Economía financiera sitio web (2016) Factoraje recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>

Factoring Sitio Web (2012) *¿Qué es Factoraje?* Managua, Nicaragua. Recuperado de <http://www.factoring.com.ni>

Factoring financiero Eduardo Barreira Delfino

Ley N° 740 (03 De Noviembre de 2010). *Ley de Factoraje*, N° 234, 07 de Diciembre del 2010.

SlideShare Sitio Web (2016) *Cuentas por Cobrar* Recuperado de [http:// es.slideshare.net](http://es.slideshare.net)



VIII. Anexos

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.

Artículo 2. Ámbito de aplicación.

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

Artículo 3. Definiciones.

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

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

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

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

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

CAPÍTULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Artículo 4. Constitución.

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

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

Artículo 5.

Operaciones

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

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

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

CAPÍTULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Artículo 6. Concepto.

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

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

Artículo 7. Objeto.

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

Artículo 8. Requisitos mínimos.

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

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

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

Artículo9.

Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

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

Artículo 10. Modalidades de factoraje.

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

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

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

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

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

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

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

g. Factoraje al Vencimiento: Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

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

Artículo. 11. Obligaciones del Factorado

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

Artículo 12. Obligaciones de las Empresas de Factoraje

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

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

CAPÍTULO IV DE LAS OPERACIONES

Artículo 13.

Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

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

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

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

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

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

tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

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

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

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

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

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

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

CAPITULO V DISPOSICIONES FINALES

Artículo 18.

Reglamentación.

La presente Ley será reglamentada:

a) Por el Presidente de la República en base a la facultad establecida en el Artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política, en lo que respecta a las operaciones de factoraje

realizadas por personas jurídicas, distintas de las autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

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

Artículo 19. Vigencia.

La presente ley entrará en vigencia a partir de su Publicación en La Gaceta, Diario Oficial. Dado en el salón de las sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de Noviembre de dos mil diez.

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.