

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN - LEÓN**

ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

CARRERA – DERECHO



INFORME FINAL PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADA EN DERECHO

Análisis del contrato de factoraje en Nicaragua.

AUTOR: Aleska Gabriela Aragón Jerez.

TUTOR(A): Dra. Dina Mercedes Álvarez Jirón

León, 08 de noviembre de 2025.

“2025: 46/19 Siempre más allá! ¡Avanzamos en la Revolución!”

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN - LEÓN**

ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

CARRERA – DERECHO



INFORME FINAL PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADA EN DERECHO

Análisis del contrato de factoraje en Nicaragua.

AUTOR: Aleska Gabriela Aragón Jerez.

TUTOR(A): Dra. Dina Mercedes Álvarez Jirón

León, 08 de noviembre de 2025.

“2025: 46/19 Siempre más allá! ¡Avanzamos en la Revolución!”

Firma Tutor (a)

Firma Autor (a)

AGRADECIMIENTO

A Dios, a quien reconozco como guía constante. Su fortaleza, sabiduría y amparo me permitieron culminar este esfuerzo académico con firmeza y esperanza.

A mi familia, por su apoyo incondicional, por su fe en mis capacidades, su amor y comprensión han sido el motor más constante y poderoso en esta etapa universitaria.

Expreso mi sincero agradecimiento a mi tutora, la Doctora Dina Mercedes Álvarez Jirón, por su orientación académica, su acompañamiento constante, profesionalismo y la calidad humana con la que atendió cada etapa de este trabajo. Su experiencia y dedicación enriquecieron sustancialmente el desarrollo de esta investigación.

A mi casa de estudios, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN–León, especialmente al Área de Conocimiento de Ciencias Jurídicas y Sociales, por ser el espacio donde crecí académica y personalmente y por brindarme las herramientas académicas, que hicieron posible este proceso formativo durante estos años.

A mis maestros, quienes, a lo largo de la carrera, con su dedicación, disciplina y vocación formaron en mí no solo el conocimiento jurídico, sino también el compromiso ético y humano que caracteriza a esta profesión.

A mis amigos y compañeros, por las palabras de ánimo, el apoyo constante y la compañía que hizo más liviano este trayecto. A cada persona que, de cualquier forma, aportó a la realización de esta meta, Gracias.

Aleska Gabriela Aragón Jerez.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios, cuya presencia constante ha sido mi fuerza en los momentos de incertidumbre y mi luz en los pasos que he dado. Su guía silenciosa, su protección diaria y su sabiduría puesta en cada decisión han sido el fundamento sobre el cual se sostiene este logro.

A mi papá, a mi mamá y a mi hermano:

Ustedes son mi mayor bendición, mi sostén inquebrantable. Cada consejo, cada sacrificio y cada palabra de ánimo han sido impulso para llegar hasta aquí. Este triunfo también les pertenece.

Este logro es sin duda una luz compartida con quienes me han dado motivos para perseverar. No solo me pertenece a mí; es también reflejo del amor, la constancia y la esperanza de quienes me han dado una infinidad de motivos para concluir esta etapa.

Aleska Gabriela Aragón Jerez.

RESUMEN

El presente estudio desarrolla un análisis jurídico del contrato de factoraje en Nicaragua, examinado como una figura contractual destinada a dotar de liquidez a los agentes económicos mediante la cesión de derechos de crédito. A partir del estudio doctrinario y normativo, se aborda su evolución histórica, su naturaleza jurídica y su posterior incorporación al ordenamiento jurídico nicaragüense mediante la Ley No. 740.

Inicialmente, se exponen las nociones generales sobre los contratos, los principios que los rigen y su clasificación dentro del Derecho Civil y Mercantil, para luego contextualizar el factoraje como un contrato atípico en sus orígenes, mixto y complejo, compuesto por una serie de obligaciones interdependientes que persiguen finalidades financieras y administrativas. Con la promulgación de la Ley No. 740, el factoraje adquiere carácter típico y se reconoce su estructura. Asimismo, se estudia la naturaleza jurídica del contrato, sus elementos esenciales, las teorías doctrinarias que lo fundamentan, el rol de cada agente interviniente, así como las obligaciones y responsabilidades que surgen para el factor y el factorado. El análisis también incorpora una comparación normativa con países como España, Costa Rica, Guatemala y El Salvador, evidenciando la diversidad de enfoques regulatorios y el avance que representa la Ley 740 para Nicaragua.

El estudio identifica que la utilidad del factoraje radica en su capacidad de transformar créditos comerciales en liquidez inmediata, constituyendo una alternativa viable para las empresas que enfrentan barreras en el acceso al financiamiento tradicional. Asimismo, se analizan las ventajas, desventajas y la distribución de riesgos.

El trabajo concluye que el contrato de factoraje constituye una herramienta estratégica para dinamizar el financiamiento empresarial, fortalecer la competitividad y potenciar el desarrollo económico. No obstante, su implementación requiere una correcta comprensión de sus modalidades, costos y límites jurídicos, a fin de garantizar operaciones seguras, equilibradas y acordes al marco legal vigente.



León 28 de noviembre 2025

Msc. Francisco Valladares Rivas
Director Área Específica Derecho
Área de conocimiento de Ciencias Jurídicas y Sociales
UNAN-León

Estimado Maestro

Reciba cordiales saludos de mi parte.

El motivo de la presente es informarle que he guiado, orientado y revisado la monografía de la estudiante **Aleska Gabriela Aragón Jerez**, la cual lleva por título:

“ANÁLISIS DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN NICARAGUA”.

Doy fe que dicho trabajo cumple con los requisitos académicos básicos, metodológicos y científicos para ser aceptado como forma de culminación de estudios de pregrado.

Sin más a que hacer referencia, le saluda cordial y atentamente

Dra. Dina Mercedes Álvarez Jirón.
Docente
Área de conocimiento de Ciencias Jurídicas y Sociales
UNAN-León.

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCION	7
OBJETIVOS	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
MARCO TEÓRICO	
CAPÍTULO I. NOCIONES GENERALES DE LOS CONTRATOS	
Principio de voluntad de las partes	10
Definición de contratos	11
Tipos de contratos según el Código Civil de Nicaragua	11
Requisitos para la contratación según el Código Civil de Nicaragua	12
Naturaleza jurídica de los contratos	13
De los contratos mercantiles y obligaciones mercantiles	13
<i>Clasificación de los contratos mercantiles</i>	14
CAPÍTULO II. DEL FACTORAJE	
Antecedentes	15
Análisis de la Ley No. 740	17
Contrato de factoraje	18
<i>Definición del contrato de factoraje según la doctrina</i>	18
<i>El contrato de factoraje según la Ley No. 740</i>	19
<i>Naturaleza jurídica del factoraje</i>	20

Teoría de apertura de crédito	20
Teoría de mutuo o préstamo	21
Teoría de compraventa	21
Teoría de cesión	22
<i>Características del contrato de factoraje</i>	23
Comunes	24
Exclusivas	24
<i>Agentes que intervienen</i>	25
<i>Objeto del factoraje</i>	26
<i>Requisitos del factoraje</i>	26
<i>De las obligaciones</i>	27
Obligaciones del factorado	27
Obligaciones de la empresa de factoraje	27
Tipos de factoraje según la Ley No. 740	28
Modalidades del factoraje	28
Instrumento con contenido crediticio	29
Elementos a considerar para la elaboración de un contrato de factoraje	31
<i>Elementos mínimos</i>	31
<i>Elementos específicos</i>	32
CAPITULO III. IMPORTANCIA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE	
Importancia del contrato de factoraje	35
Ventajas del factoraje	35

Desventajas del factoraje	37
CAPITULO IV. REGULACIÓN DEL FACTORAJE EN OTROS PAÍSES	
España	
Definición de factoring	39
Contrato de factoring en España	39
Características del contrato de factoring en España	40
Tipos de factoring en España	41
Costa Rica	
Definición de factoring	43
Contrato de factoring en Costa Rica	43
Características del contrato de factoring en Costa Rica	44
Tipos y productos de factoring en Costa Rica	44
<i>Tipos</i>	44
<i>Productos</i>	44
Guatemala	
Definición de factoring	46
Contrato de factoring en Guatemala	46
Características del contrato de factoring en Guatemala	46
Tipos de factoring en Guatemala	47
Legislación aplicable en Guatemala	47
El Salvador	
Definición de factoring	48

Contrato de factoraje en El Salvador	48
Tipos de factoring en El Salvador	48
Legislación aplicable en El Salvador	49
CAPITULO V. EL FACTORAJE Y SU RELACIÓN CON OTRAS NORMAS DEL ORDENAMIENTO JURÍDICO	
Código de Comercio	50
Ley No.739, Ley de Factura Cambiaria	50
Decreto ejecutivo 30-2014 Reglamento de la ley de factura cambiaria	51
Ley No.1824, Ley General de Títulos Valores	51
Ley No.561, Ley General de Bancos, instituciones financieras no bancarias y grupos financieros	52
Ley No.842 Ley de protección de los derechos de las personas consumidoras y usuarias	52
Ley No.769 Ley de fomento y regulación de las micro - finanzas	53
Norma sobre gestión de riesgos para instituciones de micro - finanzas	
Resolución CD-CONAMI02OCT07-2013	53
Ley No.902 Código Procesal Civil de la República de Nicaragua	53
Diseño metodológico	55
CONCLUSION	56
Referencias Bibliográficas	58
ANEXOS	65

INTRODUCCION

El funcionamiento adecuado del sistema financiero y la disponibilidad de liquidez constituyen elementos esenciales para la estabilidad y el crecimiento de las actividades empresariales. En Nicaragua, las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan limitaciones recurrentes para acceder al financiamiento tradicional, debido a las exigencias de garantías, historial crediticio y condiciones establecidas por las instituciones financieras. Estas restricciones han impulsado la necesidad de mecanismos alternativos que permitan a los agentes económicos obtener recursos frescos de manera ágil y segura. En este contexto, el contrato de factoraje emerge como una herramienta jurídico-financiera capaz de transformar cuentas por cobrar en liquidez inmediata, favoreciendo la continuidad operativa, la competitividad y la expansión empresarial.

El factoraje, históricamente vinculado al comercio internacional y a la cesión de derechos de crédito, ha evolucionado de ser un contrato atípico y de naturaleza compleja a convertirse en una figura plenamente regulada mediante la Ley No. 740 en Nicaragua. Dicha normativa define sus elementos esenciales, los tipos de factoraje, los requisitos para su celebración y las obligaciones de las partes, otorgándole seguridad jurídica y delimitando su uso en el tráfico mercantil. Sin embargo, pese a su reconocimiento legal, su aplicación práctica todavía enfrenta desafíos relacionados con su comprensión doctrinaria, su correcta implementación contractual y la falta de difusión entre los sectores empresariales.

En este trabajo se analiza el contrato de factoraje desde una perspectiva jurídica, económica y comparada, abordando su naturaleza, evolución normativa, modalidades y utilidad como instrumento financiero. El objetivo general es analizar el contrato de factoraje como un mecanismo jurídico-financiero para la obtención de liquidez empresarial, mientras que los objetivos específicos se orientan a examinar su fundamentación legal en Nicaragua, describir sus elementos, alcances y limitaciones, y evaluar sus ventajas y desventajas dentro del contexto económico nacional.

Metodológicamente, la investigación es de carácter documental y descriptivo, sustentada en la revisión de doctrina, legislación nacional e internacional, reglamentos, así como en

la comparación con modelos regulatorios de países como España, Costa Rica, Guatemala y El Salvador. Esta aproximación permite identificar similitudes, divergencias y buenas prácticas que enriquecen el análisis y evidencian el grado de avance normativo alcanzado en Nicaragua.

La tesis se estructura en cinco capítulos:

- El **Capítulo I** aborda las nociones generales de los contratos y principios que rigen su formación.
- El **Capítulo II** desarrolla exhaustivamente el concepto, naturaleza y regulación del factoraje.
- El **Capítulo III** analiza su importancia, ventajas y desventajas.
- El **Capítulo IV** expone la regulación comparada en otros países.
- El **Capítulo V** estudia la relación del factoraje con diversas normas del ordenamiento jurídico nicaragüense.

A través de este estudio, se pretende aportar una visión integral que contribuya al fortalecimiento del uso del factoraje como herramienta estratégica de financiamiento, promoviendo operaciones más eficientes, seguras y coherentes con la realidad económica y jurídica del país.

OBJETIVOS

Objetivo general

Analizar el contrato de factoraje como un mecanismo jurídico-financiero para la obtención de liquidez empresarial.

.

Objetivos específicos:

- Analizar la naturaleza jurídica y fundamentación legal de los contratos de factoraje en Nicaragua.
- Describir los elementos del contrato de factoraje, los alcances y limitaciones que este enfrenta en la dinámica contractual nicaragüense.
- Evaluar las ventajas y desventajas que ofrece el contrato de factoraje en la obtención de liquidez para las empresas, especialmente las pequeñas y medianas.

MARCO TEÓRICO

NOCIONES GENERALES DE LOS CONTRATOS

Principio de Voluntad de las Partes

El principio de la voluntad de las partes, también conocido como autonomía de voluntad de las partes, constituye uno de los pilares fundamentales en el derecho contractual y otras áreas del derecho privado. Este principio parte de la idea de que las personas gozan de la libertad de establecer relaciones jurídicas y definir las condiciones que regirán sus acuerdos, siempre que no contravengan el orden público, la moral o las leyes imperativas. La voluntad de las partes adquiere un valor normativo y jurídico, siendo respetada y protegida por los sistemas legales en diversas jurisdicciones.

El principio de la voluntad de las partes permite a los individuos pactar libremente los términos de sus acuerdos, garantizando que los contratos y otros acuerdos entre las partes resulten del ejercicio de su libre voluntad. De esta forma, se protege la autonomía individual en las relaciones jurídicas. La autonomía de la voluntad es un poder de autorregulación que tienen los sujetos privados que les permite crear, regular, modificar o extinguir relaciones jurídicas.

Este principio otorga a las partes la libertad contractual, lo que implica que pueden decidir:

- Si desean o no celebrar un contrato.
- Con quién quieren celebrarlo.
- Cuáles serán las cláusulas y condiciones que regirán el contrato.

La libertad contractual promueve el respeto por la autodeterminación de las personas. Las partes pueden pactar prácticamente cualquier cosa que deseen, siempre y cuando no infrinjan las leyes de orden público, la moral o los derechos fundamentales de otros.

Otro principio clave relacionado con la voluntad de las partes es el Pacta Sunt Servanda, que significa “lo pactado debe cumplirse”. Este principio garantiza que los acuerdos alcanzados entre las partes sean legalmente vinculantes. En otras palabras, una vez que las partes acuerdan los términos de un contrato, deben cumplir con ellos de buena fe.

El pacta sunt servanda fortalece el principio de la voluntad de las partes, proporcionando seguridad jurídica en las relaciones contractuales y asegurando que los contratos tengan fuerza vinculante.

Además del principio de la voluntad de las partes, la buena fe es un concepto fundamental en el derecho contractual. Implica que las partes deben actuar de manera honesta durante la negociación, ejecución y cumplimiento del contrato. La buena fe es especialmente relevante en contratos complejos y de larga duración, donde es necesario que las partes colaboren y cumplan con sus obligaciones de manera equitativa.

Definición De Contrato

La doctrina conceptualiza al contrato como todos los actos jurídicos bilaterales patrimoniales, cualesquiera que sean los efectos que persiguen (crear, modificar, transferir, extinguir) y cualquiera que sea la clase de derechos patrimoniales sobre los que incidan (personales, reales, intelectuales)

Desde el punto de vista legal; el contrato es la fuente principal de las obligaciones mercantiles, esta afirmación se basa en la misma noción de contrato que nos proporciona el código civil, en su art. 2435: Contrato es un acuerdo de dos o más personas para constituir, regular, o aclarar entre las mismas un vínculo jurídico.

Tipos de contrato según el Código Civil de Nicaragua.

Según el Título VII del Código Civil de Nicaragua, en su Art. 2442 del Código Civil de Nicaragua, el contrato puede ser unilateral o bilateral, oneroso o gratuito, aleatorio o conmutativo.

- a. **Contrato unilateral o bilateral:** Unilateral, aquel en que solamente una de las partes se obliga. Bilateral, aquel en que resulta obligación para todos los contratantes; no toma en cuenta el número de obligaciones que el contrato produce, sino el número de partes que en el momento de su formación quedan obligadas.
- b. **Contrato oneroso o gratuito:** Oneroso aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos, y Gratuito aquel en que el provecho es solamente de una de las partes.
- c. **Contrato de suerte o aleatorio:** si para ambos contrayentes o para uno de ellos, el beneficio depende de un suceso incierto.
- d. **Contrato conmutativo:** cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez.

Requisitos para la contratación según el Código Civil de Nicaragua.

En el marco del Derecho Civil nicaragüense, los contratos se entienden como un acuerdo de voluntades destinado a crear obligaciones y derechos entre las partes. El Código Civil establece que, para que un contrato sea válido, deben concurrir ciertos elementos esenciales:

- a. **Consentimiento de los contratantes:** libre de vicios y claramente manifestado, la manifestación puede ser hecha de palabras, por telégrafo, teléfono, por escrito o por hechos de que necesariamente se deduzca.
- b. **Objeto cierto que sea materia del contrato:** un objeto lícito y posible. El objeto, es la realidad sobre la que recae el contrato, los intereses regulados y concretamente las obligaciones de las partes.

c. Causa lícita de la contratación: una causa justa que no contravenga la ley ni la moral, así como la capacidad legal de quienes lo celebran.

d. Forma: cuando la ley la exige expresamente para que valga el contrato

Estos requisitos no son meras formalidades, sino garantías que buscan proteger la seguridad jurídica, la equidad en las relaciones privadas y el respeto a la voluntad de las partes. En otras palabras, el contrato no se reduce a un simple documento, sino que constituye una herramienta fundamental de convivencia social y económica, cuyo cumplimiento se ampara en principios como la buena fe, la justicia y el orden público.

Naturaleza jurídica de los contratos

La naturaleza jurídica de los contratos en Nicaragua se rige por el Código Civil de la República de Nicaragua, que define el contrato como un acuerdo de dos o más personas para constituir, regular o aclarar entre las mismas un vínculo jurídico. Este vínculo produce obligaciones entre las partes contratantes, que deben cumplirse conforme a lo estipulado en el contrato. La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden depender del arbitrio de uno de los contratantes, y los contratos solo producen efectos entre las partes que los celebran y sus herederos.

De los contratos y obligaciones mercantiles en general.

Son mercantiles, y de consiguiente están sujetos a las disposiciones del Código de Comercio, todos los contratos u obligaciones relacionadas con los negocios a que se refiere el artículo 20.

Doctrinalmente, se conoce como el acto jurídico por el cual, dos o más personas se obligan sobre la base del conocimiento de la situación y sabiendo el resultado, y por la rapidez del tráfico comercial, a que una parte como acreedor perciba el lucro lícito que

le corresponde y la otra como deudor efectúe un pago o una acción, dependiendo a lo que está obligada (Caceres Ruiz, 1988).

Clasificación de los Contratos Mercantiles.

Según Zarate Toruño y Martínez Sánchez (2005) los contratos mercantiles se clasifican en:

- a. Contratos tradicionales: compra venta, transporte, etc./contrato de consumo.
- b. Contratos de colaboración asociativa: contrato de sociedad.
- c. Contratos de colaboración simple: comisión, agencia, corretaje, asistencia técnica.
- d. Contratos de garantía: fianza, hipoteca mobiliaria y prenda.
- e. Contratos de cobertura de riesgos: seguros mercantiles.
- f. Contratos atípicos: huérfanos de toda regulación legal o mixtos: Leasing, Fideicomiso, Factoraje, Know How, Licencia, Franquicia, Tarjeta de Crédito, etc.
- g. Contratos Bursátiles: el Reporto (contrato bursátil que adquiere la propiedad de títulos valores).
- h. Contratos de transferencia de tecnología: Contrato de Licencia, Contrato de Know How, Contrato de Franquicia.

DEL FACTORAJE

Antecedentes

El factoraje se remonta a la antigüedad, fue ampliamente utilizado durante el Imperio Romano. Esto fue útil para los mercaderes que realizaban negocios en lugares lejanos, ya que Roma fue uno de los primeros imperios globales.

Lo mismo ocurrió con algunos de los grandes imperios europeos, especialmente Gran Bretaña durante el apogeo de su poder; algunas de las empresas más prósperas de Inglaterra, como la Compañía Comercial de la Bahía de Hudson y la Compañía de las Indias Orientales, utilizaron el factoraje para ayudar a financiar sus transacciones a medida que construían empresas globales. A lo largo de la historia, las empresas han utilizado factores para mejorar su situación financiera

El autor Aznar Domingo, sitúa su origen en el siglo XVII, debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas, que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, donde las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos ya que el desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial. Responsabilidades que con el transcurso del tiempo se vieron incrementadas junto al aumento en el volumen de negocio y de esta manera, comenzaron las primeras manifestaciones de la presente figura contractual, lo que implica que su desarrollo en América fue previo al europeo (Aznar, 1999)

Los antecedentes más remotos catalogados y afirmados por gran parte de la doctrina del factoraje señalan que tiene su cuna en el Código de Hammurabi, aproximadamente en el siglo XX A.C, en las prácticas comerciales de Babilonia (Etcheverry, 1995), ya que según en la cultura neo babilónica de los caldeos existía una forma embrionaria del factoraje, en la que seguían una serie de reglas parecidas a la actual figura contractual del mismo, esta práctica consistía en financiar a cambio de un producto al cual se le podía sacar provecho.

Según Perdomo, Abrahán Moreno Planeación Financiera 1998, El antecedente más remoto del factoraje es la compra de cartera que se realizaba en Babilonia,

aproximadamente 600 años A.C., además se tienen noticias de que, en Roma, 240 años A.C., se realizaba un tipo de operación parecido al factoraje actual. En los siglos XIV-XVI de la historia de las operaciones mercantiles, ante la problemática de exportar las mercancías hacia otros mercados, los fabricantes acudían a los intermediarios (comisionistas o factores), para que éstos últimos, a cambio de una comisión pactada, vendieran la mercancía en el exterior. (Perdomo Moreno, 1999)

Los intermediarios en algunas ocasiones respondían por los créditos que les podían otorgar compradores a sus clientes. Un ejemplo clásico de las operaciones de factoraje es el caso de Londres de aquella época, cuando las numerosas empresas de factoraje se especializaron en el negocio de algodón, fomentando el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de institución financiera (confirming house), las cuales, en representación a los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban sus pedidos.

Es importante mencionar que la facultad de suscribir contratos de factoraje se contempló en el ordenamiento jurídico nicaragüense desde el año 1998, sin embargo el mismo no fue regulado reflejándose únicamente la mención del mismo, lo expresado se reflejó en el Decreto N° 43-93 Ley Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo, aprobada el 12 de Octubre de 1993, Publicado en la Gaceta N° 195 de 15 de Octubre de 1993; Ley N° 561 Ley de Bancos Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, Publicada en la Gaceta N° 232 del 30 de Noviembre de 2005; Ley N° 769 Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas, publicada en la Gaceta N° 128 del 11 de Julio del 2008; y Ley N° 314, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, publicada en la Gaceta N° 198 del 18 de Octubre de 1999.

Posteriormente en el año 2010 se reguló el contrato de Factoraje, a través de la Ley N° 740, Publicada en la Gaceta N° 234 del 7 de diciembre de 2010, y su Reglamento decreto N° 10-2012, aprobado el 15 de marzo de 2012, publicado en la Gaceta N° 85 del 9 de mayo del año 2012.

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, la actividad de “Factoraje” (término que se suele utilizar en muchos países de la región latinoamericana para referirse al Factoring), comenzó a desarrollarse a finales de los años 90.

AFINSA FACTORING fue una de las instituciones pioneras en dedicarse a esta actividad, otra de las compañías pioneras en el sector, fue CREDIFACTOR, ésta fue seleccionada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2005 para su proyecto de financiación y cooperación técnica “Impulso al Crecimiento de la Industria del Factoraje en Nicaragua” a través del que concedió financiación a dicha compañía, además de ayudar a impulsar las leyes para la regulación y aplicación de esta figura. El objetivo por parte del BID consistía en “incrementar la competitividad de las Pymes nicaragüenses, mejorando su acceso a servicios de financiación que les permitiese satisfacer sus necesidades particulares.” Y para ello, se decidió “apoyar el crecimiento de un intermediario financiero que atiende al mercado Pyme, otorgándoles un préstamo que les permitiría a la empresa triplicar el número de clientes a los que atiende. En los siguientes años, se desarrolló un marco regulatorio para el sector del Factoraje y las entidades bancarias comenzaron a interesarse por ofrecer el servicio.

Análisis de la ley No.740

En el ordenamiento jurídico nicaragüense el contrato de factoraje era considerado atípico, ya que únicamente se facultaba a las instituciones financieras la celebración de contrato de dicha naturaleza, sin embargo, en el año 2010 fue promulgada la Ley N° 740, Ley de Factoraje, la cual sentó las bases para la regulación de dicha figura jurídica.

La Ley N° 740, establece en el art. 1 que la finalidad de la misma es desarrollar una disposición legal tendiente 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 negocios.

En este sentido es importante mencionar que dicha ley complementa lo establecido en la Ley N° 561, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros, Aprobada el 27 de Octubre del 2005, en caso que bancos o empresas financieras de régimen especial presten el servicio de factoraje, las cuales estarán bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y otras instituciones financieras (Delgado Arauz, Suárez Otero, & Valdivia Espinoza, 2021)

Contrato de Factoraje

Definición del contrato de factoraje según la doctrina.

La real academia española, en su diccionario de la lengua española conceptualiza al contrato como todos los actos jurídicos bilaterales patrimoniales, cualesquiera que sean los efectos que persiguen (crear, modificar, transferir, extinguir) y cualquiera que sea la clase de derechos patrimoniales sobre los que incidan (personales, reales, intelectuales).

El contrato de Factoraje es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada. Lo que le da carácter autónomo y por lo tanto atípico, es su función específica que solo alcanza si funcionan de forma interdependiente ese conjunto de actos para conseguir un objetivo.

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

La operación consiste en una transferencia de crédito comercial de su titular a un factor que se encarga de operar el recubrimiento de ella y garantizar su buen fin, inclusive en caso de insolvencia momentánea o permanente del deudor, mediando una retención por sus gastos de intervención. Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factorado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.

Otro de los conceptos encontrados define al factoraje financiero como una fuente de financiación a corto plazo que permite a las empresas salvaguardar su actividad y crecer, una vez que aseguran su liquidez y flujo de efectivo.

El factoraje financiero, lejos de funcionar como un crédito, es una transacción comercial que permite a una empresa acceder a financiamiento, incrementar sus ventas y crecer sin asumir grandes riesgos.

La fórmula es simple: una institución (factor) te adelanta el pago de facturas que un comprador va a pagar a crédito (ya sea 30, 60 o 90 días después del envío de la mercancía). En otras palabras, “vendes” tu deuda pendiente de cobro a cambio de una comisión, lo que significa que es un servicio para vender a crédito, pero cobrar de contado.

El factoring es aquella operación por la cual un empresario transmite, con o sin exclusividad, los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor; el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar, la llamada comisión o intereses, en favor de su factor (Lisoprawski, 1997)

El contrato de factoraje según la Ley No.740

Según el Art. 6 de la Ley de Factoraje, Ley No.740, se define al contrato de factoraje como aquel 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.

El contrato de Factoraje suele ofrecer una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos

cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores, por dichas razones, la adecuada estructuración de estos contratos resulta imperativo para futuros profesionales del derecho.

La elaboración de un contrato de factoraje implica un acuerdo entre el cedente (empresa) y el factor (entidad financiera) que establece las obligaciones legales de ambas partes. El contrato debe incluir información detallada sobre la transacción y puede variar según las necesidades específicas de las empresas involucradas.

Naturaleza jurídica del contrato de factoraje

En lo que a la naturaleza jurídica del Factoraje respecta, estamos ante un contrato que ha sido catalogado de múltiples maneras, no existiendo unanimidad entre los tratadistas quienes, por el contrario, más bien han criticado duramente las opiniones expuestas sobre lo que en esencia es este Contrato.

De esta incompatibilidad de opiniones entre los tratadistas, nacen diferentes teorías respecto a la naturaleza jurídica del contrato de factoraje, entre ellas:

Teoría de la Apertura de Crédito.

Hay autores que han sostenido que en el contrato de factoraje existe una apertura de crédito hecha por el factor, que sería utilizable con la presentación de las facturas.

Pero realmente, no puede afirmarse una disponibilidad de crédito, por lo general, la cuantía del contrato no es esencial para la realización del mismo y viene dada, generalmente, por el volumen de cuentas que sean transferibles al factor, por lo que la disponibilidad se hace en función de las transferencias del crédito de la factura; en la apertura de crédito existe la obligación para el acreditado de reembolsar las sumas que el banco haya tenido que desembolsar, en relación a esto, en el contrato de factoraje las facturas se reciben insoluto, es decir aun no pagadas.

Parece ser lo mismo, pero no existe la misma naturaleza en ambas figuras contractuales, puesto que en el contrato de factoraje la liquidez se entrega de forma inmediata, al solicitante o factorado y puede disponer de esta luego de haber pasado los filtros que exige la empresa factor y en la apertura de crédito, es una disposición de forma anticipada, que queda disponible para cuando el cliente quiera una cantidad que necesite del patrimonio del acreditante.

Teoría del Mutuo o Préstamo.

El mutuo es la operación activa por excelencia, entendida como aquella en la cual es el banco quien le concede crédito al cliente, la implementación de dicha operación desde la óptica jurídica se efectúa mediante la celebración de contratos de préstamo, denominados técnicamente como contratos de mutuo.

A través del contrato de factoraje lo que se da es un préstamo bancario porque su finalidad es llevar a cabo una operación de crédito, se podría decir que sí, hay un financiamiento en el factoraje, sin embargo, en el mutuo, se entrega una cantidad determinada con el fin de que sea usado y consumido, y posteriormente, sea devuelto otro tanto de la misma cantidad, calidad y especie, por otra parte, lo que sucede en el factoraje, es que, el banco lo que entrega, es dinero a cambio de un documento de crédito no vencido, con lo cual las cosas entregadas por ambas partes no son de la misma especie, ni de la misma calidad.

En el mutuo el cliente es deudor directo del banco, en el contrato de factoraje no sucede de la misma manera, ya que el deudor del factorado, pasa a ser deudor de la entidad financiera, y es de quien esta recupera el monto desembolsado.

Teoría de la Compraventa.

Esta teoría afirma que, en el fondo, lo que se da en el contrato de factoraje, es un contrato de compraventa, ya que el banco compra al cliente un crédito sin vencer, que estará disponible posterior a una determinada fecha de vencimiento.

Para refutar esta teoría, se puede decir que, en la compraventa, una vez que se ha entregado la cosa y se hace el pago, las partes quedan liberadas de las obligaciones contraídas, a diferencia del contrato de factoraje en el cual el solicitante no queda liberado de las obligaciones; el que cede un documento con contenido crediticio, siempre queda con una eventual obligación, en caso de incumplimiento de pago, por parte del deudor.

Por otra parte, podemos considerar al contrato de factoraje como un contrato de tipo real, es decir, que se necesita la entrega de las facturas y a la compraventa, es siempre de manera consensual y es esto lo que se necesita para que el contrato sea válido en la vida jurídica.

La doctrina nos aclara que los contratos son consensuales cuando se forman y perfeccionan por el solo consentimiento de las partes, independientemente de toda formalidad extrínseca, y es real aquel, que, para su formación, se exige no solamente el acuerdo de las partes, sino también, la entrega de una cosa.

Teoría de la Cesión.

La cesión de contrato es el instrumento que permite realizar la transferencia negocial a un tercero (Llamado cesionario) del conjunto de posiciones contractuales, constituida en la persona de uno de los originarios contratantes (llamado cedente). La cesión es un contrato en virtud del cual el cedente le transmite al cesionario la titularidad de un derecho, se constituye un contrato de traspaso a título derivado. Hay transmisión de derechos en condiciones iguales como las que tenía antes el cedente.

Los autores que respaldan esta teoría consideran al contrato de factoraje como una simple cesión de crédito, a favor de un tercero, afirman que el solicitante o factorado actúa como cedente y el banco como cesionario, y que el objetivo del contrato, es la transmisión del crédito a favor del banco, y este a la vez, como contraprestación, anticipa el crédito, igual al valor del documento menos un porcentaje de descuento.

En el contrato de factoraje, sí, se ceden los documentos donde está contenido un crédito no vencido, pero su forma de transmisión es autónoma; con el contrato de factoraje no se pretende la simple cesión, lo que se busca realmente con el contrato por parte del factorado, es el anticipo del monto contenido en el documento no vencido y para que esto se dé, tiene que ceder el mismo, y por el factor, lo que se pretende es recibir una comisión por la prestación del servicio de factoraje.

Mencionadas todas estas teorías, podemos considerar entonces que la naturaleza jurídica del contrato de factoraje es una especie híbrida, es un contrato principal, que requiere de otras figuras jurídicas accesorias para su vital funcionamiento; tal es el mismo endoso, que sin lugar a dudas es un contrato meramente mercantil, que persigue una finalidad económica concreta, la cual es; el financiamiento. Expresado en otras palabras, el contrato de factoraje es un contrato autónomo con un objeto propio de estudio, que se ha independizado de otras figuras contractuales.

Es en el año 2010 que se aprueba la Ley No. 740 en Nicaragua, Ley de Factoraje, con la visión de tener una ley que regule el contrato de factoraje, a la vez darle publicidad a este mismo, para que así las empresas nicaragüenses hagan uso de este, sacándole provecho para avanzar en la producción de sus productos en un menor tiempo.

Con la regulación del contrato, a través de la ley No. 740, este contrato adquiere un carácter típico, en nuestro país; por ser reconocido dentro de nuestro ordenamiento jurídico, contemplado en ley, y con la denominación, Contrato de Factoraje.

Características del contrato de factoraje

En el contrato de factoring se encuentran ciertas características estructurales que lo identifican de manera indudable y hacen efectivo en su cumplimiento; se pueden dividir en dos, a unas se les llama comunes porque se manifiestan en todos los contratos y también tenemos las que están solamente en este tipo de contrato, las cuales se denominan características exclusivas.

Comunes:

- Típico: Se denomina típico porque está regulado por el ordenamiento jurídico de nuestro país,
- Nominado:
 - a. Porque a nivel mundial es reconocido por la denominación de, factoring o factoraje.
 - b. Cuando un país lo denomina por su nombre y lo reconoce con el mismo.
- Bilateral: Porque las partes se obligan recíprocamente.
- Consensual: Porque se perfecciona con el simple consentimiento de las partes.
- Principal: Porque subsiste por sí solo.
- Oneroso: Porque se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.
- Conmutativo: Ya que como consecuencia del contrato las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebre el contrato.
- De tracto sucesivo: Puesto que su ejecución se prolonga en el tiempo y no se consume en un solo momento, es decir, el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un período determinado, y que por deseo de las partes se puede extender para satisfacer sus necesidades.
- Obligacional: Porque su celebración solo genera obligaciones.
- De adhesión: Porque el cliente se limita a aceptar las condiciones de la empresa de factoraje o factor, sin poder discutir las, modificarlas u objetar las ya establecidas, ni proponer las suyas.

Exclusivas:

- Comercial o Mercantil: Porque el factor debe necesariamente ser una entidad financiera, banco o empresa de factoraje y, el cliente siempre será una empresa comercial, industrial o prestadora de servicios.
- La gestión de créditos: Este servicio ofrece no solo las gestiones administrativas y operativas del cobro común de los créditos, sino que también la contabilización y, llegado el caso, las acciones judiciales para recuperación de cartera.
- La garantía o asunción del riesgo de insolvencia: En el factoring se dan dos casos:

- a. En la primera: el cliente transmite a la empresa de factoring sus créditos con carácter pro solvendo, y el factor no asume el riesgo de la insolvencia o el impago de los deudores cedidos.
- b. La segunda alternativa: es la transmisión con carácter pro soluto del crédito, la empresa de factoraje asume el riesgo por la insolvencia, temporal o definitiva, de los deudores de esos créditos. En este último supuesto, por lo general, el factor sujeta la aceptación del crédito a ciertas condiciones objetivas predeterminadas en el contrato o bien, lisa o llanamente, a su potestad.
- Es un complejo de servicios articulado y variable: Complejo, porque tiene una multiplicidad de servicios, gestión, garantía de financiación con muy distintos resultados. Articulado, en cuanto, que los servicios dependen funcionalmente unos de otros y todos entre sí, y variable porque con exclusión del servicio de gestión que siempre se presta, el resto de los posibles servicios no siempre se requieren.

Agentes que intervienen.

En el contrato de factoraje intervienen principalmente tres sujetos:

- **El Cedente (o cliente/ factorado):** Es la persona natural o jurídica que transfiere sus cuentas por cobrar (facturas, letras, pagarés u otros créditos comerciales) a la empresa de factoraje. Su interés principal es obtener liquidez inmediata sin esperar el vencimiento de dichos créditos.
- **El Factor (o sociedad de factoraje):** Es la entidad especializada, generalmente una institución financiera o empresa mercantil que adquiere los créditos del cedente. El factor entrega al cedente un anticipo en dinero y asume la gestión de cobro. Dependiendo del contrato, puede o no asumir el riesgo de insolvencia de los deudores.

- **El Deudor Cedido:** Es el tercero obligado al pago de las facturas o créditos cedidos. Aunque no participa activamente en la negociación inicial, es un sujeto esencial porque, finalmente, deberá cumplir su obligación de pago directamente frente al factor.

Objeto del Factoraje

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

Requisitos para el Factoraje

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. Diccionario de datos: procesos, flujos, entidades, almacenamientos;
- g. Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje;
- h. Monto del crédito según el tipo de factoraje; y

- i. Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso (Ley No. 740, 2010).

De las Obligaciones

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 cualquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

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 Facturados; y

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

Tipos de Factoraje según la Legislación Nicaragüense (Ley No.740)

Nuestra legislación reconoce como Factoraje los siguientes tipos:

- 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.

Modalidades de factoraje

Los tipos de factoraje referidos en la Ley No. 740, 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

coobrabilidad 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 coobrabilidad 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.

Instrumento con contenido crediticio

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

Los instrumentos objeto de factoraje pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario (Lavanda, 2005)

Las ventas al crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, las cuales normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan su pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del período de crédito, la mayoría se convierten en activo circulante en un plazo menor a un año, en consecuencia, las mismas se consideran activos circulantes de la empresa, por lo tanto, prestar muchísima atención a su administración eficiente es imperativo, por lo que se hace necesaria la búsqueda de diferentes variantes de financiamiento entre los que encontramos el factoraje. Es entonces el Contrato de factoraje una de las soluciones a estos problemas.

Los servicios administrativo-financieros que presta el Factor al Cliente son, básicamente, los siguientes:

- a. El estudio del **grado de solvencia** de los Deudores (compradores del Cliente), clasificándolos en función de esa solvencia y asignándoles una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- b. La **gestión de cobro** de los créditos que le cede el Cliente, respetando los medios de pago que éste haya acordado con los Deudores (recibo, transferencia, letra, etc.).
- c. La **administración de las cuentas a cobrar** que el Cliente le haya cedido, llevando un completo control de los Deudores, e informando periódicamente al Cliente de las incidencias del cobro de cada factura y, periódicamente, del estado de la cuenta de cada uno de los Deudores, a quienes también se les envía un extracto de su cuenta.

- d. La **garantía del riesgo de insolvencia** de los Deudores con una cobertura de hasta el 100%, dando lugar a las modalidades de contrato de factoraje ("con" o "sin recurso").
- e. El **anticipo de fondos** sobre las facturas cedidas constituye también un servicio susceptible de pacto, en tiempo y cuantía, que da lugar a dos variedades de factoraje, según tenga o no financiación.

Elementos a considerar al momento de elaborar un contrato de factoraje

El contrato de factoraje debe estructurarse cuidadosamente, garantizando seguridad jurídica tanto al factor como al cedente, y delimitando la posición del deudor cedido.

Por ello, para elaborar un contrato de factoraje, es importante tomar en cuenta los elementos esenciales y específicos, tanto desde la perspectiva general de los contratos como de las particularidades de esta figura; a continuación, los elementos mínimos y específicos a considerar según la Ley de Factoraje N° 740:

Elementos 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.

Elementos específicos:

a. Identificación de las partes involucradas dentro del contrato de factoraje

Las partes involucradas en el contrato de Factoring son:

- Cedente: La empresa que cede sus facturas para financiamiento.
- Factor: La entidad financiera o empresa de Factoring que proporciona el financiamiento.
- Deudor: El cliente del cedente que debe pagar las facturas.

b. Especificación de los Términos y Condiciones

Establece los términos y condiciones generales del acuerdo, que pueden incluir:

- La duración del contrato.
- Términos de renovación si el contrato es a largo plazo.
- Tasas de descuento aplicadas a las facturas.
- Comisiones cobradas por los servicios de factoring.

c. Tipo de Factoring: Especifica el tipo de factoring acordado entre las partes. Esto podría ser factoring sin recurso, factoring con recurso, factoring notificado o factoring no notificado.

d. Descripción de las Facturas

Detalla las facturas que están sujetas al acuerdo de factoring:

- Fechas de emisión de las facturas.
- Montos de las facturas.
- Deudores relacionados.
- Otros datos relevantes.

- e. **Plazos de Pago del contrato de factoring:** Incluye plazos de pago claros para las facturas por parte del deudor. Esto puede incluir fechas de vencimiento y procedimientos en caso de atrasos en el pago.
- f. **Notificación al Deudor (si aplica):** Si se ha acordado factoring notificado, describe los procedimientos y la comunicación que se llevará a cabo con el deudor para informar sobre la cesión de las facturas al factor.
- g. **Tasa de Descuento y Comisiones:** Especifica las tasas de descuento aplicadas a las facturas y las comisiones que se cobrarán por los servicios de factoring. Esto debe hacerse de manera clara y comprensible.
- h. **Registro Contable:** Define cómo se llevará a cabo el registro contable de las transacciones de factoring en los libros de contabilidad del cedente y el factor.
- i. **Consideraciones de Impuestos:** Considera cómo afectará el factoring a las implicaciones fiscales para el cedente y el factor. Esto debe incluir la forma en que se tratarán los ingresos y los gastos relacionados con el factoring.
- j. **Confidencialidad y Seguridad de los Datos (si aplica):** Si el factor requiere acceso a información confidencial del cedente, aborda las medidas de seguridad y confidencialidad para proteger esta información.
- k. **Resolución de Disputas (si aplica):** Incluye un mecanismo de resolución de disputas que describe cómo se abordarán los desacuerdos si surgen en el futuro. Esto puede incluir la mediación, el arbitraje o la jurisdicción legal.
- l. **Firma y Fecha de Entrada en Vigor:** El contrato debe ser firmado por todas las partes involucradas y debe incluir una fecha efectiva a partir de la cual el acuerdo entra en vigor.

- m. Legislación Aplicable:** Especifica la legislación aplicable y la jurisdicción en caso de disputas legales.
- n. Asesoramiento Legal y Contable:** Se recomienda buscar asesoría legal y contable para asegurarse de que el contrato cumpla con las regulaciones y proteja los intereses de ambas partes. Un profesional legal con experiencia en contratos de factoring puede proporcionar orientación crucial.
- o. Revisión y Aprobación el contrato de factoring:** Una vez que se ha elaborado el contrato, todas las partes involucradas deben revisarlo cuidadosamente y aprobarlo antes de la firma final.
- p. Firma en el contrato de factoring:** Cuando todas las partes estén satisfechas con los términos del contrato, deben firmarlo para hacerlo oficial.

La elaboración de un contrato de factoring es un proceso detallado que debe ser abordado con cuidado para garantizar un acuerdo exitoso y sin problemas entre todas las partes.

IMPORTANCIA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE

Importancia del contrato de Factoraje

El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos. Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

El factoraje puede proveer una gama de servicios bastante diversa, estos servicios pueden ser cada vez más demandados a consecuencia de la creciente restricción crediticia. El factoraje siendo una operación financiera cuenta con una fuente de recursos estables, permitiendo financiar o proveer fondos a las empresas que quieran hacer uso de este servicio.

En sentido económico la financiación se vincula a la inversión, que es la parte positiva de la financiación.

Ventajas del Factoraje.

El factoraje financiero se ha posicionado, en los últimos años, como uno de los mejores financiamientos para las empresas que buscan aumentar su capital de trabajo y niveles de liquidez (Bonilla Alonso, 2015).

Esto se debe a que ofrece ventajas sobre otros tipos de financiamiento o créditos bancarios tradicionales; dentro de las ventajas de su uso destacamos:

- a. **Liquidez inmediata:** La empresa obtiene efectivo rápido sin esperar el plazo de pago de sus clientes.
- b. **Mejora del flujo de caja:** Permite cubrir gastos operativos, pagar proveedores y mantener la continuidad del negocio.
- c. **Reducción de riesgos:** En la modalidad de factoraje sin recurso, el riesgo de insolvencia del deudor se transfiere al factor.
- d. **Gestión de cobranza y ahorro de tiempo:** El factor (entidad financiera) se encarga de la gestión y cobro de las facturas, reduciendo la carga administrativa de la empresa, el factoring puede ahorrar tiempo y esfuerzo a la empresa que, de lo contrario, se gastaría en cobrar a los clientes. Esa energía se puede redirigir a otras actividades de creación de negocios, como ventas, marketing y desarrollo de clientes.
- e. **Acceso más flexible al financiamiento:** A diferencia de un crédito bancario tradicional, el factoraje se basa en la calidad de las cuentas por cobrar, no en el historial crediticio de la empresa.
- f. **Mejora en la planeación financiera:** Al disponer de liquidez previsible, la empresa puede planificar mejor sus inversiones y gastos.
- g. **Reducción del tiempo del ciclo operativo:** Con el factoring, el período promedio de cobro de las cuentas por cobrar se reduce sustancialmente y como consecuencia se reduce el tiempo total del ciclo operativo del cliente. Esto contribuye a un capital de trabajo eficiente.
- h. **Servicios de asesoramiento:** las instituciones de factoring ofrecen una variedad de servicios de asesoramiento a sus clientes, incluida la evaluación crediticia de sus compradores en el extranjero.

Desventajas del Factoraje

El factoraje proporciona un conjunto de beneficios para una empresa al proporcionar efectivo inmediato para sus cuentas por cobrar. Sin embargo, también tiene algunos inconvenientes que deben tenerse en cuenta antes de decidirse por los servicios de factoring. Algunos de estos inconvenientes son los siguientes:

- a. **Costo elevado:** Las comisiones e intereses suelen ser más altos que en un préstamo bancario convencional.
- b. **Dependencia del factor:** La empresa puede acostumbrarse a esta herramienta y depender en exceso de ella para su liquidez.
- c. **Pérdida parcial de control y relación adversa con los clientes:** El factor se comunica con los deudores para el cobro, lo que puede afectar la imagen de la empresa frente a ellos. Adicionalmente, las empresas de factoraje suelen ser más agresivas al cobrar deudas, y esto puede molestar al cliente y provocar que las ventas de los clientes sean nulas o disminuidas.
- d. **Limitación según calidad de las facturas:** Si los deudores son considerados de alto riesgo, el factor puede rechazar las facturas.
- e. **Posible percepción negativa:** Algunos clientes pueden interpretar que la empresa tiene problemas de liquidez al recurrir constantemente al factoraje.
- f. **Cambio potencial en las prácticas comerciales:** un Factor puede insistir en cambiar las estrategias comerciales e interferir en el funcionamiento del negocio e incluso puede recomendar cortar el paso a ciertos clientes. Esto resalta la necesidad de asegurar que el empresario elija trabajar con un prestamista que entienda su negocio y esté interesado en su crecimiento.

- g. No siempre es aplicable:** No todas las empresas o sectores tienen cuentas por cobrar que cumplan los requisitos para factoraje.

CONTRATO DE FACTORAJE Y SU REGULACIÓN EN OTROS PAÍSES

ESPAÑA:

Definición de Factoring.

El factoring es el servicio que prestan empresas financieras a través del cual las empresas pueden adelantar el cobro de sus facturas cediéndolas a un tercero. Es la transferencia de un crédito comercial que hace su titular a un tercero, que es llamado factor (García y Martínez, 2018).

El factor se encarga del cobro y garantiza un buen final hasta en caso de impagos del deudor a través del pago de los gastos de intervención. Por lo general a esta garantía se le agrega una operación de crédito (López, 2019).

Para estos casos, el factor realiza el pago de contado al acreedor sin esperar el vencimiento del crédito. El factor es una empresa comercial que ofrece servicios financieros, de contabilidad, de crédito y de encaje a distribuidores de mercancías y fabricantes (Fernández y Pérez, 2020).

Contrato de Factoring en España

El contrato de factoring o de facturación es un documento complejo regulado por el Código de Comercio. Este documento consiste en un acuerdo entre una empresa comercial que pasa a llamarse cliente y una entidad financiera llamada compañía de facturación (Martín, 2021).

El acuerdo consiste en contratar a la empresa para que ésta le preste una serie de servicios entre ellos la financiación de sus créditos con sus clientes (Sánchez, 2017). La empresa de facturación asume el riesgo del cobro por una contraprestación.

El contrato de factoring es aquel donde el acreedor cede su crédito a otra persona, que por lo general se llama factor. El cual se encarga de la contabilidad del acreedor, de hacer efectivo el crédito y de cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito.

En el contrato se especifica las condiciones que como es que la empresa factoring es la encargada de realizar el cobro de todas las facturas de los deudores aprobados. Por lo tanto, los deudores deben pagar directamente a la empresa factoring contratada.

El contrato de factoring también especifica el tiempo de duración, las condiciones económicas y si podrá ser renovado (Gómez, 2018).

Características del contrato de Factoring en España

El contrato de factoring se caracteriza por no tener una regulación específica en el derecho español. Por esta razón la existencia de este contrato se fundamenta en el principio de libertad de contratación. Esto hace que su regulación se encuentre en los acuerdos o convenios de las partes que rigen la operación. Los cuales no deben ser contrarios a la Ley ni al orden público quedando la regulación de cesión de créditos, según lo establecido en el artículo 1526 y siguientes del Código Civil y los artículos 347 y 348 del Código de Comercio (Alonso, 2019).

Esta operación es lo que se denomina un contrato mixto o atípico admitido por el Derecho español. Las partes que participan en el contrato de factoring son:

- **El factor**, que es la empresa financiera que asume la gestión y el riesgo de cobro.
- **El cedente**, que es la empresa acreedora que ha generado el crédito y lo concede al factor.
- **El deudor**, es la persona que tiene el crédito con el cedente y que está obligado a realizar el pago en las condiciones acordadas (Fernández, 2019).

Para realizar el contrato de factoring el factor por lo general realiza un análisis de la solvencia de los deudores de su cliente (López y García, 2021).

Las características del factoraje en España incluyen:

- a. Servicio financiero:** Permite a las empresas obtener financiación a corto plazo mediante la venta de sus cuentas por cobrar a una entidad financiera.
- b. Gestión de cobro:** El factoraje incluye la gestión de cobros de facturas, tanto de manera anticipada como en curso.
- c. Riesgo crediticio:** El factoraje puede asumir el riesgo de impago de los deudores, lo que permite a las empresas obtener liquidez sin necesidad de gestionar los cobros directamente.
- d. Flexibilidad:** Las empresas pueden optar por factoring con recurso (asumir el riesgo de impago) o sin recurso (no asumir el riesgo).
- e. Servicios adicionales:** Incluye asesoramiento financiero y comercial, así como la gestión de riesgos de insolvencia (Martínez y Sanz, 2022).

Estas características hacen del factoraje una herramienta valiosa para mejorar la liquidez y la gestión financiera de las empresas en España (Navarro, 2020).

Hay que destacar un denominador común en el factoraje o factoring, la empresa que adquiere los derechos de la empresa cliente, asume el riesgo de insolvencia del comprador como consecuencia de la cesión de la cuenta de clientes. Luego, la empresa queda en manos del factor, en cuanto que solo puede tratar con los clientes que le permitan, siempre que tengan, por supuesto, cierta solvencia o garantía de pago de sus deudas. Luego, el factoring releva al empresario de la tarea de estudio de sus clientes y del riesgo de impago, pero también hay que contar con el costo de asegurar ese riesgo, detalles que deberá tener en cuenta el empresario para tomar la decisión sobre la realización o no de esta clase de operación.

Tipos de contratos de factoring en España

Existen diferentes modalidades de contrato de factoring entre ellas están las siguientes:

- a. Factoring con recurso y factoring sin recurso:** este tipo de contrato es de acuerdo con el riesgo que asume el factor, en el contrato factoring con recursos el riesgo de la insolvencia de los deudores es asumido por el cliente. En el contrato factoring sin

recursos el riesgo de insolvencia de los deudores de su cliente es asumido por el factor (Sánchez y Domínguez, 2019).

b. Factoring según el momento de pago de los créditos: en este tipo de contrato factoring se distinguen varios, ellos son:

- El contrato de factoring con pago al cobro, el factor realiza el pago al cliente cuando ha cobrado la deuda de los deudores del cliente.
- El contrato de factoring con pago al cobro en una fecha límite, el acuerdo consiste en que el factor tiene que pagar al cliente el valor del crédito al cliente en la fecha límite. Según lo convenido en el contrato o cuando deudor pague en caso de que lo haga con anterioridad a la fecha límite (Rodríguez, 2017).
- El contrato de factoring con pago en una fecha previamente establecida, el factor realiza el pago en la fecha determinada. Por lo general es el vencimiento medio de las facturas que conforman la remesa.
- El contrato de factoring con pago al vencimiento, para esta modalidad el factor paga al cliente en la fecha en que se vencen los créditos (Martín & Velasco, 2018).

c. De acuerdo con la financiación: los contratos de factoring según la financiación pueden ser de dos tipos factoring con y sin anticipo. Lo cual va a depender de que el cliente reciba o no anticipos sobre los créditos cedidos a los que se aplica el interés por el adelanto de las cantidades. En este caso el interés variará según el riesgo que se asuma, el plazo del anticipo, la solvencia del deudor y el valor del crédito en función a la deuda.

d. Factoring nacional y factoring de exportación o internacional: el contrato factoring nacional es en el que todos los elementos personales que participan residen

en el mismo país. El contrato factoring de exportación o internacional, es cuando el deudor y el cliente residen en diferentes Estados.

COSTA RICA.

Definición de Factoraje

El Factoraje o Factoreo es una herramienta de financiamiento que le permite convertir sus cuentas por cobrar (Facturas, Contratos, Órdenes de Compra) en efectivo y lograr una mejor gestión de su flujo de caja, para enfrentar sus compromisos de pago con proveedores, planillas, cuentas por pagar y una mejor administración de sus planes o proyectos (Banco Nacional de Costa Rica, 2021).

Hoy en día, el concepto de Factoreo, es muy amplio, permitiendo descontar valores como facturas, letras de cambio, órdenes de compra, pagarés, contratos u otro documento que respalde una cuenta por cobrar.

Los documentos más comunes por descontar con este mecanismo en nuestro país, son cuentas por cobrar (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 2019), registradas en Facturas, Órdenes de Compra y/o Contratos, siempre y cuando estén vigentes y cuenten con autorización del cliente (Oller Abogados, 2020).

Las empresas descontadoras dedicadas al Factoreo, adquieren los derechos de crédito a un precio determinado, que contempla una comisión. Por lo general, el cliente o empresa no recibe el importe total de sus cuentas por cobrar.

Contrato de factoring en Costa Rica.

La regulación del factoraje en Costa Rica se ha modernizado con la Ley Marco del Contrato de Factoreo (Ley número 9691), que entró en vigor el 30 de septiembre de 2019. Esta ley ha introducido varios cambios significativos, como la extensión del plazo de prescripción de las facturas de un año a cuatro años, la elevación a título ejecutivo de las certificaciones emitidas por un contador público autorizado sobre los montos al descubierto consignados en facturas, y la creación de una plataforma digital de factoreo

de uso obligatorio para los entes públicos que funjan como pagadores (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 2019).

Características del factoring en Costa Rica.

- a. Es un Contrato consensual que se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.
- b. Es bilateral por cuanto en él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes.
- c. El oneroso, porque ambas partes pretenden obtener una prestación de la parte contraria.
- d. Es un contrato de tracto sucesivo ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.
- e. Es un contrato de adhesión porque el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas (Oller Abogados, 2020).

Tipos de y Productos derivados del Factoreo en Costa Rica

Tipos:

- a. **Factoreo con recurso**, que garantiza la obligatoriedad solidaria del Factoreo en el pago del derecho de crédito. Es decir, el factor no asume el riesgo por impago por parte del deudor y tiene la posibilidad de ejecutar una garantía con el vendedor para que cubra el valor financiado (Aselecom, 2019).
- b. **Factoreo sin recurso**, en donde el factor asume el riesgo por imago del deudor, sin poder actuar contra el cedente en caso de insolvencia.

En Costa Rica, el Factoreo con recurso es la opción más común.

Productos derivados:

- a. **Factoreo Local:** Esta herramienta de financiamiento está destinada al descuento de Facturas, Órdenes de Compra y/o Contratos. Si desea financiar un porcentaje del costo de sus insumos o productos pagando directamente a su proveedor, las anteriores les permitirán continuar con la entrega de sus servicios o productos.

b. Confirming o Reverse Factoring: Esta herramienta financiera funciona como principal opción para facilitarle financiamiento de capital de trabajo a su negocio o empresa. (Pago electrónico a proveedores). El eje central del pago electrónico a proveedores es que su empresa negocie un mayor plazo de crédito con sus proveedores a cambio de proporcionales una herramienta financiera que le brinde al mismo, acceso inmediato a liquidez.

La reducción del costo financiero es posible con esta herramienta, debido a que el financiamiento se obtiene por parte de los proveedores. Incrementar la fidelidad de los proveedores es posible con esta herramienta digital, ya que su empresa les facilita financiamiento a través del pago electrónico.

El proveedor es quién asume el costo financiero, simplificando procesos administrativos y de manejo de flujo para el departamento de tesorería con un menor número de transferencias, definición de días de pagos limitados, disminución de cheques y llamadas de proveedores, entre otros.

c. Factoreo Internacional: La herramienta de Factoreo Internacional es una combinación entre la protección de riesgo de crédito internacional y el financiamiento de la cuenta por cobrar; permitiéndole garantizarse el pago de los bienes y servicios que ofrece al importador (protección de riesgo crediticio) y acceder al financiamiento.

Esta herramienta le permitirá contar con recursos económicos para adquirir su inventario importado de tal forma que no pierda ventas por no tener existencias.

d. Factoreo Digital: Esta herramienta permite anticipar el pago de una cuenta por cobrar, la cual es cedida a una persona física o jurídica y este a su vez, se encarga de administrar y cobrar dicho documento.

GUATEMALA

Definición de Factoraje.

Definición Doctrinaria: “La operación consiste en una transferencia de crédito comercial de su titulara un factor que se encarga de operar el recubrimiento de ella y garantizar su buen fin, inclusive en caso de insolvencia momentánea o permanente del deudor, mediando una retención por sus gastos de intervención” (García, 2015). “Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos” (López, 2018).

Contrato de Factoraje en Guatemala.

Por el contrato de factoraje se entiende, un vendedor o cedente, cede a favor de un factor, total o parcialmente uno o varios derechos de crédito, para que éste realice una o varias funciones. artículo 2. Numeral f. Decreto 1-2018.

Elementos Formales: Debe constar por escrito en escritura pública o en documento privado con o sin firma legalizada o en cualquier forma en que quede constancia de la voluntad de las partes que están celebrando un contrato (Morales, 2019).

Finalidad: Su finalidad consiste en que una empresa financiera adquiere las cuentas por cobrar clientes de otra empresa, para efectuar su posterior cobro a su vencimiento, a cambio de un porcentaje sobre el crédito cobrado (Pérez, 2020).

Características del contrato de Factoraje en Guatemala.

1. Es un contrato típico, regulado tanto en la Ley de Factoraje y descuento (Rodríguez, 2021).
2. Es un contrato bilateral y oneroso.
3. Es consensual.
4. Es un contrato principal y de tracto sucesivo.

Tipos de contrato de Factoraje en Guatemala.

a. Según su contenido:

1. Con financiación: El cliente puede obtener del factor el pago inmediato de los créditos oportunamente cedidos.
2. Sin Financiación: El interés no es la financiación del factor, sino los servicios de asistencia técnica, contable y administrativa.

b. Según su ejecución:

1. *Conocimiento del factor por los deudores:* El cliente hace mención en todas sus facturas sobre quien es el factor y la facultad que tiene para cobrar y recibir el valor de sus créditos.
2. *Desconocimiento del factor por los deudores:* El factorado mantiene la reserva sobre la persona del factor frente a los clientes de este. El pago de las facturas las efectúa los deudores del empresario.
3. *New Style Factoring:* El factor adquiere las mercancías de su cliente.
4. *Drop Shipment factoring:* El factor se compromete a garantizar a su cliente la financiación de su actividad.
5. *Doméstico:* La sociedad adherente y los compradores se encuentran en el mismo país.
6. *Internacional:* Las partes se encuentran fuera del país.

Legislación Aplicable en el caso de Guatemala.

El contrato de factoraje se encuentra regulado en la ley de factoraje decreto 1-2018 del Congreso de la República, entro en vigencia el 22 de marzo de 2018, permite a las empresas contar con liquidez de manera adelantada entregando como garantía el cobro de sus facturas, cuentas por cobrar o documentos a su favor.

EL SALVADOR

Definición de Factoraje:

Es considerado como una herramienta y mecanismo de financiamiento al alcance de la mediana y pequeña empresa, para poder solventar sus obligaciones en un plazo menor y que no le genere problemas, de ahí que el factoraje se ha vuelto una opción de financiamiento pero que a su vez en ocasiones no es utilizado por no saber cómo acceder al mismo por eso es de vital importancia mostrar los factores financieros que ponen a disposición los bancos o empresas de factoraje debidamente autorizadas realizan a sus clientes, los requerimientos exigidos y las ventajas que pueden brindar al desarrollo de las medianas y pequeñas empresas (Beltrán Hernández & López Barahona, 2003; Flores Morales, Trujillo Arévalo, & Márquez Argueta, 2011; Klapper, 2006).

Contrato de Factoraje en El Salvador.

El contrato de Factoring en un contrato celebrado por las partes contratantes en este caso el factorado y el Factoring, en el cual el primero por no poder asumir de manera solvente sus obligaciones cede al segundo todos sus créditos comerciales para que este los gestione de una manera más diligente, en el cual toma la posición del factor frente a terceros deudores y de esta manera se encarga de realizar cobros, gestionar el ámbito contable y financiero, también por acuerdo entre partes puede asumir riesgos de insolvencia todo eso a cambio de un porcentaje o ganancia en los créditos que está a su gestión (Martínez Guevara, 2014; Mazzeo, s.f.; Molina, 2008).

Tipos de Contratos de Factoraje en El Salvador.

1. *Factoring sin recurso* es cuando se asume el riesgo de la insolvencia de los deudores de su cliente a contrario sensu existe el Factoring con recurso que es cuando el cliente es el que soporta el riesgo de la insolvencia (Soufani, 2001; Pérez-Elizundia, Delgado Guzmán, & Lampón, 2020).
2. *Con pago al cobro* que es cuando la compañía Factoring paga a su cliente una vez realizado los cobros a los deudores; Con pago al cobro con una fecha límite este el pago se realiza en la fecha límite establecida o en la fecha de cobro si esta fuera

anterior a la citada fecha límite; Con pago al vencimiento o a una fecha previamente establecida, cuando el factor paga al cliente en función del vencimiento de cada factura o de un vencimiento medio.

3. *Con o sin anticipo*, en el primer caso, y como un servicio más del factor el cliente puede recibir cantidades a cuenta de los créditos a cambio de un interés que varía en función de la cuantía de los créditos y de la suma anticipada, del plazo para el vencimiento y de la solvencia de los deudores (Moreno, 2015; Cano, 2016).
4. *Factoring es nacional*, cuando el cliente que cede los créditos el factor y los compradores- deudores resida en un mismo país.
5. *Internacional o de exportación*; cuando cliente y deudor residen en diferentes países (Silva, 2023; Martínez Guevara, 2014).

Legislación aplicable en el caso de El Salvador:

1. Base constitucional artículos: 8, 22, 23, 144.
2. Código Civil artículos: 672,1691 al 1698.
3. Código de comercio artículos: 5, 365 al 377.
4. Ley de bancos artículos 2, 5, 51, 59.
5. Ley orgánica de la superintendencia del sistema financiero artículos 3.
6. Convenio unidroit sobre factoraje internacional.

EL FACTORAJE Y SU RELACIÓN CON OTRAS NORMAS DEL ORDENAMIENTO JURÍDICO.

Código de Comercio de Nicaragua.

La primera vez que aparece en una norma jurídica nicaragüense la figura del factor, es en nuestro Código de Comercio, el cual en su Arto. 435 brinda las pautas mediante las cuales se puede identificar cuando una persona natural o jurídica se ha constituido como “Factor”. Este artículo expresa: “Se reputarán factores los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y a nombre de los propietarios de los mismos”.

En este sentido nuestro código de comercio, les da a los factores el carácter de agentes auxiliares de comercio, destacando la expresión del final “Por cuenta y a nombre de los propietarios de los mismos”. Expresión que se refiere a la administración de sus negocios mercantiles y gestionar las actividades del que contrata sus servicios, actividad que tiene mucho parecido a la actividad de la figura de la antigua roma, denominada “institor”, lo cual se afirma, eran los que dirigían o administraban por cuenta de otro un establecimiento de comercio.

Ley No. 739. Ley de Factura Cambiaria.

Esta ley tiene por objeto establecer el marco regulatorio del instrumento denominado factura cambiaria, y darle la seguridad jurídica y el acceso inmediato a liquidez al sector comercio, con énfasis en las MIPYMES.

Como bien se aclara en la definición de factura cambiaria contenida en el “arto. 2” párrafo 4 de la Ley de factura cambiaria; la factura cambiaria cumpliendo con las solemnidades y requisitos establecidos por ley vigente, es decir las mencionadas en la misma y en la ley de títulos valores, se considera un título valor, el cual puede ser transmisible mediante el endoso.

La factura cambiaria juega un papel fundamental en nuestro contrato en estudio debido a que el tenedor original de la factura, “factorado”, cede el derecho de esa factura al denominado “factor”, lo cual se podría decir que lo habilita para reclamar el derecho de la factura a su favor, en contra del deudor original o deudor del factorado, es decir el cobro que puede ejercitar el tenedor de la factura cambiaria contra el librado. La ley de factura cambiaria es muy importante, en el estudio del contrato de factoraje, ya que en ella se contienen las pautas que dan vida Jurídica a la cesión del derecho de una factura, por parte del factorado en favor del factor, característica que opera en el contrato de factoraje.

Decreto Ejecutivo No. 30-2014. Reglamento de la ley de factura cambiaria.

Con respecto a la mención que hace el “arto. 7” de la ley de factoraje, referente al uso del recibo como objeto de factoraje, se refiere también a la emisión de un recibo por parte del “factor” al “deudor” del “factorado”, en el que haga constar un pago total o parcial.

En el caso de que sea un pago parcial, se retendrá la factura, anotando la fecha en la misma, en que se realiza el pago parcial y anotando razón de lo mismo. Conservando la factura su eficacia por la parte no pagada hasta su cancelación total, emitiendo un recibo que haga constar de comprobante de pago parcial.

Ley No. 1824. Ley General de Títulos Valores.

La ley general de títulos valores, establece en su “arto. 1” que: Son títulos valores los documentos necesarios para ejecutar el derecho literal y autónomo que en ellos se consigna.

Representan cosas muebles corporales de carácter mercantil, y su creación, emisión, transferencia y demás operaciones que en ellos se estipulen; son siempre actos de comercio.

Es importante esta ley, en relación al contrato de factoraje, debido a que los títulos valores son objeto del contrato de factoraje, mencionado en el “arto. 7”,⁴⁵ de la ley de factoraje; es decir, los regulados en la ley de títulos valores, los cuales pueden ser; letra de cambio

“arto. 108”, cheque “arto. 185”, pagaré “arto. 175”, bonos “arto. 285”, y la factura cambiaria regulada por la Ley No. 739.

Ley No. 561 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

En la Ley No. 561, podemos encontrar la autorización legal en su “arto. 53” inc. 4 para que los bancos puedan realizar operaciones de factoraje.

Aunque la legislación no mencione de forma expresa esta autorización, los bancos por su naturaleza, podrían realizar operaciones de factoraje.

Esta ley regula en el Capítulo IV, “arto. 147” a las “Empresas Financieras de Régimen Especial” que son aquellas que tienen razón social única dentro de las cuales se encuentran las que realizan operaciones de Factoraje. Tiene también relación con el contrato de factoraje, tomando en cuenta que la Ley No. 561, regula en su Capítulo VI, lo referido a los “Privilegios legales y procedimientos a favor de los bancos”, dentro de estas excepciones está contenida una en especial, que se refiere a los documentos privados que están en poder de los bancos y que, para efectos de iniciar un proceso de ejecución forzosa, la norma les otorga por sí, fuerza ejecutiva.

Ley No. 842. Ley de Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias.

Según el “arto. 4” del reglamento de la ley de factoraje; las personas jurídicas de derecho comercial de factoraje, están sujetas a la Ley No. 843, ley de defensa de los consumidores, la cual; trata de proteger los derechos del cliente o consumidor de bienes o servicios.

En la práctica, el contrato de factoraje es un contrato de adhesión, es decir, contiene cláusulas preestablecidas por el “factor”, es por ello que este mismo queda sometido a la Ley No. 843, para que no abuse de los derechos de su consumidor o usuario.

Ley No. 769, Ley de Fomento y Regulación de las Micro - Finanzas.

Esta ley tiene por objeto el fomento y la regulación de las actividades de micro finanzas, a fin de estimular el desarrollo económico de los sectores de bajos ingresos del país, esta, tiene relación con nuestro tema en estudio, porque que en ella se reconoce en su “arto. 56” inc. h; que las IMF (instituciones de Microfinanzas) pueden efectuar operaciones de factoraje, pudiendo ser parte en un contrato de factoraje, con carácter de factor.

Norma sobre gestión de riesgo crediticio para instituciones de microfinanzas. Resolución No. CD-CONAMI-025-02OCT07-2013.

Esta norma es creada por CONAMI (Comisión Nacional de Microfinanzas). En la cual regula el comportamiento y servicios de las microfinancieras dirigidas a pequeñas y medianas empresas, en su en su “arto. 4” inc. 2 establece, “que toda microfinanciera tiene la opción de ofrecer entre sus servicios; el Factoraje,” e insta a las financieras a ofrecerlo como un medio para que los pequeños trabajadores impulsen sus negocios a través de este servicio.

Ley No. 902. Código Procesal Civil de la República Nicaragua.

En el caso de que el tercero deudor no cumpla con la obligación de pago frente al factor, este podrá ejercer su derecho contenido en los títulos valores y documentos en posesión, recurriendo a la Ley No. 902, Código Procesal Civil de la República de Nicaragua, ya que en su “arto. 600” denominado “Disposiciones comunes a la Ejecución Forzosa”, indica una clasificación de los títulos que dan lugar a un proceso de ejecución, entre los que se encuentran los títulos judiciales y no judiciales; el tema que nos ocupa en este apartado, es el referido a los títulos no judiciales, que tienen fuerza ejecutiva, estos están establecidos en el “arto. 600”, párrafo dos, numeral 3.

En el numeral 3, del párrafo dos del “art. 600” menciona que los títulos valores y documentos mercantiles son válidos para ejecución forzosa, siempre y cuando estos cumplan con los requisitos de la ley que les ocupa.

En lo referido a los títulos valores y documentos mercantiles que menciona el “arto. 600” párrafo dos, numeral 3, CPCN, nos aclara el “arto. 83” de la Ley No. 561, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, que por su propia naturaleza los documentos que se encuentran en poder de un banco como consecuencia de operaciones de crédito, traen aparejada ejecución sin necesidad de previo reconocimiento judicial.

DISEÑO METODOLÓGICO

El área de estudio, según Hernández Sampieri, se refiere al campo específico donde se desarrolla la investigación. En este caso, el área corresponde al Derecho Empresarial, especialmente al abordar el contrato mercantil del factoraje.

La metodología, según Tamayo, organiza el proceso lógico y sistemático para alcanzar los objetivos de la investigación. Es una investigación teórico-documental, con un enfoque cualitativo que permitirá comprender la complejidad de los contratos de factoraje y sus efectos sociales, legales y económicos.

El método deductivo, según Bernal, parte de generalizaciones y teorías conocidas para aplicarlas a casos específicos. En nuestra investigación, se partirá de conceptos generales contrato de factoraje y en Nicaragua.

El método de Derecho comparado, según Hernández Sampieri, es una herramienta para identificar similitudes y diferencias entre sistemas jurídicos, facilitando la transferencia de conocimientos para resolver problemas en contextos específicos. En nuestra investigación, se utilizará esta herramienta para estudiar el marco normativo de países seleccionados y analizar sus normas en relación con el contrato de factoraje.

Los nudos cognitivos, como describe Hernández Sampieri, representan los puntos clave que estructuran la investigación. En este caso, abordamos tres nudos principales: teórico-especulativo, relacionado con la descripción conceptual de los contratos de factoraje; jurídico-dogmático, que analiza la capacidad del marco normativo mercantil nicaragüense y jurídico comparado, que se centra en el estudio de legislaciones seleccionadas de otros países.

Finalmente, las técnicas e instrumentos según Bernal incluyen procedimientos específicos para recolectar información. En nuestra investigación, la técnica utilizada será la revisión documental, y los instrumentos incluirán leyes, convenios, enciclopedias jurídicas, artículos jurídicos, revistas jurídicas, fichas documentales, libros y sitios web, entre otros.

El presente trabajo respeta el derecho de autor de los autores referenciados en la presente monografía, pues se citan conforme la normativa apa 7ma edición.

CONCLUSIÓN

El análisis realizado permite concluir que el contrato de factoraje constituye un mecanismo jurídico-financiero eficaz para la obtención de liquidez empresarial, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas que enfrentan dificultades para acceder a financiamiento tradicional. Su funcionalidad radica en la posibilidad de transformar derechos de crédito en capital inmediato, lo que fortalece el flujo de caja y contribuye a la continuidad y competitividad de las actividades comerciales. Este hallazgo responde al objetivo general, al demostrar que el factoraje es una herramienta estratégica dentro del ámbito financiero nicaragüense.

En relación con el primer objetivo específico, se determina que la naturaleza jurídica del contrato de factoraje es compleja y ha sido abordada desde diversas teorías doctrinarias, como la cesión de créditos, la compraventa, la apertura de crédito y el mutuo. No obstante, la promulgación de la Ley No. 740 otorgó tipicidad a esta figura, definiendo sus elementos esenciales, obligaciones, modalidades y requisitos mínimos para su formalización. La normativa nacional complementa otras leyes del sistema financiero, lo que brinda mayor seguridad jurídica a las partes y regula de forma clara la actividad de las empresas de factoraje.

Respecto al segundo objetivo específico, se concluye que el contrato de factoraje posee elementos estructurales bien definidos: identificación de las partes, relación de derechos de crédito, obligaciones contractuales, modalidades de operación, forma de transmisión de los créditos y condiciones financieras. Aunque la ley establece lineamientos precisos, aún existen limitaciones en la práctica, como el desconocimiento del instrumento por parte de ciertos sectores productivos, la falta de estandarización en los contratos y la variabilidad de costos entre empresas de factoraje. Estos factores generan incertidumbre y pueden constituir barreras para su utilización óptima.

En cuanto al tercer objetivo específico, el estudio confirma que el factoraje ofrece múltiples ventajas, entre ellas liquidez inmediata, reducción del riesgo de insolvencia cuando es sin recurso, mejora del flujo de caja, eficiencia administrativa y fortalecimiento de la planificación financiera. Sin embargo, también implica desventajas, como costos

elevados, posible deterioro en la relación con clientes deudores, dependencia del servicio y limitaciones derivadas de la calidad crediticia de los documentos cedidos. En consecuencia, su eficacia depende del análisis cuidadoso de cada operación y del perfil financiero de la empresa factorada.

Finalmente, el examen comparado con otros países demuestra que, aunque Nicaragua ha avanzado significativamente con la Ley No. 740, el factoraje aún presenta un desarrollo más limitado en comparación con mercados como España, Costa Rica o Guatemala, donde su uso es más frecuente y diversificado. Esto evidencia la necesidad de continuar fortaleciendo su promoción, difusión y adaptación a las dinámicas empresariales del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, R. (2019). El contrato de factoring en el derecho español: naturaleza y régimen jurídico. Editorial Jurídica Española.

Aznar, A. D. (1999). El fideicomiso y la sustitución fideicomisaria (M. Pons, Ed.).

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2019). Ley Marco del Contrato de Factoreo, N.º 9691. Diario Oficial La Gaceta N.º 192. https://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=89504&nValor3=128788&strTipM=TC

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (1989). Código de Comercio. Diario Oficial.

Aselecom. (2019, 30 de septiembre). Nueva Ley Marco del Contrato de Factoreo en Costa Rica. Aselecom Abogados & Consultores. <https://aselecom.com/en/nueva-ley-marco-del-contrato-de-factorero>.

Banco Nacional de Costa Rica. (2021). Factoreo: una herramienta de financiamiento empresarial. <https://www.bncr.fi.cr>

Beltrán Hernández, R. A., & López Barahona, D. L. (2003). La práctica del contrato de factoraje en El Salvador [Trabajo de graduación]. Universidad de El Salvador. <https://es.scribd.com/document/250899119/LA-PRACTICA-DEL-CONTRATO-DE-FACTORAJE-EN-EL-SALVADOR-pdf>

Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales (3.ª ed.). Pearson Educación.

Boggiano, A. (2008, 26 de abril). Cius planeta.
<http://www.planetaius.com.ar/foroderecho/contrato-de-factoring-2596>

Bonilla Alonso, L. A. (2015). Factoring, una opción financiera para aumentar la liquidez de las empresas [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Occidente]. Repositorio UAO. <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/8624/1/T06408.pdf>

Cáceres Ruiz, Y. A. (1988). El modo que se integran para su cumplimiento las obligaciones en la contratación mercantil y su diferencia con la contratación civil [Tesis de licenciatura].

Cano, M. G. (2016). El financiamiento de PYMES por medio de factoraje. ICEA Revista. <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/226/3860>.

Código Civil de la República de Nicaragua. (1904). Código Civil. Publicado en La Gaceta, Diario Oficial de la República de Nicaragua.

Código de Comercio de la República de Nicaragua. (1914). Código de Comercio. Publicado en La Gaceta, Diario Oficial de la República de Nicaragua.

Congreso de la República de Guatemala. (2018). Ley de Factoraje, Decreto 1-2018. <http://www.congreso.gob.gt>

Cruz, J. R. (2003). Manual del Derecho Mercantil. Hispamer.

Decreto No. 43-93, Ley Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo. (1993, 15 de octubre). La Gaceta, Diario Oficial No. 195.

Delgado Arauz, J., Suárez Otero, R., & Valdivia Espinoza, M. (2021). Análisis Jurídico del Contrato de Factoraje en la Legislación Nicaragüense y su Aplicación en el Ámbito Empresarial en la Ciudad de León, 2020–2021 [Tesis de licenciatura].

Docusing. (2025, 11 de febrero). Factoraje financiero. <https://www.docusign.com/es-mx/blog/factoraje-financiero>

Domingo, A. (2021, 4 de septiembre). El contrato del factoring 2017. <http://docencia.aznarabogados.com/modules.php?name=News&file=article&sid=607>

Etcheverry, R. (1995). Derecho comercial y económico. Astrea.

Fernández, J. (2019). Factoring: riesgos y oportunidades para la empresa española. *Revista Española de Finanzas Corporativas*, 14(2), 45–60.

Fernández, L., & Pérez, M. (2020). Herramientas de financiación alternativa: factoring y confirming. *Finanzas y Empresa*, 7(1), 23–38.

García, A., & Martínez, P. (2018). El factoring como instrumento de liquidez empresarial. *Boletín de Estudios Económicos*, 73(233), 297–312.

García, M. (2015). Factoraje y financiación empresarial. Editorial Jurídica.

García, P. H. (2020, septiembre). Los contratos atípicos: especial consideración al contrato de factoring. <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/25658/Los%20contratos%20atipicos%20especial%20consideracion%20al%20contrato%20de%20factoring%20y%20engineering..pdf?sequence=1>

GCH, G. (2024, 12 de octubre). Grupo División Legal GCH. <https://www.gchnicaragua.com/el-principio-de-la-voluntad-de-las-partes>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación (6.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Hernandez Ronaldo, D. a. (2011, marzo). Revista Judicial, Costa Rica.
https://escuelajudicialpj.poder-judicial.go.cr/Archivos/documentos/revs_juds/revista%2099/pdf/art_09.pdf

Lavanda, D. G. (2005). Pasos para el factoraje.

Ley No. 314, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros. (1999, 18 de octubre). La Gaceta, Diario Oficial No. 198.

Ley No. 561, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros. (2005, 30 de noviembre). La Gaceta, Diario Oficial No. 232.

Ley No. 740, Ley de Factoraje. (2010, 7 de diciembre). La Gaceta, Diario Oficial No. 234.

Ley No. 769, Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas. (2008, 11 de julio). La Gaceta, Diario Oficial No. 128.

Lisoprawski, S. V. (1997). Análisis integral del negocio, aspectos legales, comerciales y operativos, financiamiento de las pymes, modelos de contratos (Depalma, Ed.)

López De Zavalía, F. (1997). Teoría de los Contratos (4ta ed.). Argentina.

López, F. (2018). Anticipos y financiación en el contrato de factoring. Anuario de Finanzas Empresariales, 10, 59–77.

López, F. (2019). Gestión del factoring y riesgos de impago. Editorial Jurídica Continental.

López, F., & García, J. (2021). El análisis de la solvencia del deudor en el factoraje financiero. Revista de Crédito y Financiación, 18(4), 89–105.

López, R. (2018). Contratos mercantiles en Guatemala: teoría y práctica. Editorial Universitaria.

Martín, E. (2021). El contrato de factoring: estructura y aspectos contractuales. Derecho Bancario y Bursátil, 45(2), 67–90.

Martín, E., & Velasco, I. (2018). Contratos de factoring con pago al vencimiento: régimen jurídico. Cuadernos de Derecho Mercantil, 312, 45–65.

Martínez, P., & Sanz, L. (2022). Servicios adicionales en operaciones de factoring: una visión macroeconómica. Finanzas Internacionales, 30(2), 5–20.

Martínez Guevara, J. D. (2014). El factoring: alternativa financiera para la obtención de liquidez en las microempresas. Revista Científica UISRAEL, 1(1), 35–50.
https://www.researchgate.net/publication/346492761_EL_FACTORIZING_ALTERNATIVA_FINANCIERA_PARA_LA_OBTENCION_DE_LIQUIDEZ_EN_LAS_MICROEMPRESAS

Mazzeo, J. V. (s. f.). Factoring: Liquidez para las empresas [Documento].
<https://core.ac.uk/download/pdf/61887588.pdf>

Molina, W. R. (2008). Procedimientos de control: el factoraje como alternativa de financiamiento para PYMES [Tesis]. Universidad Francisco Gavidia.
<https://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7098/1/Procedimientos%20de%20control.pdf>

Moreno, J. D. A. (2015). Un análisis descriptivo sobre el producto financiero denominado “factoraje” en Honduras, periodo 2015–2016. Revista Científica.
<https://camjol.info/index.php/RCT/article/download/2686/2437/889.pdf>

Moreno Perdomo, A. (1998). Planeación financiera. Editorial Trillas.

Perdomo Moreno, A. (1999). Planeación financiera para épocas normal y de inflación. México.

Navarro, J. (2020). La importancia del factoring en la liquidez empresarial. Finanzas y Empresas, 8(4), 33–50.

Navarro, J., & Pérez, M. (2022). Factoring internacional: análisis comparado y regulación europea. Revista Europea de Derecho Mercantil, 12(1), 75–96.

Pérez, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y factoraje. Editorial Finanzas.

Pérez, M. (2018). Costos y beneficios del factoring financiero. Análisis Económico Empresarial, 20(3), 55–72.

Pérez-Elizundia, G., Delgado Guzmán, M., & Lampón, J. F. (2020). Commercial banking as a key factor for SMEs development: the inefficiency of factoring in Mexico. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/294046/1/1738241998.pdf>

Rodríguez, C. (2017). Formas de pago y financiación empresarial mediante factoring. Economía & Derecho, 15(1), 41–58.

Rodríguez, L. (2021). Derecho mercantil guatemalteco. Editorial Académica.

Rubio, F. (2020). Contratos atípicos en el derecho mercantil español. Editorial Aranzadi.

Sánchez, R. (2017). El factoring y su aplicación en el ámbito empresarial. Editorial Tirant lo Blanch.

Sánchez, R., & Domínguez, L. (2019). Tipologías del contrato de factoring: un estudio doctrinal. Estudios de Derecho Comercial, 11(2), 98–116.

Silva, M. M. S. (2023). El factoraje (también conocido como factoring) y su aplicación en Honduras [Tesis]. Universidad de Tecnología.
<https://repositorio.unitec.edu.td/bitstreams/78f01b0f-2316-46ab-90ec-fd88fc6183de/download>

Upbizer. (s.f.). <https://www.upbizer.com/inversion-privada/contrato-de-factoring>

Zarate Toruño, G., & Martínez Sánchez, E. (2005). Formas de la escritura pública como requisito de validez de los contratos. Nicaragua.

ANEXO

CONTRATO DE FACTORAJE SIN RECURSO

Nosotros; XXXXXXXXXXXX, que es una Sociedad Anónima debidamente constituida de conformidad con las leyes de la República de Nicaragua, domiciliada en XXXXX, Nicaragua, representada en este acto por el (Título del Representante Legal) (Nombre Completo del Representante Legal), quien es mayor de edad, (estado civil), (Profesión) de este domicilio, titular de cédula de identidad número (número de identificación en letras), en su calidad de Apoderado Especial, de dicha Entidad, acredita su representación con los siguientes atestados: a) Testimonio de Escritura Pública Número XXX (XX) de Constitución de Sociedad Anónima y Estatutos, autorizada en la ciudad de XXXXX, a las XX de la XXXXX del día XX de XXXXX del año XXXX, ante los oficios del Notario XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, e inscrita bajo Número Único del Folio Personal MG XXXXXXXXXXXXXXXX (MG00-XX-XXXXXXXXXX) del Registro Público Mercantil del Departamento de Managua; b) Certificación de Reforma al Pacto Social y Estatutos dictada, c) Testimonio de Escritura Pública Número (número de escritura en letras) Poder (nombre tipo de poder), autorizado en esta ciudad a las [hora] del día (día) de (mes) del año (año), ante los oficios notariales de (Nombre completo del Notario) e inscrito en el Registro Público Mercantil del Departamento de XXXXXXXX; etc.

El presente Contrato de **FACTORAJE SIN RECURSO**, se le denominará XXXXXXXX por una parte y por la otra (nombre del representante) actúa por sí y en nombre y representación de la de la Entidad denominada (nombre del cliente), en su calidad de Apoderado de dicha Sociedad, acredita su representación con los siguientes atestados: a) Testimonio de Escritura Pública número (valor en letras), Constitución de Sociedad Anónima y Estatutos, autorizada en XXXXXXXX, ante los oficios notariales de XXXXXXXX cuyo testimonio legal se encuentra debidamente inscrito bajo el número XXXXXX; Páginas: XXXXXX Tomo: XXXX Libro Segundo de Sociedades y bajo el Número: XXXXXX Libro de Personas, ambas del Registro Mercantil de este Departamento; b) Testimonio de Escritura Pública número XXXXX- Poder XXX-, autorizado en XXXXX a las XXXXX, ante los oficios notariales de XXXXXXXX, cuyo testimonio legal se encuentra debidamente

inscrito bajo el número: XXXXX, Páginas: XXXXXXXX Tomo: XXXXXXXX, Libro Tercero de Poderes del Registro Público de este Departamento y a quien en lo sucesivo por brevedad se le podrá denominar, de aquí en adelante como el “El CLIENTE”.

Hemos convenido en celebrar el presente Contrato de FACTORAJE SIN RECURSO que se registrará por las cláusulas que a continuación se expresan:

CLÁUSULA PRIMERA: DEFINICIONES

Para efectos del presente contrato, los siguientes términos tendrán las definiciones que se indican a continuación: DEUDOR: Es la persona natural o jurídica, que compra al crédito los productos o servicios del FACTORADO o CLIENTE, quien tiene a su cargo la obligación transferida al FACTOR; FACTOR o XXXXX: Persona jurídica que actúa como factor y ofrecen servicio de factoraje; FACTORADO o CLIENTE: Es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje.

CLÁUSULA SEGUNDA: OBJETO

El presente contrato tiene por objeto establecer los términos y condiciones en donde **EL CLIENTE Y/O FACTORADO**, dedicado a la actividad de proveeduría de bienes y servicios cederá al **FACTOR** los documentos derivados de sus ventas con **EL DEUDOR**, en razón de esta cesión y mediante el pago de la(s) factura(s) descontada según la tasa por comisión expresada en la cláusula quinta del presente contrato, asumirá el control y derecho de cobro de los documentos cedidos por el **CLIENTE** y aceptados en cada caso por **EL FACTOR**, asumiendo el riesgo de insolvencia de **EL DEUDOR** en las condiciones que se expresan en el presente contrato.

CLAUSULA TERCERA: TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LA APERTURA DE LÍNEA DE FACTORAJE SIN RECURSO

Por medio de este instrumento **EL FACTOR** podrá descontar facturas hasta por un monto máximo de XXXXXX (Valor en letras) Córdoba con 00/100 (C\$), equivalentes a (Valor

en Letras) dólares de los Estados Unidos de América (U\$) según el tipo de cambio oficial publicado por el Banco Central de Nicaragua.

CLÁUSULA CUARTA: VIGENCIA

La Vigencia de este contrato será de _____ Meses, el cual comenzará a contar a partir de la fecha de suscripción del presente contrato y vence el día (día en letras) del mes de (nombre del mes) del año (año en letras), salvo cuando sea aplicada la Cláusula Décima Tercera del presente contrato.

CLÁUSULA QUINTA: PERMUTA O CESIÓN DE CRÉDITO

EI CLIENTE cederá a **EL FACTOR** los documentos derivados de sus facturas y contrata con **EL FACTOR**, el servicio de FACTORAJE sin recurso, todo ello con sujeción a lo dispuesto en los artículos del 365 al 368 del Código de Comercio vigente y supletoriamente los aplicables del Código Civil sobre cesión de documentos. Para efectos de determinar los montos de los documentos cedidos, el cliente deberá presentar al **FACTOR** las facturas comerciales debidamente recibidas y firmadas por el beneficiario final de los productos o servicios.

El cliente deberá presentar al **FACTOR** las facturas comerciales debidamente recibidas y firmadas por **EI DEUDOR**.

Los documentos cedidos para FACTORAJE deberán estar, en cada caso, autorizados por **EL FACTOR** y deben ser originados necesariamente por ventas en firme de sus productos o servicios al **DEUDOR**, en los que se haya producido la entrega y aceptación definitiva de la mercancía o el servicio. **EI FACTOR**, puede investigar y comprobar los documentos del **CLIENTE Y/O FACTORADO** con el **DEUDOR**. El **FACTOR** podrá en cualquier momento, negociar con un tercero los documentos cedidos por el **CLIENTE**.

CLÁUSULA SEXTA: MODO DE OPERAR

El CLIENTE presentará al **FACTOR** las facturas comerciales a las que desea realizar FACTORAJE, así como una Cesión de Derechos y Autorización Irrevocable de Pago a favor del **FACTOR**.

El FACTOR procederá a verificar que los documentos se encuentren completos y firmados. Una vez recibidos conforme se elaborará una Notificación de Endoso de Documentos y Pignoración de Pago a favor del **FACTOR** por el monto total de las facturas a descontar.

Una vez entregados y validados estos documentos se procederá con el pago correspondiente a la operación de FACTORAJE. Este pago se realizará mediante transferencia bancaria de parte del **FACTOR** a la cuenta proporcionada por el **CLIENTE Y/O FACTORADO**, El **CLIENTE** en un plazo no mayor de cinco días hábiles desde la gestión de FACTORAJE, deberá notificar al **DEUDOR** la transmisión de derechos y documentos que lo soportan.

CLÁUSULA SÉPTIMA: TASA DE DESCUENTO, COMISIONES, GASTOS Y CARGOS CONEXOS

De acuerdo con lo indicado en la cláusula anterior, el **FACTOR** liquidará al **CLIENTE** el importe de los documentos cedidos menos una tasa de descuento correspondiente al (Porcentaje en Letras) (XX %), entregando al **CLIENTE** el valor que resulte luego de aplicar la tasa de descuento. En caso de vencimiento de las facturas sin que el **CLIENTE** haya cancelado las mismas, el **FACTOR** cobrará al **CLIENTE** un interés del (Porcentaje en Letras) (XX %) mensual sobre el saldo de las facturas vencidas hasta su efectiva cancelación.

Además, en los casos que el **CLIENTE** entregue facturas cuyo vencimiento sea inferior a quince días (15) o se encuentre vencida, el **FACTOR** aplicará la misma tasa de descuento del (Porcentaje en Letras) (XX%) a dicha factura calculado por quince (15) días, en concepto de comisión especial, desde el momento en que se pacta la operación.

Se efectuarán las retenciones correspondientes y se procederá a realizar el desembolso considerando de forma previa el costo por mantenimiento de valor, el cual deberá ser asumido por el cliente.

CLÁUSULA OCTAVA: DERECHOS DEL CLIENTE

a) A recibir, sin distinción alguna, servicios de calidad y un trato respetuoso; **b)** A presentar reclamos, de manera gratuita, ante el **FACTOR** y a recibir respuesta oportuna, fundamentada, comprensible e integral sobre los mismos; **c)** A ser atendido ante el **FACTOR** en donde suscribió el presente contrato para realizar cualquier consulta sobre el mismo; **d)** A recibir un ejemplar del presente contrato con sus respectivos anexos, siendo estos: El recibo de FACTORAJE, Cesión de derechos y notificación de endoso; **e)** A recurrir ante la CONAMI frente a los reclamos no atendidos oportunamente, con respuesta negativa por parte del **FACTOR** o en los casos que **EL CLIENTE** se encuentre en desacuerdo con la respuesta a su reclamo emitida por el **FACTOR**; **f)** A ser informado por los medios definidos por el FACTOR en forma previa a su aplicación, cualquier modificación en los contratos de Factoraje que se refieran a: implementar nuevos modelos de contratos, cambios en un contrato activo vigente, de las condiciones contractuales tales como nuevas cláusulas a los mismos o reformar a las existentes, siempre y cuando la posibilidad de dicha modificación se haya previsto expresamente en este contrato; **g)** A recibir comunicación sobre la modificación a que se refiere el literal anterior, la cual deberá ser realizada con una anticipación no menor a sesenta días (60) calendario, previos a que dicha modificación entre en vigencia; en el caso que las modificaciones se refieran a variación de tasa de descuento, comisiones y/o costos, de los contratos pactados, el plazo de la comunicación se reducirá a treinta (30) días calendario, para este caso la notificación debe ser dirigida **en forma escrita a el CLIENTE**; **h)** A que conforme a lo establecido en el artículo 72 de la Ley No. 769, Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas, en caso de dudas o contradicciones entre las cláusulas de los contratos de microcréditos, prevalecerá la condición más beneficiosa para **EL CLIENTE**; **i)** A que el FACTOR realice las gestiones de cobranza extrajudicial respetando la tranquilidad familiar y laboral, la honorabilidad e integridad moral del DEUDOR.; **j)** A ser notificado cuando el FACTOR permute o ceda el crédito; **k)** Derecho

de rescisión del contrato en caso de que el **FACTOR** no cumpla con el desembolso del monto pactado; l) Las establecidas en la Ley No. 842, Ley de Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias; m) Otras que el **FACTOR** considere respetando lo dispuesto en las leyes que rigen la materia.

CLÁUSULA NOVENA: OBLIGACIONES DEL CLIENTE

En virtud del presente contrato, **EL CLIENTE** se obliga a lo siguiente: a) Ceder al **FACTOR** los documentos relativos a cada operación comercial y aportar los soportes correspondientes debidamente recibidos y firmados por **EL DEUDOR**; b) Garantizar la existencia real y lícita de los créditos cedidos al momento de celebrar el contrato c) Proporcionar al **FACTOR** cualesquiera otros documentos que tengan relación con la operación, tales como orden de compra firmados por **EL DEUDOR**, contrato de suministro, compraventa, acuse de recibo, etc; d) Notificar a sus clientes o **DEUDOR** en su domicilio, cuyos documentos vayan a ser cedidos, de la firma del contrato con el **FACTOR** en un plazo no mayor de cinco días hábiles contados a partir de la suscripción del mismo; e) Notificar al factor de cualquier incidencia en orden a las cuentas cedidas, obligándose a hacer entrega a la misma o a quienes le sustituyan, de cualesquiera cheques, giros, transferencias o dinero que recibiere y guardare relación con aquéllas; f) No intervenir en la gestión de cobro, salvo pacto en contrario; g) Proporcionar al **FACTOR** toda la asistencia necesaria para la recuperación de los documentos que cedió; h) Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

Las obligaciones contraídas por el **CLIENTE** mediante el presente contrato no implican en modo alguno, renovación ni renuncia de cualesquiera otras que, por causas distintas, le sean imputables a favor del **FACTOR**, citándose sin carácter limitativo, las deudas por mercancías compradas a otra firma financiada por aquél, comisiones, intereses, etcétera.

CLÁUSULA DÉCIMA: DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FACTOR

a) Recibir el pago de factoraje en el tiempo y modo establecido en el contrato; b) Respetar los términos y condiciones del contrato; c) Informar previamente a **EL CLIENTE** de las condiciones del contrato; d) A Liquidar el importe de las facturas descontadas por **EL CLIENTE** con fundamento en el presente contrato; e) Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por **EL CLIENTE**; f) Gestionar y cobrar los créditos cedidos por **EL CLIENTE** por cuenta propia; g) Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los clientes; h) Tomar a su cargo el riesgo de insolvencia del **DEUDOR** bajo las condiciones establecidas en el presente contrato; i) Brindar a **EL CLIENTE** una atención de calidad; j) Facilitar el acceso al lugar de reclamo por parte de **EL CLIENTE**, proporcionándole las facilidades para que pueda formular el mismo, y contar con un servicio de atención al usuario; k) Informar al **CLIENTE** que en caso de no ser atendido su reclamo en los plazos establecidos en la presente Norma o de recibir respuesta negativa por parte del **FACTOR**, puede recurrir ante el Presidente Ejecutivo de la CONAMI; l) Emitir en un plazo de siete (7) días hábiles contados a partir de la recepción del correspondiente reclamo, la respuesta fundamentada al mismo, en casos excepcionales y atendiendo la complejidad del reclamo el **FACTOR** podrá hacer uso de un plazo adicional de cinco días hábiles para emitir respuesta; m) A no realizar cobros por la recepción y atención de reclamos, incluso si éstos fueran improcedentes; n) A no exigir a las personas reclamantes la presentación de documentos e información que se encuentre en nuestro poder, o que no guarde relación directa con la materia reclamada; ñ) A no Exigir al **CLIENTE** la participación de un abogado; o) A no aplicar métodos o usar medios de cobro extrajudicial, que den la apariencia de tratarse de cobros por la vía judicial, que atenten contra el honor e imagen del **CLIENTE** o resulten intimidatorios; p) Respecto de las gestiones de cobranza extrajudicial, las Instituciones, abogados, gestores de cobranzas y servicios automatizados de cobranza, sólo se podrá contactar al **DEUDOR** entre las siete de la mañana y las seis de la noche, de lunes a viernes y sábados de siete de la mañana a dos de la tarde. En todo caso, las gestiones de cobranza deberán desarrollarse respetando la tranquilidad familiar o laboral, honorabilidad e integridad moral del **DEUDOR**; q) Proteger los datos personales del **CLIENTE**, n) Entregar al **CLIENTE** copia del contrato en el momento de la firma; r)

Brindar al **CLIENTE** toda la información que éstos soliciten de manera previa a la celebración de cualquier contrato y responder todas las consultas que tenga **EL CLIENTE** con relación al contenido de los contratos; **s)** Entregar en un plazo no mayor de quince días hábiles, todos los documentos en los cuales se formalizó el crédito respectivo, firmado por las partes cuando estos se traten de: Cancelaciones de Contratos; **t)** A informar negativamente en la central de riesgo privada autorizada conforme las Leyes del país al **DEUDOR** en el caso de incumplir el pago del crédito en la fecha establecida; **u)** A informar al **CLIENTE**, en forma previa a su aplicación, si existiese alguna modificación al contrato, siempre y cuando la posibilidad de dicha modificación se haya previsto expresamente en el presente contrato; **v)** Las establecidas en la Ley No. 842, Ley de Protección de los Derechos de las Personas consumidoras y Usuarías; **w)** Otras que el **FACTOR** considere respetando lo dispuesto en las leyes que rigen la materia.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA: DECLARACIONES DEL CLIENTE A FAVOR DEL FACTOR

En virtud del presente contrato, **EL CLIENTE** declara: **a)** Que garantiza bajo su responsabilidad, la vigencia, legitimidad y validez de todos y cada uno de los documentos a ser cedidos, declarando que sobre los mismos no existe gravamen alguno ni incidencias relacionadas con la mercancía o la entrega, **b)** Que no debe al **DEUDOR** sumas que puedan afectar la validez o cuantía de los documentos cedidos, ni que los mismos se haya percibido su importe total o parcialmente, y asimismo afirma que tales documentos no han sido cedidos a ninguna otra entidad, **c)** Que faculta al **FACTOR** con carácter irrevocable para cobrar o endosar aquellos cheques que el **DEUDOR** pudiere entregarle emitidos a nombre o a la orden del **CLIENTE**, en pago de los documentos cedidos, **d)** Que autoriza al **FACTOR** a examinar personalmente o mediante un servicio exterior, la veracidad de las operaciones que le hayan sido cedidas, debiendo facilitar al **FACTOR** la información financiera y contable, cuando **EL FACTOR** lo requiera, **e)** En caso de reclamaciones por daños o perjuicios producidos, cualquiera que fuera la causa, el **CLIENTE** asume todas las responsabilidades a que hubiere lugar; **f)** **EL FACTOR** declina toda responsabilidad por cualquier incumplimiento de las obligaciones que hubiere

contraído **EL CLIENTE** con el **DEUDOR** o con terceros en relación con las cuentas cedidas.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: VENCIMIENTO ANTICIPADO DEL PLAZO DEL PRESENTE CONTRATO

EL FACTOR podrá dar por vencido anticipadamente el plazo contractual o eventuales prorrogas, sin necesidad de interpelación judicial o extrajudicial, y demandar el pago del saldo de la Línea de Factoraje, en todo momento y sin previo aviso al **CLIENTE**, en cualquiera de los casos siguientes:

- a) Por el incumplimiento del **CLIENTE** de cualesquiera de las obligaciones que ha contraído en este instrumento o quebrantamiento de cualquiera de las prohibiciones que acepta en este acto.
- b) El incumplimiento de cualquier obligación impuesta por las leyes de la República de Nicaragua al **CLIENTE** con relación al presente Contrato.
- c) En caso que incurriere en error, falsedad, inexactitud o incumplimiento de las declaraciones contenidas en este Contrato.
- d) En el caso que el **FACTOR** considere necesario en protección de sus intereses, como consecuencia de la evaluación económica, financiera y comercial que hiciere en cualquier momento del **CLIENTE** y del cumplimiento de sus obligaciones derivadas del presente Contrato o de cualquier otra que tuviera con el **FACTOR**.
- e) Si alguna persona entablare ejecución, sin perjuicios de los demás derechos que le corresponden, **EL FACTOR** podrá dar por vencido el plazo de este Contrato y exigir el pago de todo lo adeudado.
- f) **EL FACTOR** podrá solicitar el pago de los daños y perjuicios causados por el vencimiento anticipado del presente Contrato en virtud de las causas establecidas en esta cláusula.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: MANTENIMIENTO DE VALOR Y MONEDA DE REFERENCIA

Conforme lo establecido en el marco regulatorio, todas las variaciones de la Moneda Nacional (Devaluaciones) con respecto a la moneda de referencia serán asumidas por **EL CLIENTE**, por ende, es entendido que el riesgo cambiario ha sido expresamente aceptado y asumido contractualmente por **EL CLIENTE**. El cargo por mantenimiento de valor se calculará sobre el valor nominal de la factura y se utilizará una proyección de la tasa de cambio oficial del Banco Central de Nicaragua al día de vencimiento de la factura.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: MISCELÁNEOS

Devolución de mercadería: En caso de ser devuelta la mercadería, **EL FACTOR** podrá exigir el reembolso de su importe por parte del **CLIENTE**, sin perjuicio de las acciones que pueda ejercer contra el **DEUDOR**. Los descuentos del **CLIENTE** a favor del **DEUDOR**: A partir del momento de la cesión, el **CLIENTE** no puede realizar acto alguno sobre la cuenta y por tanto no concederá bonificaciones o aplazamientos ni concertará ajustes ni transacciones con respecto a cuentas en controversia, si no es con la expresa y previa autorización escrita por el **FACTOR**, para cada operación. En todo caso, los descuentos concedidos serán cargados en la cuenta del **CLIENTE**.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: GASTOS Y HONORARIOS LEGALES

En caso que **EL CLIENTE** presente atrasos en sus créditos, **EL FACTOR** no cobrará comisión por dicha recuperación siempre y cuando esto no conlleve gestiones extrajudiciales y/o Judiciales en los que **EL FACTOR** incurra en gastos, caso contrario **EL FACTOR** cobrará al **CLIENTE** hasta un veinticinco por ciento (25%) del valor adeudado en concepto de costas legales.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA: MODIFICACIONES AL CONTRATO

Cualquier reforma de cualquier cláusula de este instrumento se realizará observando lo establecido en la Ley 769: "Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas" y la "Norma sobre Transparencia en las Operaciones de Microfinanzas".

CLÁUSULA DÉCIMA SÉPTIMA: ACEPTACIÓN

Las partes contratantes, es decir, **EL FACTOR y EL FACTORADO** en señal de aceptación de las obligaciones y estipulaciones contenidas en las cláusulas precedentes a favor del FACTOR, firmamos en la ciudad de (nombre de la Ciudad), Departamento de (nombre del departamento), en dos tantos de un mismo tenor y fuerza probatoria, a los (valor en letras) días del mes de (valor en letras) de dos mil (valor en letras).

FIRMA DEL FACTOR

FIRMA DEL FACTORADO