

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN- LEÓN.



“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”.

Autores:

- Br. Eduardo Antonio Hernández Zepeda.
- Br. Bismark Antonio Mendoza Fonseca.
- Br. Yader José Calixto Jaenz.

Tutor: MSC. Luis Mayorga Sirera.

Especialista en Derecho Mercantil.

Agradecimiento.

Le damos gracias a Dios: quien con su amor y bondad nos dio la vida y quien todos los días nos ayuda a alcanzar nuestras metas y perseverar ante los fuertes obstáculos que se nos presentaron.

A nuestros padres quienes a pesar de las situaciones económicas, siempre nos apoyaron y que con los valores que nos inculcaron, nos enseñaron a ser perseverantes, e inspirándonos a desarrollarnos como seres humanos.

A todas las personas que nos ayudaron y facilitaron información para culminar nuestra investigación monográfica, especialmente a nuestro tutor MSC. Luis Mayorga Sirera, quien nos oriento en al elaboración de nuestra Monografía e igual agradecemos al cuerpo docente de nuestra Facultad, quienes nos instruyeron a lo largo de nuestra carrera, proveyéndonos de los conocimientos que nos servirán en nuestro futuro para desenvolvemos como profesionales.

INDICE

Introducción	Pág.1
I) <u>Capítulo I Marco Teórico Conceptual.</u>	
1) Definición.	5
2) Antecedentes.	8
3) Naturaleza Jurídica.	18
4) Características.	23
II) <u>Capítulo II Clasificación y Elementos del Factoraje.</u>	
1) Tipos de Factoraje.	27
2) Modalidades.	29
3) Elementos.	56
III) <u>Capítulo III Ventajas de la ley de Factoraje(Ley740) Aplicadas al Contrato de Factoraje Financiero en Nicaragua.</u>	
1) Procedimiento.	63
2) Procedimiento Contable del Factoraje Financiero.	74
3) Ventajas de la Ley 740 y Contrato de Factoraje Financiero.	80
3.1) Ventajas del Contrato de Factoraje Financiero.	82
3.2) Ventajas de la Ley de Factoraje (ley 740).	85
IV) Conclusiones.	91
Bibliografía.	93

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



INTRODUCCIÓN

Las “**Ventajas de la Ley de Factoraje Financiero (Ley 740), aplicadas al contrato de factoraje en Nicaragua**”. Entendemos que es muy pronto para evidenciar todas estas ventajas o los aportes en su mayor proyección que podrá traer consigo la aplicación de la nueva “Ley de Factoraje Financiero”, a este contrato en Nicaragua, pero hemos enfocado nuestro estudio en las ventajas que se pueden esperar a lo largo de la aplicación de esta, tomando como referencia el derecho comparado, ya que en nuestro país este tipo de contrato no es muy usual ni muy popular en cambio en otros países este es un contrato muy común utilizado para obtener liquidez a través de una cesión de sus derechos de crédito contenidos en las facturas por cobrar.

“En Nicaragua se estima que las Mini PYMES aportan el cuarenta por ciento del producto interno bruto (PIB), calculado en más de seis millones de dólares”.

Cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en **pagarés, letras de cambio, contra recibos, facturas selladas u otros medios.**

A pesar de ser este sector, uno de los más influyentes en la economía nicaragüense, se veían limitados y desprotegidos en la obtención de recursos a través de crédito de forma expedita, ya que, al no ser estas grandes empresas no cuentan con el apoyo inmediato de parte de los bancos a como ellas lo requieren es decir forma expedita.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



De tal suerte que el FACTORJE FINANCIERO es una alternativa que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar. Mediante el contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, toda vez que la empresa de factoraje cobrará un porcentaje por la prestación del servicio.

Hemos hecho elección del presente tema debido a que consideramos que el Factoraje es sin duda uno de los contratos que más aporta en el ámbito mercantil a nivel internacional a las empresas y creemos que igualmente puede ser muy útil para las empresas en Nicaragua que se valen del Crédito para invertir en sus negocios, creemos muy importante estudiar su regulación legal en Nicaragua, su proceso, ejecución y la naturaleza jurídica así como su contenido, los beneficios o ventajas, consideramos una herramienta muy importante el conocimiento de este contrato y su regulación para nuestro futuro profesional.

Mediante esta modalidad que se aplica al sistema crediticio, se agiliza las cesiones de crédito entre comerciantes y empresas. Es por este motivo que nos vemos atraídos a estudiar la nueva ley que regula este contrato, los sujetos y requisitos.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Nos hemos planteado como problema jurídico el “**Identificar las principales ventajas de la creación y aplicación de la Ley de Factoraje Financiero para el contrato de Factoraje en Nicaragua.**” Identificar estas ventajas será de gran utilidad para el mejor conocimiento del contrato y su regulación por la ley, debido a la poca popularidad de este tipo de transacción y por consiguiente aun menor el conocimiento de la regulación jurídica del mismo por parte de la población en general este es un tipo de contrato de crédito que se encuentra casi en el anonimato.

El método que utilizamos para desarrollar nuestra presente investigación es un método documental recopilando la mayor información que nos pudiera ayudar a cumplir con nuestros objetivos planteados. Estructurada nuestra investigación en tres capítulos: CAPITULO I. MARCO TEORICO CONCEPTUAL., en este capítulo abarcaremos los principales conceptos del contrato objeto del tema, así como sus antecedentes, naturaleza jurídica, etc.; CAPITULO II. CLASIFICACION Y ELEMENTOS DEL FACTORING., con el capítulo II pretendemos dar a conocer las clasificaciones del factoraje según nuestra ley 740 y los elementos que intervienen en el contrato sus obligaciones y sus derechos; “**VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADAS AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA**”, en este último capítulo se centra nuestra investigación se da a conocer el procedimiento de esta transacción, las ventajas y el desarrollo del contrato de Factoraje Financiero y las ventajas de la aplicación de la ley de Factoraje Financiero en Nicaragua.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Nos hemos planteado como objetivos: 1) Determinar el procedimiento que se utiliza para el presente contrato. 2) Conocer las principales ventajas del contrato de factoraje. 3) Evidenciar las principales ventajas de la nueva ley de factoraje financiero.

A lo largo de nuestra presente investigación nos hemos encontrado con algunas limitantes sobre todo a nivel nacional, no encontramos mucha bibliografía que tratara del **contrato de Factoraje Financiero en Nicaragua** por lo que hemos recurrido a la doctrina internacional y al derecho comparado, y a la bibliografía en línea para poder realizar nuestra investigación.

Como mayor fuente hemos utilizado las páginas web, direcciones electrónicas, etc., aquí hallamos una gran cantidad de información referente al contrato de factoraje.

La doctrina internacional, ya que en nuestra doctrina nicaragüense no encontramos suficiente sustento para realizar nuestra investigación debido a que en nuestro país el factoraje es un contrato aun con poco uso y por tanto con poca publicidad.

El derecho comparado, para entender como lo regulan en otros países donde si existen leyes específicas o una regulación directa de este contrato.



CAPITULO I Marco Teórico Conceptual.

1) DEFINICIÓN:

No es fácil dar una definición general del "factoraje" al englobar una serie de actividades de diferentes ámbitos económicos y distinta naturaleza jurídica, por ello, entre las teorías más aproximadas acerca de la definición tenemos las siguientes:

- El origen de la expresión “Factoring” proviene de los fenicios y posteriormente de la colonización inglesa Factus equivale a “el que hace algo”. Factor en inglés equivale a “apoderado”, pero Factoraje equivale a la actividad desarrollada por los “selling agents” de las empresas textiles inglesas en las colonias americanas¹.
- También puede definirse como la prestación de un conjunto de servicios administrativo-financieros que realiza la compañía de factoraje (**factor**) a un cliente (**empresa vendedora**), respecto de los Crédito comerciales a corto plazo, originados por la venta/suministro De mercancías (o la prestación de servicios) y que la cede la citada Empresa vendedora, titular de los mismos, percibiendo el **factor** por la prestación de estos servicios una remuneración previamente establecida.

¹ www.rodriquezvelarde.com el contrato de factoring.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- Como una tercera definición tenemos desde el **punto de vista financiero**, el **factoraje** o **factoring** consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos.

Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial.

La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado la comisión, el interés y otros gastos.

- Según nuestra actual Ley de Factoraje ley 740² en su capítulo primero, artículo tercero lo define así: “**Factoraje**: Servicio especializado de crédito que permite el financiamiento a corto plazo, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial, quienes venden o ceden en garantía sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente, administración, custodia y servicio de cobranza, realizada por una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable, facilitando efectivo en un período de tiempo determinado”.

² www.asamblea.gob.ni

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- **Los servicios administrativo-financieros** que presta el FACTOR al CLIENTE³ 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.

³ Coronado López Jorge Luis. Tesis de Naturaleza jurídica y objetivos del contrato de factoraje financiero. León, Junio 2006.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



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.

El anticipo permite al **cliente** disponer de los importes de los créditos cedidos, en el momento y cuantía que su tesorería lo requiera, estableciéndose en general el límite máximo entre un 80% y 90% del importe total de cada factura.

2) ANTECEDENTES:

El antecedente más remoto del factoraje a nivel mundial 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 actual⁴.

Desde otra perspectiva, algunos autores establecen el origen del *factoraje* en el Medioevo, particularmente en el tiempo de los romanos. En esta línea, De Tena

⁴ Coronado López, Jorge Luis. Ob. Ctd.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



sostiene que la figura jurídica del *factoraje* no es una creación del derecho moderno, ya que fue conocida por los romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del *institor*.

Comentando esta opinión, la doctrina describe que el *institor* romano no guarda con el *factoraje* otra relación que la que pudiera hallarse en ese origen común de la palabra «factor», la cual viene a expresar la idea de persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista.

Otros tratadistas prefieren, la idea de realización frente a terceros, por una persona física o jurídica, de una función que normalmente le correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante que le sea conferida la representación para que esta actividad concreta pueda llevarse a cabo.

Para completar el abanico de teorías acerca del origen del *factoraje*, debemos hacer mención a la que afirma que el antecedente más remoto de esta moderna institución contractual es la actividad de los comanditarios italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

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.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



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.

El desarrollo de estas operaciones ha permitido a las empresas de factoraje financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercancías que debían exportarse algunas semanas después.

Los avances de la tecnología han modernizado la forma de celebrar las operaciones de los negocios, así como obtener los fondos de financiamiento para las empresas.

En la actualidad, tanto en Estados Unidos y países de Europa, como en Latinoamérica, las empresas, para obtener fondos, venden sus cuentas por cobrar a corto plazo a intermediarios financieros.

Han sido expuestas diversas versiones sobre los orígenes y antecedentes del Factoraje, encontramos desde las que lo sitúan en épocas bastante remotas,

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



hasta las de quienes ven sus orígenes en Inglaterra en el siglo XVIII, aunque aquí también se aprecia cierta discrepancia en cuanto a la época se refiere, pues algunos lo sitúan a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente.

El origen del Factoraje se encuentra en Europa y particularmente en Londres, la cuna del Contrato de Factoraje⁵.

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVIII debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos.

El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente.

Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

⁵ Rodríguez Yuri y Julio Quintero. “El contrato de factoring y su regulación en Nicaragua”, León, febrero del 2008. Pág. 80.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha dejado de crecer. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, **extendiéndose, a partir de 1960**, a prácticamente todo el planeta.

En la actualidad, el número de firmas de factoraje operando es de casi 2.000, **convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas.**

Cerca de 500.000 empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2.000 mil millones de dólares estadounidenses⁶.

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

El factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas.

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



El contrato de factoraje tiene su origen en la práctica comercial de los Estados Unidos de Norteamérica, aunque es necesario remontarse más atrás para situarse en el comercio textil de Londres ejercido con las colonias de Ultramar.

Esta primera etapa del factoraje es conocida tradicionalmente como colonial factoring y suele situarse entre los **siglos XV y XIX**.

Cuando el industrial americano debió salir a conquistar el mercado interno, encontró en los factores un gran auxilio financiero, ya que comenzaron a financiar ventas en gran escala. Se asociaron entre ellos y así nacieron las **sociedades de factoraje**, las que cobraron gran auge sobre todo a partir de la segunda década del siglo XX.

La figura del factor en su origen se encargaba de la venta de mercaderías, sobre las que tenía un privilegio o garantía real, denominado “lie ar”.

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

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



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

Durante el siglo XIX y comienzos del XX, el factoraje cayó en desuso en Europa, al sustituirse las ventajas que daba la figura por otros medios, como el **seguro de crédito o el descuento**.

Después de la Segunda Guerra Mundial se opera un gran crecimiento del comercio internacional, sobre todo, desde Estados Unidos a Europa, por lo que se opera el proceso inverso que había determinado el nacimiento del factoraje: los comerciantes americanos buscaban garantías en su comercio en Europa.

Así consolidada la figura en Norteamérica en los años 50, y con el incremento del comercio internacional especialmente con Europa, surge en **1960** un holding suizo IFAG (International Factor's A.G.), resultado de un acuerdo entre bancos americanos e ingleses, cuyo objeto era la constitución en Europa de sociedades de factoraje.

Las distintas modalidades que asume esta figura en la actualidad, dependen en gran medida del país en el que se aplique y desarrolle.

Así por ejemplo, en países como Alemania, el factoraje no constituye necesariamente la actividad exclusiva de los bancos. Si bien son quienes celebran este tipo de contratos, **sin exclusividad operativa**, limitan el objeto

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



principal de esta figura a brindar el asesoramiento técnico, administrativo o contable.

Se reservan la facultad de seleccionar los créditos que se obligan a adquirir y hasta pueden convenir que los riesgos queden a cargo de la empresa facturada.

En los Estados Unidos de Norteamérica, en cambio, la mayoría de las sociedades que se dedican al factoraje, lo hacen de manera exclusiva con el objeto de asumir los riesgos derivados de los créditos por mercaderías.

En lo que respecta a nuestro país encontramos los antecedentes más cercanos a la región en el Derecho Anglosajón, fundamentalmente en los Estados Unidos de Norte América, teniendo su principal desarrollo a mediados de este siglo, para ampliar sus horizontes hacia los distintos Estados Europeos a partir de mil novecientos sesenta.

Sin embargo, a pesar de su expansión en la Republica Argentina su aplicación se torna francamente escasa, debido a los riesgos que ello implica, lo cual, sumado a la complejidad técnica que trae aparejada su operativa y a la falta de regulación legislativa, a determinado la casi nula utilización en nuestro mercado financiero de esta figura que, de estar correctamente legislada sería un instrumento financiero de gran utilidad⁷.

⁷Barbieri, Pablo C, .Contratos de empresas, Buenos Aires, Ed. Editorial Universidad, 1998. Pág. 387.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En Nicaragua “Nuestro factoring” (programa de financiamiento de cuentas por cobrar) es uno de los primeros antecedentes que encontramos, utilizado por numerosos negocios de América latina que exportan productos a los Estados Unidos.

“El programa permite que nuestros clientes aumenten su capital de trabajo e incrementen sus exportaciones a los Estados Unidos y Canadá. El proceso de factoraje con **RTS International** es simple, y se puede financiar dentro de 24 horas”.

“Primero, RTS International compra hasta el 80% del valor de sus facturas. Una vez que el cliente recibe los fondos, actúan como su departamento de cobranzas y cobramos el valor total de la factura de sus clientes”.

Una vez que recibimos el pago total, transferimos el saldo de la factura a usted, menos el descuento por nuestros honorarios e interés. En este proyecto iniciado en el 2006 también se trabaja aceleradamente para que pueda ser presentado en el segundo semestre del 2007.

Tiene como objetivo principal, promover y fortalecer el crecimiento de factoreo en Nicaragua, **dotando al país de un instrumento jurídico legal, que facilite**

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



que las facturas sean un titulo ejecutivo, que facilite así su uso permitiendo liquidez a las empresas, principalmente a las pequeñas y medianas.

El proyecto es financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Cámara de Comercio es la institución ejecutora. Administra los fondos no reembolsables otorgados mediante un convenio firmado en el año 2006.

Se encontraba a cargo del anteproyecto el Lic. Ernesto Porta, asistido por la Lic. Ana Lorena López. Inició desde el mes de mayo 2006, y se previó este finalizado en el segundo semestre del año 2007.

Cabe mencionar que son muy pocas las empresas que lo ofrecen, pero está en practica desde hace algunos años, entre los pioneros están Afinsa y Credifactor.

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

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



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

3) Naturaleza Jurídica:

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.

José Alberto Garrone, y Mario E. Castro Sammartino recuerdan que Zavala Rodríguez sostiene que sería más apropiado hablar de "**contrato de financiamiento de ventas**" o "**descuentos de ventas**", pero que es preferible, en definitiva, hablar de "factoring" por ser un contrato nacido y formado en el derecho anglosajón.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Asimismo refieren que no es descartable la posición de Broseta Pont, que estudia el contrato de factoraje como **una especial modalidad que puede asumir la Comisión**. Sostiene este autor, según nos dicen, que su interpretación ha de hacerse de acuerdo con la normativa del contrato de comisión, con el que guarda la analogía propia de todos los contratos de gestión de intereses ajenos.

De esta manera el factor (asignándole a este término el alcance del nombre dado a una de las partes en el contrato que analizamos) se obliga a gestionar el cobro de los créditos del cliente (industrial o comerciante que acuden a sus servicios y organización administrativa), anticipándole dicho cobro mediante descuento sobre facturas y otros documentos, generalmente garantizando el factor el resultado del cobro.

Por su parte, el cliente se obliga a observar las instrucciones del factor, en cuanto a clientes con quienes puede contratar, según la calificación de aquel; condiciones de pago concebidas y formalización de facturas y otros documentos y especialmente, se obliga a pagarle una comisión.

Eduardo Chuliá Vicént y Teresa Beltrán Alandete consideran al Factoraje como un **contrato mercantil** debido a que como partes intervinientes está la compañía de Factoraje que necesariamente tiene que adoptar forma de sociedad anónima y el cliente o cedente que necesariamente es un comerciante.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Mixto, porque en su desarrollo intervienen las figuras jurídicas de arrendamiento de servicios –gestión de cobro de documentos, títulos valores, facturas, etc.– y de descuento de capital –por el que la compañía anticipa todo o parte de los créditos que recibe.

De Asunción de Créditos ya que la compañía de factoraje le exige al cliente que le ceda los créditos de cuya gestión de cobro se hace cargo.

Reconociendo la mencionada falta de unanimidad, Max Arias Schreiber considera al Factoraje como un **Contrato Financiero** y de colaboración complejo, pues, según dice el maestro sanmarquino, en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción *pro nuptio*.

Refiere además que en términos generales se le ha considerado (al Factoraje) como un **Contrato de Financiación**, cita seguidamente las ideas de Eduardo Cogorno señalando que, para dicho autor, este contrato no se relaciona con ningún otro, sino que **es un contrato especial de naturaleza propia que puede ser encuadrado dentro de los contratos de crédito**.

Comenta, por último, cómo es que al Factoraje se le ha considerado tanto un contrato preliminar o preparatorio (por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos que surjan de su actividad empresarial) como un contrato definitivo (sosteniéndose que este instituto entraña una cesión global de

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



créditos existentes y futuros, no se produce pues dos momentos distintos sino uno solo).

Por su parte, José Benito Fajre expresa su desacuerdo con todos estos calificativos. El Factoraje, para él, no puede ser considerado como una cesión de créditos, porque el factor no sólo recibe créditos en cesión, sino que también presta servicios que son típicas obligaciones de hacer.

Además, dice, “el Factoring crea una relación duradera y tiene una finalidad de garantía cuando hay asunción de riesgo”.

Entiende este autor que, por tales detalles, el Factoraje tiene un objeto más amplio y por ello tampoco puede ser considerado un contrato de crédito o financiero, máxime considerando que no existe la obligación de restitución propia de estos contratos, si es que el factor ha asumido el riesgo por incobrabilidad.

Finalmente nos dice que las mencionadas obligaciones de hacer, normalmente consistentes en servicios de gestión y apoyo técnico, determinan que ni siquiera se le pueda catalogar como un contrato de garantía.

El maestro Ulises Montoya Manfredi también critica severamente las categorías que sobre la naturaleza jurídica del Factoraje se han esbozado.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



No lo considera un contrato de crédito, porque el sujeto-objeto de la calificación crediticia no es el cliente factorado sino los clientes de éste y porque en la apertura del crédito el deudor debe devolver el dinero objeto del contrato, lo que no ocurre en el Factoraje.

Se distingue del descuento en que en éste sólo se admite títulos de crédito como objeto del contrato mientras que el factoraje puede llevarse a cabo con cualquier documento representativo de deuda y obligación de pago, además que en el Factoraje la transferencia de documentos es definitiva y el factor no puede exigir al cliente factorado el pago incumplido por el obligado.

Además, opina el Dr. Ulises Montoya, que también resulta inexacto asimilar el Factoraje al contrato de cesión de créditos, **porque lo que se transmite es la entrega de la factura debidamente endosada que cumple la finalidad de servir de garantía del crédito concedido.**

Para nosotros, el problema de la determinación de la naturaleza jurídica del Factoraje radica en que ésta es una figura contractual muy amplia, de variados matices, que puede contemplar diversas prestaciones; ello dificulta delimitar con precisión en qué consiste su esencia, pero sin duda que de algún modo y en circunstancias o casos específicos reunirá algunas de las características atribuidas por los autores mencionados. Debido a eso como opinión del grupo consideramos al contrato de factoraje un contrato mixto.



4) Características⁸:

El tema de las características del Contrato de Factoraje no ha despertado tanta discusión en la doctrina como el de su naturaleza. Los autores mayoritariamente se han mostrado de acuerdo en atribuirle como características las siguientes:

4.1) Principal:

Tiene esta característica por contar con autonomía e independencia propias, es decir, no depende ni está subordinado a ningún otro contrato, pudiendo existir por sí solo.

4.2) Obligacional:

Porque su celebración sólo genera obligaciones, careciendo de efectos reales.

4.3) Oneroso:

Porque impone prestaciones para cada una de las partes que éstas ejecutan una a cambio de la otra (ventaja por desventaja), es decir, es opuesto al gratuito.

⁸Rodríguez Yuri y Quintero Julio. Ob. Ct. Pag.17



4.4) De Prestaciones Recíprocas (Bilateral):

Desde que de éste nacen obligaciones para las dos partes contratantes. En este contrato intervienen dos partes que se hacen prestaciones entre sí.

4.5) Conmutativo:

Ya que las prestaciones son determinadas y ciertas, y entonces las partes pueden prever sus resultados.

4.6) Formal:

Toda vez que aquí no basta el solo acuerdo entre las partes para consumar la celebración el Contrato de Factoraje, sino que, tal como lo prevé el Art. 4° de la “Ley de Factoraje ley 740” este contrato se perfecciona por escrito además también debe constituirse la empresa de factoraje como sociedad anónima.

4.7) 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 periodo determinado, y que, por deseo de las partes se puede extender para satisfacer sus necesidades primordiales y estos términos pueden ser:

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- ✓ Ejecución continuada: ejecución única pero sin interrupción.
- ✓ Ejecución periódica: varias prestaciones que se ejecutan en fechas establecidas.
- ✓ Ejecución intermitente: se da cuando lo solicita la otra parte.

4.8) Complejo:

Porque puede contener una diversidad de prestaciones (servicios) que el factor brinda al factorado. Estos servicios se dividen en tres grupos que son:

a) Los servicios administrativos entre los que resaltan los de investigación de la clientela y la contabilidad de las transacciones.

b) El servicio de garantía, consistente en que el factor asume el riesgo de la insolvencia de los deudores se trata de una garantía de cobro.

c) El servicio de financiación, consistente en el pago anticipado que el factor hace al cliente facturado.

4.9) De Adhesión:

Esta es una característica muy frecuente en el Contrato de Factoraje. Es comúnmente considerado un contrato de adhesión debido a que en **la gran mayoría de los casos el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin poder discutirlos, ni modificarlos ni objetar los ya establecidos, ni proponer las suyas**. Es decir, el cliente simplemente lo toma o lo deja.



4.10) Comercial o Mercantil y de Empresa:

Porque el factor debe necesariamente ser una entidad financiera (banco o empresa de factoraje debidamente autorizada) y el cliente será una empresa comercial, industrial o prestadora de servicios.

4.11) De Colaboración:

Por cuanto el factor asiste a la empresa, prestándole servicios tales como el control de los créditos, la investigación de clientes, la contabilidad de las acreencias, marketing, etc, y sobre todo la cobranza judicial y extrajudicial (gestión de cobros) de los créditos vencidos, morosos, etc.



CAPITULO II Clasificación y Elementos del Factoraje.

1) TIPOS DE FACTORAJE⁹:

1.1) FACTORAJE SIN GARANTÍA O SIN RECURSO:

Según el Arto.9 de la Ley de Factoraje¹⁰: “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”.

Según Fred Weston, el servicio completo o sin recurso constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados.

⁹ www.asamblea.gob.ni

¹⁰ Ley de Factoraje. 740

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores.

Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuentas de las que no exista ningún tipo de problema, se le conoce también como “factoring puro”.

1.1) Factoraje con Garantía o con Recurso:

El Arto.9 Ley de Factoraje lo define así: “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”.

Según Fred Weston; son convenios de servicios completos pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las cuentas por cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos en intereses acordados. Este es el tipo de factoraje más común en Nicaragua.

2) MODALIDADES¹¹:

2.1) Factoraje Nacional:

Es el realizado por vendedor y comprador residentes con documentos de crédito representativos de compraventa en un mismo país.

2.2) Factoraje de Importación:

Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador, es decir la adquisición de facturas de clientes extranjeros o sociedades adherentes a cargo de importadores o compradores nacionales.

Esto se da cuando el cliente o factorado reside en un país distinto al del factor, por lo que decide transmitirle todos los créditos originados en su actividad empresarial que tiene **contra deudores domiciliados en el país del factor**.

¹¹ www.asamblea.gob.ni



2.3) Factoraje de Exportación:

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

Bajo esta modalidad, la sociedad de Factoraje, adquiere las facturas de sus sociedades adherentes en el país a cargo de compradores extranjeros, a los cuales ha enviado una mercancía.

Para un adecuado conocimiento del mercado extranjero las sociedades de Factoraje suelen establecer cadenas propias o con el concurso de corresponsales en otros países con lo cual acumulan una vasta y completa información de compradores en distintos sectores económicos, respaldando en forma técnica la prestación del servicio y adquiriendo una posición más ventajosa que la que podría tener un productor individual para analizar y evaluar sus potenciales compradores.

En este, las empresas de factoraje y la facturada domicilian en un mismo país, **mientras que los deudores cedidos lo hacen en el extranjero.**

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



José Benito Fajre menciona que este mecanismo es muy parecido al del factoraje interno, sólo que los créditos recién podrán ofrecerse cuando la mercadería ya haya sido enviada al comprador foráneo, por lo que debe presentarse el documento demostrativo de su despacho, por ejemplo, la carta de porte, el conocimiento de embarque, etc.

2.4). 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.

La confirmación de las calificaciones de Factoraje Corporativo se da después de que la compañía completó de forma satisfactoria la sustitución de sus pasivos bursátiles de corto plazo por dos créditos bancarios de mediano plazo.

Lo anterior mitiga las presiones de liquidez y el elevado riesgo de refinanciamiento que enfrentaba la empresa, y mejora el calce de su balance.

La confirmación de las calificaciones también se basa en nuestra expectativa de que, una vez resueltos los problemas de liquidez el Factoraje Corporativo continuará con la diversificación de su base de ingresos y cartera, mediante el ofrecimiento de productos diferentes al factoraje.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Contrarrestando estos factores se encuentran la concentración de su cartera en sus principales clientes y los todavía altos niveles de apalancamiento.

2.5) Factoraje de Créditos por Ventas ya Realizadas:

El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje, corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.

2.6) 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.

Es una modalidad de factoraje, por medio de la cual los proveedores de bienes y servicios al presentar sus facturas ante sus clientes, obtienen a cambio un pagare o letra de cambio los cuales por endoso son vendidos al factor, liquidando este al proveedor el importe total de los mismos menos el descuento por financiamiento.

El factoraje a proveedores abiertos se opera al adquirir la empresa factor los títulos de crédito emitidos por cadena comercial, sin establecer línea de crédito al proveedor.

El factoraje a proveedores cerrado se opera de manera similar pero con clientes directos de la empresa de factoraje a los cuales se les ha establecido

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



una línea de crédito al amparo de los cuales se descontara los pagares que emiten a sus proveedores, los cuales venden a la empresa de factoraje los documentos obteniendo el financiamiento.

El cliente de la empresa de factoraje obtiene mayor plazo y mejores condiciones de sus proveedores. El cargo financiero puede ser a cargo del proveedor o del cliente, según se haya pactado con anterioridad con la empresa de factoraje.

2.7) 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.

Conocido como Factoraje de "Precio Madurez", constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

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

3. Modalidades del Contrato de Factoraje en la Doctrina Uruguaya¹².

El contrato de factoraje puede ser catalogado como un instrumento jurídico que se adapta y satisface las necesidades cambiantes de las empresas actuales.

¹² López Rodríguez, Carlos Eduardo: "Factoraje o Factoring". Pág. Web www.derechocomercial.edu.uy/Bol11Factoring.htm. Montevideo - Uruguay. 2003.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En efecto: financiación, garantía, disminución de costos administrativos, agilización en el cobro de créditos, entre otras, son las utilidades que puede procurarle nuestro contrato a quien decida contraerlo en calidad de factoreado o “cliente”.

Empero, no todas las utilidades arriba mencionadas son brindadas por todos los contratos de factoraje que se presentan en casos concretos. Es que en realidad el contrato en análisis puede tener un contenido muy variado, dependiendo de las obligaciones que las partes asuman o dejen de asumir al celebrarlo.

Como diversas son, según hemos venido de decir, las obligaciones que pueden asumir las partes en éste contrato, diversas serán, por ende, las modalidades o tipos del mismo que puedan distinguirse.

La doctrina nacional y extranjera ha contribuido con varias páginas al estudio de las modalidades que puede presentar nuestro contrato, modalidades que en parte han sido recogidas por nuestro Derecho Positivo uruguayo a través de la Ley 17.202 del primero de octubre de 1999.

Dicha Ley, empero, dedica dos escasos artículos de dudosa redacción al contrato en estudio, lo que ha llevado a la doctrina

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



uruguaya no sólo a formular diversas y controvertidas interpretaciones de los mismos, sino a cuestionar el alcance mismo de esta Ley.

Por ello nos parece importante el estudio de las modalidades del contrato, lo que intentaremos hacer de la manera más clara posible y atendiendo a la opinión de algunos de los más importantes exponentes doctrinarios en la materia.

Asentada la idea de que las modalidades que puede asumir el contrato de factoraje son varias, según sean las obligaciones que asuman las partes en su seno, ha de señalarse que para facilitar su estudio, la doctrina ha formulado numerosas clasificaciones atendiendo a parámetros o criterios diversos.

Nosotros preferimos utilizar de entre ellas, aquellas que nos permitan analizar los tipos o modalidades de factoraje que nos parecen más interesantes y de mayor relevancia práctica, sin perjuicio de aventurar algunas clasificaciones propias.



3.1) SEGÚN SEA CONTRATO PRELIMINAR O DEFINITIVO:

Mucho se ha discutido acerca de la naturaleza jurídica del contrato de factoraje, y acerca de la conveniencia de que éste sea concebido como un contrato preliminar o definitivo.

Lo cierto es que en la práctica nuestro contrato puede asumir ambas modalidades.

Procedamos pues, a analizarlas:

- **El factoraje como contrato preliminar:**

Cuando en virtud de un contrato de factoraje el factoreado se obliga a ceder los créditos de que es titular producto de la actividad que realiza, y el factor se obliga a adquirirlos a cambio de un importe estipulado, y en un plazo fijado a tales efectos en el propio contrato (o a medida que los créditos vayan naciendo) nos hallamos ante un contrato preliminar.

LÓPEZ RODRÍGUEZ afirma que en la modalidad descrita el factoraje es en esencia una promesa de cesión de créditos no endosables, ya que “...es un contrato por el cual el cliente promete ceder créditos futuros al factor y éste se obliga a pagar su importe la cesión de

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



créditos se efectuará en ejecución del contrato y cumpliendo las normas del contrato...”

Siendo en éste caso el factoraje un contrato preliminar, el mismo será cumplido mediante la celebración de diversos contratos definitivos de cesión de crédito, a través de los cuales el factorado cederá efectivamente los créditos de que es titular al factor, ajustándose en cada una de ellas a lo estipulado en el contrato de factoraje.

Es por esto que, se asevera que en la modalidad descrita nos hallamos no sólo ante un contrato preliminar, sino además ante un contrato normativo y de ejecución continuada.

También el contrato de factoraje será un contrato preliminar, normativo y de ejecución continuada cuando el factor tan solo se encargue del cobro de los créditos a nombre y por cuenta del factorado a cambio de una comisión, pero sin celebrarse previamente una cesión de créditos.

RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ afirman que en este caso el contrato se asemeja mucho a un mandato para el cobro de créditos.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- **El factoraje como contrato definitivo:**

Sin embargo, el contrato de factoraje también puede asumir la naturaleza jurídica de un contrato definitivo.

Ello sucede cuando se estipula en el contrato la denominada “cesión global de créditos presentes y futuros”.

Destaca ORDOQUI CASTILLA que si se realiza una cesión de este tipo, a medida que los créditos surgen automáticamente se entiende que son del factor. “...aquí la notificación propia de la cesión no configura una nueva cesión sino la ejecución del contrato definitivo preexistente”.

Como puede observarse, en este caso ya no nos hallamos ante un contrato preliminar, sino ante un contrato definitivo.

En el mismo sentido RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ entienden que cuando se configura la cesión global de créditos “... no estamos ante una promesa de cesión sino ante una cesión de créditos de la cual quedará pendiente su ejecución...”.

De esta manera, respecto de los créditos futuros, estos serían adquiridos antes de su nacimiento, transmitiéndose al patrimonio del factor al nacer y notificarse.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En esta modalidad del contrato de factoraje también es admisible la cláusula por la cual se pacte que la cesión global de créditos será título suficiente para su transmisión.

Acepta la doctrina, que en este caso, bastaría con la simple tradición de los títulos que documentan los créditos para que opere su tradición.

Muchos autores se han mostrado partidarios de la cesión global de créditos presentes y futuros en el contrato de factoraje. Se dice que a través de ella “... la entidad de factoraje se asegura la adquisición directa de todos los créditos, presentes y futuros”, siendo esta modalidad “...más segura, pues en el caso no existe el riesgo de que el cliente cambie de opinión y no haga la cesión, y además, tiene la ventaja de ser oponible a terceros desde la fecha del perfeccionamiento mismo del contrato...”, todo lo cual, en definitiva, incentiva “...fuertemente el factoreo...”.

- **Cláusula de Facultad de Reserva del Factor**

En los contratos de factoraje en los que se pacta la cesión global de créditos, suele establecerse una cláusula por la cual el factor se reserva la posibilidad de aceptar o rechazar los créditos generados en la actividad del factorado.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Esta cláusula beneficiaría evidentemente al factor, puesto que previamente a la aceptación del crédito, tendría la posibilidad de ponderar los riesgos que le pueden aparejar los créditos cedidos en relación a la solvencia de sus respectivos deudores.

Cuando esta cláusula es prevista en un contrato de factoraje, se configura una nueva modalidad de factoraje denominada “Factoring con Reserva”.

Este tipo de factoraje puede ser, empero, cuestionado desde el punto de vista de su legalidad, ya que la admisión de esta facultad del factor podría dejar en sus manos el determinar cuando queda obligado y cuando no, pudiéndose configurar una hipótesis de condición meramente potestativa, de acuerdo al art. 1253 y 1413 del Código Civil uruguayo.

De ahí a que la doctrina unánimemente haya sostenido que, en caso de preverse esta cláusula en el contrato de factoraje, no puede dejarse al mero arbitrio o discrecionalidad del factor la aceptación o no de los créditos objeto del contrato, sino que esta facultad debe ser ejercida atendiendo a parámetros objetivos.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Esta idea es expuesta con mucha claridad por MERLINSKY que considera que “... esta cláusula es un límite al deber del factor de aceptar todos los créditos que le ofrezca la empresa factorada”.

No creemos en la posibilidad de una total libertad y discrecionalidad del factor en la utilización de esta facultad. Dicha utilización en forma irrestricta podría fácilmente implicar abusos que podrían perjudicar al cliente (empresa factorada).

Creemos que el factor podrá solamente rechazar la adquisición de créditos de deudores de dudosa confiabilidad, calificándose ello de acuerdo a datos objetivos que así permitan establecerlo...”

En el mismo sentido PÉREZ FONTANA destaca que “... la facultad de no aprobar un futuro negocio no es absoluta. Debe ejercerla (el factor) con parsimonia.

Si no fuera así, si el factor pudiera rechazar los negocios indiscriminadamente, el negocio de factoraje carecería de interés para el cliente...”

3.2) SEGÚN LA FUNCIÓN QUE CUMPLE EL CONTRATO:

El contrato de factoraje puede cumplir diversas funciones, dependiendo, otra vez, de la modalidad del mismo que se celebre.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



De dichas funciones analizaremos las más destacadas, advirtiendo desde ya al lector que las mismas pueden presentarse acumulativamente en un mismo contrato.

- **Función de Garantía:**

- a. Factoraje sin recurso (con garantía):

Indica PÉREZ FONTANA que en sus orígenes, el contrato de factoraje solía presentarse en la práctica como un contrato de comisión en el cual el comitente (en nuestro contrato el factorado), por lo general titular de una empresa manufacturera, enviaba sus mercaderías a un comisionista (factor), el que se encargaba de comercializarlas.

Posteriormente el factor comenzó a asumir el riesgo del cobro del crédito del que era titular el factorado, obligándose a pagar en un plazo fijado al respecto, el importe de los mismos, más allá de que fueran o no cancelados por sus deudores.

Esta modalidad del contrato de factoraje recibe la denominación de “Factoraje sin Recurso”, puesto que en la misma si los créditos no son cancelados por sus respectivos deudores, el factor carece de “recurso” contra el factorado, esto es, carece de acción para que éste le devuelva el importe que abonó por ellos.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Por otra parte, cierta doctrina afirma que en este caso el factorado cede los créditos “pro soluto” al factor, asumiendo por ende “el riesgo por la cobranza” o el “riesgo de insolvencia del deudor”, señalándose así, la función de garantía que cumple el negocio.

En efecto, según se observa, el factorado cobrará de todas formas el importe de los créditos que tiene contra sus deudores, “trasladándose” el riesgo por su incobrabilidad a la esfera patrimonial del factor.

Como indica LORENZETTI que “...el factoraje tiene una racionalidad asegurativa que lo sustenta. Cuando se cede la cartera de créditos hay un riesgo de incobrabilidad, un problema de asimetría informativa, ya que el factor no conoce claramente cuáles son las ratio de cumplimiento o incumplimiento de los clientes...”

De ahí a que se sea frecuente que en el contrato de factoraje se establezcan límites a la asunción de este riesgo por parte del factor, ya sea estableciendo categorías de clientes, de créditos o, simplemente, fijándose un monto máximo hasta el cual asumirá el factor dicho riesgo.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Por último hemos de señalar que esta función de garantía es característica de la modalidad “Old Style Factoring” u “Old Style Factor”.

- **Factoraje con recurso (sin garantía):**

En aquellos casos, en cambio, en los cuales el factor cobra el crédito a sus respectivos deudores, remitiendo posteriormente al factorado el monto de los que hayan sido efectivamente cancelados, la función de garantía no se cumple.

En efecto, si el crédito no puede ser cobrado por el factor por insolvencia del deudor, aquél devolverá los títulos que documentan los créditos en cuestión al factorado sin tener que pagar su monto.

Tampoco se cumple con la función de garantía en la modalidad de factoraje en la cuál el factor paga determinado suma al factorado por los créditos cedidos con posibilidad de recurrir posteriormente contra el factorado en caso de insolvencia del deudor.

En esta última hipótesis nos hallamos ante una modalidad de factoraje que recibe la denominación de “Factoraje con Recurso” o “Factoring con rivalsa”.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En ésta hipótesis, si el deudor es insolvente el factor puede recurrir contra el factorado, esto es, accionar a fines de exigirle el monto del crédito que no fue cancelado por el deudor, siendo el riesgo en caso de incobrabilidad del crédito sufrido por el factorado.

A diferencia de la modalidad de factoraje en la que se cumple con la función de financiación, en ésta, el factorado cedería sus créditos “pro solvendo” al factor.

- **Split Risk Factoring (riesgo compartido):**

Esta modalidad es una de las más sofisticadas. Por ella se dividen las consecuencias de la insolvencia de los deudores entre el factor y el factorado.

- **Función de Financiación:**

- a. **Credit Cash Factoring (con financiamiento)**

En esta modalidad del contrato de factoraje, el factor anticipa al factoreado parte o la totalidad del monto de los créditos, aún no exigibles, en un plazo estipulado a tal efecto en el contrato.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Por su parte, el factoreado entregará al factor los documentos que respaldan dichos créditos para que éste se haga cargo de su cobranza.

Según se observa, en éste caso el contrato cumple una función de financiación, puesto que el factoreado no tendrá, en el caso, la necesidad de esperar a que sus créditos se vuelvan exigibles para poder obtener recursos, sino que los percibirá desde el momento en el que el factor otorga los anticipos referidos.

De esta manera, según señala MERLINSKY “... el cliente factoreado ve reducirse notablemente el ciclo formado por sus egresos de dinero (pago a sus proveedores, empleados, otros gastos, etc.) y sus ingresos...”.

Debido a que el factor presta éste servicio, por lo general cobrará al factoreado, además de la comisión correspondiente por la gestión de cobro del crédito, intereses por los adelantos efectuados durante el tiempo que reste para el vencimiento de los créditos.

Esta modalidad de factoraje es sumamente conveniente para las pequeñas y medianas empresas que carecen muy a menudo de

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



liquidez debido al crédito que ellas mismas deben otorgar a sus clientes.

En efecto, a través de la modalidad en estudio, dichas empresas obtienen financiamiento en base a sus propios recursos, lo que le permite solucionar su problemática sin tener que recurrir al caro y selectivo préstamo bancario.

Enseña LORENZETTI que “...en el préstamo dinerario, es el deudor quien asume la obligación de restitución; en el factoreo es el cliente del deudor el que paga. Esto es así porque se presta el dinero contra la cesión de carteras de crédito...”

- **Maturity Factoring (sin financiación):**

En ésta modalidad del contrato el factor paga el importe de los créditos, por lo general, a la fecha de su vencimiento o en una fecha promedio del vencimiento de un conjunto de créditos. Según se observa, en esta modalidad la función de financiación no se cumple.

MERLINSKY denomina al tipo en estudio, además, como “factoraje al vencimiento” y expresa que en éste “... el factor no abona el precio de los documentos que adquiere al contado. Se pacta un plazo para el pago.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Se suele diferir este último para un momento posterior que se sitúa habitualmente fijando una fecha de vencimiento promedio de los créditos que fueron transferidos al factor...”

Como en esta modalidad el contrato no cumple la función de financiación, el factorado no deberá pagar interés alguno (ya que el factor no le otorga los “anticipos” aludidos al analizar el Credit Cash Factoring), lo que no excluye el pago de una comisión (por el servicio que preste el factor a la empresa factoreada).

RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ expresan que en este caso, el contrato de factoraje se asemeja al descuento bancario ya que “...el comerciante obtiene los recursos de las operaciones realizadas, de inmediato, sin tener que esperar el vencimiento de los plazos concedidos...”.

- **Función de descongestión de las actividades del factoreado:**

El contrato de factoraje puede asumir lo que hemos denominado “función de descongestión de actividades del factoreado”. En efecto, en virtud de este contrato y a cambio del pago de un precio, el factor puede contraer la obligación de prestar diversos servicios que libran al factoreado de realizar “per se” las actividades comprendidas en los mismos.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Los servicios referidos son de diversa índole. Entre ellos pueden comprenderse, en una enumeración a simple título de ejemplo: la gestión de cobro del crédito originados en la actividad del factorado, tanto judicial como extrajudicial; asesoramiento financiero, contable o jurídico de carácter permanente, información sobre garantías de solvencia de los clientes, estudios de marketing, entre otros.

De ésta manera el factoreado se desembaraza de la realización de un conjunto de actividades relacionadas con el giro de su empresa, en definitiva, abaratando costos, pues, según establece un mensaje del Poder Ejecutivo que acompañaba al proyecto de la actual Ley 17202 “... disminuirá la necesidad de las pequeñas y medianas empresas de contar con infraestructura administrativa, cuyo costo material y humano es excesivo a la luz de su organización en conjunto...”

Por otra parte, la prestación de estos servicios por parte del factor será sumamente conveniente para el factorado, ya que muchas veces el primero contará con una estructura especializada para la realización de estas actividades (grupos de asesores jurídicos, modernos sistemas de informática, de contabilidad, etc), lo que le hace con respecto a ellas, mucho más eficiente que el factorado.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Indica BLANC que en el caso particular de las PYMES “... el negocio se traduce en beneficio para estas empresas particularmente por la liberación del trabajo burocrático, para el cual muchas no están preparadas o es manejado por gente del oficio o técnicos sin asesoramiento financiero, disminución de las presiones y preocupación del gerenciamiento, más tiempo para las tareas específicas, aumento en la eficiencia de los cobros, disminución de los costos de material de oficina y comunicaciones, eliminación de gastos de financiamiento por atraso en los cobros y riesgos de insolvencia (cuando es factoraje sin recurso), gastos y tiempo empleados para obtener informes y gastos judiciales, etc.”

Hemos de señalar, por último, que la prestación de múltiples servicios por parte del factor en el marco de un contrato de factoraje es nota característica del denominado “New Style Factoring”, por oposición al ya mencionado “Old Style Factoraje” en el cuál la prestación de servicios de este tipo por parte del factor era algo accesorio o secundario en el contrato.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



3.3) SEGÚN HAYA NOTIFICACIÓN O ACEPTACIÓN POR PARTE DEL DEUDOR:

- **Notification Factoring (con notificación):**

Al celebrarse un contrato de factoraje en el que se establezca que debe notificarse al deudor del crédito, o tercero (le llamamos tercero puesto que este sujeto no es parte en el contrato de factoraje) acerca de la existencia del contrato de factoraje, esto es, de que “...se ha conferido el encargo para el cobro o que (se) ha transmitido el crédito al factor...” nos hallaremos ante la modalidad de Factoraje con Notificación o Notification Factoring.

Dicha notificación, por lo general, debe ser realizada por el factorado, y en la práctica es efectuada a través de una constancia o cláusula en la factura que se entrega al cliente en virtud del negocio que éste celebre con el factorado.

Sin perjuicio de ello, admite ORDOQUI CASTILLA que “... si en el momento de perfeccionamiento del contrato de factoraje no se había comunicado a los deudores la cesión del crédito, puede asumirse en esta instancia la obligación de hacerlo y que la misma quede de cargo ya del cliente o bien de la empresa factor, que deberá notificar al deudor sobre la cesión de crédito realizada...”

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Una vez que el tercero es notificado deberá pagar necesariamente al factor para liberarse, ya que éste será el único que tendrá en adelante legitimación para recibir el importe debido por el crédito.

Indican RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ que desde ese momento, además, el cliente deberá rechazar todo pago que se le pretenda hacer respecto del crédito, y en caso de haber admitido dicho pago, deberá remitirlo al factor.

- **Non Notification Factoring (sin notificación):**

En ésta modalidad, el tercero no es notificado de la existencia del mismo, manteniéndose reserva acerca de la existencia del contrato de factoraje.

Su utilidad radica en que al evitar la toma de conocimiento por parte del cliente del factorado de la existencia del contrato de factoraje, se evitan también las sospechas que pueden nacer de que éste se halla atravesando un momento de inestabilidad económico – financiera, lo que puede conllevar a su alejamiento.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Por supuesto que, al no ser notificado el tercero acerca de la existencia de éste negocio, este le pagará al factorado, teniendo dicho pago pleno efecto liberatorio.

Luego, el factorado deberá, generalmente, transferir lo que cobró por las facturas al factor.

Ya que existe tal reserva acerca de la existencia del factoraje, el factor no prestará el servicio que hemos denominado anteriormente “gestión de cobro del crédito”, pero podrá obligarse a realizar cualquier otro de los ya mencionados.

Opina DE CORES que en éste tipo de factoraje se plantea una problemática de índole jurídica que ha de ser salvada. Dicha problemática consiste en determinar el momento desde el cual la cesión del crédito que opera en el contrato es oponible a terceros.

En efecto, la notificación en el contrato de factoraje, así como en la cesión de créditos, no sólo cumple con la finalidad de hacer conocer al deudor a quién debe pagarle, sino que constituye además un mecanismo de publicidad de la transferencia del crédito en protección a terceros.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Esta problemática puede ser solucionada, por el derecho positivo concreto de cada país. Una solución posible sería la constitución de un sistema de publicidad registral constitutiva, como el que rige en materia de prenda sin desplazamiento o hipoteca.

Más adelante estudiaremos la solución que se puede dar al tema desde la perspectiva del Derecho positivo uruguayo.

Hemos de señalar, por último, una submodalidad de factoraje sin notificación. Nos referimos al llamado “undisclosed factoring (factoraje oculto/sin revelar)” o “money without borrowing (dinero sin préstamo)” en el cual tampoco se notifica al deudor del crédito de la existencia del crédito, pero, celebrándose en el marco del contrato de factoraje dos contratos.

En el primero de ellos el cliente le vende las mercaderías al factor. En el segundo lo nombra comisionista para la venta de dichas mercaderías y lo autoriza, además, para el cobro.

- **Con aceptación del deudor o tercero:**

Esta modalidad es sólo mencionada por RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ en doctrina.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Según los autores mencionados, en la operativa del contrato de factoraje puede intervenir el cliente del factoreado, declarando que acepta las mercaderías compradas a éste, y renunciando a oponer excepciones.

Agregan dichos autores que a través de esta modalidad del contrato de factoraje, se reemplaza el uso del crédito documentario en las compraventas internacionales.

4) ELEMENTOS¹³:

Los sujetos del contrato de Factoraje o facturación, son el cliente y la empresa de facturación o factor, sin perder de vista que los deudores del cliente si bien no integran el contrato, son en cambio sujetos colaterales, toda vez que deben ser notificados con la cesión del crédito a efecto de que puedan cancelar las facturas cedidas.

¹³ www.asamblea.gob.ni



3.1)Sujetos del contrato:

3.1.1)Factor:

El factor puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. Es el que se constituye en la entidad que cuenta con recursos financieros, con infraestructura técnica y contable, lo que le permite manejar la cobranza desde la investigación de la solvencia de los clientes hasta su cobranza judicial.

Es una institución financiera que compra las cuentas por cobrar. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra, el factor puede ofrecer en determinado momento servicios para exportadores protegiendo a sus clientes de deudas malas de ultramar y proporcionando por ejemplo expertos asesores en transacciones extranjeras.

En esta operación también se nombra un gestor o prestamista en resumen el factor ejecuta la gestión de cobro.

La empresa que hace factoraje quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura le paga al cliente el monto adeudado sujeto a un descuento para cobrarle al deudor posteriormente la factura en los plazos anteriormente establecidos en otros términos la empresa de factoraje previa realización de un contrato se queda con la factura que se le debe al cliente. Desde ese minuto la empresa se entenderá directamente con el deudor hasta que se le pague.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



3.1.2) Factorado:

Que puede ser una persona natural o jurídica (industriales fabricantes o comerciantes). En Atención a su volumen de cartera presenta la cartera de sus créditos al Factor.

3.1.3) Deudor:

Como bien ya dijimos anteriormente el deudor no es parte en la contratación, pero si es un afectado directo al ser notificado y requerido en pago; el deudor es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que será convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificara que ha factorizado sus cuentas por cobrar por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor.

Cabe precisar que, los deudores, si bien no forman parte en el contrato enmarca un papel fundamental en el desarrollo del contrato, pues su existencia determina la celebración del mismo, y a pie de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el Banco y de la satisfacción de sus obligaciones dependerá la continuidad del contrato.

3.2.) Objeto del Contrato:

El objeto del contrato, dice Max Arias Schreiber, está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular, modificar o extinguir obligaciones.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



En tal sentido afirma que el objeto del contrato desde el punto de vista del cliente consiste en la intención de obtener los servicios administrativos y de gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponerle la cesión de su cartera de clientes.

Desde el punto de vista del factor, entonces, el objeto consiste en el propósito de obtener una retribución por los servicios que brinda y también en caso de financiar al cliente.

En la “ley de factoraje, ley 740” en su arto. 7 habla del objeto del contrato y nos dice: “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”.

3.3.) Derechos y Obligaciones

3.3.1) Derechos y obligaciones del factor.

- **Derechos:** Dentro de los derechos del Factor tenemos los siguientes:
 - Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos.
 - Cobrar una retribución por los servicios adicionales que haya realizado

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



• **Obligaciones:**

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. El factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.
- e. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario;
- f. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados; y
- g. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.
- h. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas en el Contrato.
- i. Brindar los servicios adicionales pactados que, pueden ser, investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros.
- j. Pagar al cliente por los instrumentos adquiridos.
- k. Asumir el riesgo crediticio de los deudores.



3.3.2) Derechos y obligaciones del cliente o factorado.

- **Derechos:** Son derechos del Factorado los siguientes:

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

- **Obligaciones:**

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.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- f. Responder por el incumplimiento de los créditos cedidos siempre y cuando se haya pactado conforme al tipo de Factoraje que prevé esta responsabilidad.
- g. Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables.
- h. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente Ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.



CAPITULO III

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADAS AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”.

1) PROCEDIMIENTO:

Pasos para realizar el factoraje¹⁴:

- **La primera etapa es de estudio:** la empresa de factoraje le hace un estudio a la empresa deudora de la factura luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.
- La empresa de factoraje aprueba su evaluación.
- Se firma el contrato y se cede el crédito, así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de créditos, letras de cambio, pagares, y otros documentos similares a la empresa de factoraje.
- La empresa de factoraje comúnmente paga entre un 80% y unos 90% del valor (o los valores) documentadas en forma inmediata.
- Una vez llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje le entrega el porcentaje restante.

¹⁴ <http://www.slideshare.net/hugoces/factoring-aprendiendo-sobre-su-funcionamiento>.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- **Para realizar un contrato de factoraje**¹⁵ deben realizarse seis procedimientos, y eventualmente siete, los cuales involucran a los tres actores en el contrato. Estos son:

1. **Remesa de documentos:** el cliente entrega antecedentes legales y financieros.

Ellos son:

- Antecedentes financieros generales:
- Constitución de la sociedad.
- Designación de poderes.
- Rutas de los socios.
- Extractos de publicación y sus modificaciones.
- Fotocopia de cédula de identidad del representante legal.
- Fotocopia de ruta de la empresa.
- **IVA** del año actual y anterior, junto a las últimas declaraciones de Impuesto a la Renta.
- **Listado** de los principales clientes, incluyendo: nombre, RUTA y otra información general.

2. **Verificación de documentación:** la empresa comprueba la legitimidad del documento y los antecedentes financieros y crediticios del deudor. También, verifica con el deudor que los bienes o servicios que

¹⁵

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



individualizan los créditos a ser cedidos corresponden, se encuentran debidamente recepcionados, y no existen problemas para su pago en la fecha estipulada en el crédito.

3. Contrato de cesión: junto al contrato de cesión se realiza una firma de Contrato Marco ante notario público, entre el Cliente y la empresa de Factoraje. En él se establecen los términos y condiciones que regirán la relación entre las partes.

Luego se procede a firmar el contrato de cesión, el que puede tener dos modalidades: 1).- el cliente firma un contrato pactando un determinado periodo de tiempo (6 meses hasta 1 año, renovables) de factoraje. 2).- El cliente firma un contrato de factoraje por cada cesión de créditos que efectúe.

➤ **Procedimiento de factoraje:**

1.1) Gestión de cobro:

La gestión de cobro es una de las tareas más onerosa de las empresas por lo costoso de su ejecución.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



La venta aplazada a un cliente exige su posterior seguimiento control y procedimiento de recuperación lo que supone que la empresa debe dedicar una serie de recursos humanos, materiales y financieros a estos fines.

Al contratar la empresa los servicios de factoraje es el factor quien se encarga de cobrar a su vencimiento los créditos cedidos (facturas, letras, pagares y otras contempladas en la legislación de cada país), asumido el costo integro de la gestión de cobro y su recuperación.

Por lo general el cedente comunica a sus clientes la existencia del contrato de factoraje haciéndole saber a quién deben efectuar el pago de la factura y efectos.

El cedente no garantiza la solvencia del deudor pero responde ante la empresa de de la legitimidad del crédito concedido por su parte el factor asume la titularidad de los créditos sustituyendo la figura del cedente.

Es importante señalar que las empresas de factoraje no admiten todos los documentos de pago que se les propongan.

Por la economía de escala que desarrollan estas empresas (diversidad de deudores de diferentes clientes en una misma plaza), infraestructura creada para la gestión de cobro y la especialización que alcanzan en esta actividad en

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



muchas ocasiones es más barato para la empresa utilizar los servicios de factoraje que asumir por ella misma la gestión de cobro.

1.2) Administración de carteras de clientes:

Este servicio incluye: estudio y clasificación de la clientela; mejora la calidad de la cartera de clientes; elaboración de la contabilidad de venta y cobros; e información sobre la situación de los créditos.

En cualquier empresa debe existir un dispositivo que decida si se debe atender o no un determinado pedido y otorgar o no un crédito comercial. Para dar respuestas a estas interrogantes se requiere la obtención de información sobre sus deudores.

La empresa se ve obligada a solicitar dicha información a entidades especializadas o a buscarla por cuenta propia y a realizar el estudio y evaluación de los riesgos de clientes.

Por otra parte las decisiones, en un entorno cada vez más competitivo deben ser rápidas, ya que un retraso en ellas puede significar la pérdida de un buen cliente, y a la vez técnicamente fundamentada la superficialidad en la toma de decisiones puede conllevar a la empresa a una situación financiera no deseable.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



La agilidad y eficacia de las decisiones no siempre están al alcance de las medianas y pequeñas empresas.

Las empresas de factoraje especializadas en la continua evaluación y valoración de riesgos, cuentan con fuente de información amplia y una infraestructura adecuada para ajustar con mayor rapidez y fiabilidad sus decisiones.

Así mismo dado el acceso de la empresa a una mayor información y evaluación de riesgos la cartera de clientes gana en calidad, existiendo la posibilidad de eliminar a los clientes morosos y mal pagadores y dimensionando correctamente el crédito comercial de cada uno de los clientes a los que se les concede aplazamiento de pago.

El hecho de vender a crédito lleva aparejada la apertura de una cuenta de clientes y gestión de la misma, el saldo existente en dicha cuenta varía cada día expresando el resultado de las ventas pendientes de cobro en cada momento.

La gestión de la cartera de clientes exige la gestión de cada uno de los créditos por cada deudor, los importes, la fecha de vencimiento y la situación actual de los compradores. Como consecuencia de este servicio la empresa recibe una ayuda muy importante para su contabilidad, en la que una parte importante la constituyen las ventas y los cobros.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Al ceder los créditos a un tercero la empresa puede sustituir en los libros a sus compradores por solo: el factor; los impagos, etc. Lo que facilita el registro contable de la empresa y mejora las decisiones que toman sus directivos.

1.3) Cobertura de riesgos:

Cualquier venta a crédito conlleva un riesgo:

1.3.1) Que el comprador no cumpla con su obligación de realizar el pago de la deuda a su vencimiento.

1.3.2) Puede que el deudor realice el pago con posterioridad a la fecha de vencimiento.

1.3.3) En ocasiones el vendedor tiene la posibilidad de que esa demora no suponga un costo adicional y una financiación gratuita al comprador, imponiendo intereses por mora al deudor.

➤ **La empresa vendedora tiene como alternativa para cubrirse de este riesgo:**

- El **auto seguro**, por el cual ella misma se cubre, mediante la constitución de una provisión; la contratación de un seguro de crédito; o el factoraje.
- La empresa debe utilizar el auto seguro mediante provisión. Sin embargo la cobertura total de los riesgos por este concepto puede afectar significativamente la cuenta de resultados de la entidad.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Desventajas del seguro de crédito:

- La empresa de seguro se hace cargo de la gestión de cobro solo a partir del momento de impago; la indemnización por pérdidas de impago se efectúan algún tiempo después del impago o en el momento en que judicialmente se declare insolvente el deudor, lo que retrasa la liquidación y no ofrece ningún otro servicio financiero.

El servicio de cobertura de riesgo mediante el factoraje ofrece además, la gestión total de los cobros, otros servicios financieros y una liquidación inmediata.

Es importante señalar que la cobertura de riesgos de impago no significa en modo alguno que la empresa de factoraje extienda dicha cobertura a cualquier situación de falta de pago, sino solamente a aquellas en la que el impago tenga su causa en la insolvencia del deudor, o sea en el déficit temporal o definitivo de tesorería que impida al deudor atender.

La empresa de factoraje no asume impagos que tengan su origen en errores de facturas o defectos en las mercancías vendidas. La cesión de créditos a una empresa de factoraje puede realizarse con o sin recursos, dependiendo de si asume o no los riesgos.



1.4) Financiación:

A petición del vendedor en cualquier momento que se encuentre la cesión del crédito y la fecha de vencimiento del mismo, la empresa de factoraje puede anticipar el importe correspondiente al crédito cedido es decir pagar al vendedor antes de cobrar la deuda del comprador.

En este servicio del factoraje el riesgo otorgado a una empresa vendedora es la suma de los importes de los riesgos consentidos a sus compradores.

El factoraje puede limitarse a uno o varios de los servicios: gestión de cobro sin cobertura de riesgo ni financiamiento; gestión de cobro, administración de cartera y cobertura de riesgo; cobertura de riesgo y financiación (la gestión de cartera y la gestión de cobro quedan en manos del vendedor).

Los pagos del factor al cedente de la cuenta y efectos, en caso de no ofrecerse financiación anticipada pueden ser diferentes momentos:

- a) En el momento en que el factor consiga el cobro de la deuda.
- b) En un día determinado, independientemente de si el factor ha recibido o no el cobro, que suele ser el que resulte de añadir a la fecha de vencimiento del crédito un número de días pactado con el vendedor, en concepto de demora aceptada en el cobro.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



➤ **Los costos del factoraje entre otros son:**

- **Comisión**, algunas empresas de factoraje repercuten este costo sobre la comisión por la prestación de los demás servicios, otras cobran una cantidad que devuelven al vendedor en caso de llegar a firmar el contrato de factoraje.
- Normalmente los factores cobran por este servicio con el objetivo de cubrir los **gastos que este estudio conlleva y en el supuesto de que, después de presentada la clasificación al vendedor, éste opte por no formalizar el contrato.**
- **Comisión sobre el nominal de las facturas cedidas**, esta comisión esta formada por tres componentes: una parte cubre los servicios de gestión de la cartera de clientes y de gestión de cobro, otra el servicio de aseguramiento del cobro en caso de insolvencia del deudor; y el margen de beneficio que la empresa de factoraje espera obtener.
- El factor debe constituir provisiones para la cobertura de los eventuales fallidos, en base a tres criterios fundamentales: el sector de actividades, la diversificación del riesgo y los plazos de pago.
- **Tipos de interés por la financiación**, este tipo de interés esta en función de la naturaleza de la operación, de los tipos de interés existentes en el mercado y de la negociación entre las partes. La liquidación de los intereses

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



puede ser al descuento o mediante liquidaciones periódicas (mensuales o trimestrales).

- **Instrumentos que se pueden factorizar¹⁶:** Dentro del factoraje tradicional, donde se anticipa un porcentaje de las cuentas por cobrar cedidas por el cliente, estas pueden ser:
 - Facturas.
 - Cheques.
 - Letras de cambio.
 - Contratos.
 - Vouchers de tarjetas.
 - Otros activos circulantes.
 - Flujos inmobiliarios.
 - Saldos de precio.
 - Reintegro IVA.
 - Contratos de arriendo.

¹⁶ <http://www.slideshare.net/hugoces/factoring-aprendiendo-sobre-su-funcionamiento>.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



2. Procedimiento contable del factoraje¹⁷:

**PROCEDIMIENTO CONTABLE
FACTORIZACION Y FACTORING**

VARIANTE I - FACTORIZACION SIN RECURSOS

I.1. Al informar las cuentas por cobrar en gestión de factorización, en Cuentas de Orden.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
XXX	Cuentas por Cobrar en Factorización		xxx.xx	
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		
XXX	Factorización de Cuentas			xxx.xx
	X - Subcuenta que corresponda	<u>xxx.xx</u>		

¹⁷ <http://www.cubaindustria.cu/contadoronline/contabilidad/Procedimientos%20Contables/PC-FF-FA.htm>.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



I.2. Al entregar al factor la provisión para rebajas o descuentos a clientes.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
XXX	Cuentas por Cobrar - Provisión del Factor		xxx.xx	
	X - Factor	<u>xxx.xx</u>		
110	<u>Efectivo en Banco</u>			xxx.xx
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		

I.3. Al recibir cobros parciales de cuentas por cobrar efectuadas por el Factor.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
110	<u>Efectivo en Banco</u>		xxx.xx	
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		
135	<u>Cuentas por Cobrar a Corto Plazo</u>			xxx.xx
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



I.4. Simultáneamente al asiento anterior, se minoran las Cuentas de Orden correspondientes.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
XXX	Factorización de Cuentas		xxx.xx	
	X - Subcuenta que corresponda	<u>xxx.xx</u>		
XXX	Cuentas por Cobrar en Factorización			xxx.xx
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		

I.5. Al liquidarse por el Factor el remanente de las cuentas por cobrar en igual forma a los asientos anteriores 3 y 4 y la Provisión del Factor por la parte no utilizada.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
110	<u>Efectivo en Banco</u>		xxx.xx	
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		
835	<u>Gastos Financieros</u>		xxx.xx	
	X - Descuento en Cuentas por Cobrar	<u>xxx.xx</u>		
XXX	Cuentas por Cobrar - Provisión del Factor			xxx.xx
	X - Factor	<u>xxx.xx</u>		

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



I.6. Al liquidar al Factor los intereses y comisiones que le corresponden

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
835	<u>Gastos Financieros</u>		xxx.xx	
	X - Intereses Pagados	<u>xxx.xx</u>		
	X - Comisiones Pagados	<u>xxx.xx</u>		
110	<u>Efectivo en Banco</u>			xxx.xx
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		

VARIANTE II - FACTORIZACION CON RECURSOS

II.1. Al suscribirse el Contrato de Factorización

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
XXX	Cuentas por Cobrar Factorizadas		xxx.xx	
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		
135	<u>Cuentas por Cobrar a Corto Plazo</u>			xxx.xx
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



II.2. Por los importes entregados anticipadamente por el Factor.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
110	<u>Efectivo en Banco</u>		xxx.xx	
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		
430	<u>Cobros Anticipados</u>			xxx.xx
	X - Factor	<u>xxx.xx</u>		

II.3. Al liquidarse las cuentas cobradas.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
110	<u>Efectivo en Banco</u>		xxx.xx	
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		
430	<u>Cobros Anticipados</u>		xxx.xx	
	X - Factor	<u>xxx.xx</u>		
XXX	Cuentas por Cobrar Factorizadas			xxx.xx
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



II.4. Restituyendo a cuentas por cobrar las no cobradas por el Factor.

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
135	<u>Cuentas por Cobrar a Corto Plazo</u>		xxx.xx	
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		
XXX	Cuentas por Cobrar Factorizadas			xxx.xx
	X - Clientes	<u>xxx.xx</u>		

II.5. Al liquidar los gastos de comisión e intereses sobre anticipos al Factor

Cuenta	Descripción de las Cuentas y Subcuentas	Parcial	Debe	Haber
835	<u>Gastos Financieros</u>		xxx.xx	
	X - Intereses Pagados	<u>xxx.xx</u>		
	X - Comisiones Pagados	<u>xxx.xx</u>		
110	<u>Efectivo en Banco</u>			xxx.xx
	X - Tipo de Moneda	<u>xxx.xx</u>		
	XX - Cuenta Bancaria	<u>xxx.xx</u>		



3) VENTAJAS DE LA LEY 740 Y EL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA:

Las ventajas del Factoraje están determinadas por la actividad económica que permite realizar a las partes contratantes.

Diego Meseguer Güich, refiriéndose a la situación de iliquidez del factorado originada por las grandes facilidades que otorgaba a sus clientes para adquirir productos, precisa que:

"Esta situación de iliquidez es enfrentada por las empresas recurriendo a entidades financieras, para tener a su disposición el dinero de los créditos a través de la cesión de sus créditos, lo que le permite enfrentar sus obligaciones inmediatas y, además, contar con un servicio de asesoría contable y comercial para el tratamiento de su cartera crediticia a cargo de la entidad que brinda el dinero."

En los últimos tres años se han aprobado cuatro leyes que permiten obtener capital sin tener garantías bancarias entre ellas la ley de factoraje (ley 740) que establece las reglas claras del factoraje, pero el setenta por ciento de las PYMES no puede tener acceso a esos instrumentos por no estar registradas.

El impacto de esta ley en nuestro país genera diversas opiniones dependiendo de la persona y el punto de vista por ejemplo: "El director

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



ejecutivo de la Cámara de Comercio de Nicaragua (CACONIC)¹⁸, Eduardo Fonseca, reconoce esta deficiencia.

“La ley de factoraje por ejemplo, creo que no ha tenido el efecto que nosotros esperábamos, que la operación de este servicio fuera mas barato”.

Surima Moreno es gerente financiera de DELMOR, empresa embutidora con fuerte presencia en el mercado nacional. Desde hace ocho años esta compañía recurre al factoraje para obtener liquidez a corto plazo.

Moreno dice que este tipo de instrumento financiero tiene una “gran bondad”: la compañía obtiene en veinticuatro horas el ochenta por ciento de una factura por cobrar.

El veinte por ciento restantes se recupera cuando la empresa de factoraje obtiene en su totalidad el capital por cobrar. Las PYMES generalmente deben esperar entre treinta o cuarenta y cinco días para que el cliente desembolse el pago por el producto recibido.

Eso dificulta que las empresas obtengan liquidez a corta plazo. “Muchas de las empresas que tienen un capital reducido recurren a este tipo de financiamiento rápido”.

¹⁸ www.caconic.org.ni/proyectos/ley_factura_cambiaria.php.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



Explica el gerente de crédito CREDIFACTOR, Christopher Oviedo. “No se necesita que el cliente tenga una empresa poderosa. Si tiene un buen producto y un buen comprador la compañía de factoraje puede descontar esa factura”. No se requiere de una garantía real. La garantía es el pagador.

3.1) Ventajas del contrato de factoraje financiero¹⁹:

Económico - Financieras :

- Convierte ventas al crédito en ventas al contado.
- Puede obtener descuento por comprar al contado a sus proveedores.
- Proporciona liquidez inmediata al negocio.
- No constituye deuda, por lo tanto, contribuye al crecimiento de su empresa.
- Permite reinvertir constantemente su Capital, sin tener que esperar largos períodos para poder realizarlo.
- El pago del financiamiento está devengado de antemano.
- Se basa en el valor de las cuentas por cobrar.

¹⁹ <http://www.factorajepentagono.com/index.php>

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



- Protege en procesos inflacionarios; al contar con el dinero de manera anticipada, la empresa no pierde poder adquisitivo.
- Inyecta Capital de Trabajo para la continuidad del negocio.
- Mejora la relación Deuda/Capital en su balance, ya que las operaciones de Factoraje no se registran como una deuda directa.
- Mejora el flujo de efectivo de su empresa.
- El Financiamiento se auto - regula, porque es proporcional a las ventas. Al no generar deuda, no compromete ingresos futuros.
- **De Gestión:**
 - Trámite simple y desembolso rápido.
 - No requiere garantías hipotecarias, ni prendarias.
 - El documento de promesa de pago (quedan o factura) sirve de "garantía".
 - La recuperación de las cuentas por cobrar, se vuelven más eficientes.
 - Para el personal Directivo, ahorro de tiempo en supervisión, de la organización de una contabilidad de ventas.
 - Permite mantener un constante saneamiento de la cartera de

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



clientes.

- Al ceder total o parcialmente a Pentágono sus cuentas por cobrar, aumenta el tiempo de sus empleados para dedicarlo a incrementar la producción y las ventas del negocio.
- Reduce los costos de gestión de cobros.
- Su cartera de clientes es manejada por especialistas en cobro de documentos.
- Elimina largos tiempos de espera del pagador.
- Contribuye a ordenar las finanzas del negocio.
- Libera a las Pequeñas y Medianas empresas de la complejidad que demanda la labor de cobranza.



3.2) Ventajas de La Ley de Factoraje (ley 740):

3.2.1) - Esta ley es importante porque **dota de un marco jurídico²⁰ específico a las operaciones del factoraje, proporcionando seguridad jurídica a las partes suscriptoras** de los contratos de factoraje que regirán este tipo de operaciones, lo cual impulsaría esta alternativa de financiamiento de las actividades mercantiles y conduciría al mayor desarrollo y dinamismo empresarial, propiciando el crecimiento de la economía nacional.

La importancia radica en tener una regulación específica de este contrato especial y moderno, ya que las Pequeñas y medianas empresas representan un gran aporte económico para el país y se veían desprovistas de una protección propia para la aplicación de este contrato por falta de una ley propia de factoraje.

Con esta se consigue una correcta designación de las partes, los requisitos del contrato para su aplicación, las obligaciones de cada una, su rol que juegan en dicho contrato y la regulación de las operaciones, a pesar de estar supervisada por la Superintendencia de Bancos, ahora cuenta con su ley específica.

3.2.2)- La particularidad y comodidad del servicio de factoraje que brindan las empresas de factoraje a las empresas que venden sus cuentas por cobrar, radica en combinación de distintos aspectos que las primeras añaden al

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



servicio estrictamente financiero, tales como gestión, administración y en algunos casos la garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

Esto favorece a las empresas que buscan este tipo de servicios, **permitiéndoles despreocuparse de tareas de cobranza, gestión, administración y contabilización de los créditos**, pudiendo dedicarse al giro normal de sus actividades de producción de bienes y servicios.

La aplicación de esta ley regula todas las operaciones del factoraje o factoring brindando mayor agilidad en el desarrollo de los contratos entre las partes, el factoraje sin garantía regulado en el **artículo 9 inciso a** de la ley es uno de los más utilizados, de no estar regulado por su ley específica sería muy confusa la aplicación del contrato, también es importante la existencia de la “ley de facturas cambiarias” ley 739 como un elemento complementario y fundamental donde se explica la aplicación de las facturas como títulos ejecutivos para poder proceder a las operaciones de factoraje.

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

Esta figura poco común en Nicaragua, es muy útil en materia de comercio por la fluidez que proporciona por su naturaleza, ya que este contrato tiene su

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



mayor beneficio en la prontitud con que provee la empresa de factoraje de efectivo a las empresas contratantes (factorado), lo cual le permite a estas contar con efectivo para seguir produciendo o comerciando mercancía con mayor facilidad y en menor tiempo.

La facilidad y el corto tiempo en que actúa la empresa de factoraje la convierte en una figura sumamente determinante en el desarrollo de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) y por consecuencia del país.

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

La función del factoraje trae consigo ventajas o beneficios tanto a los factores como a los factorados ya que estos se benefician; el factorado por la liquidez y agilidad que mediante la ley de factoraje obtiene en sus contrataciones financieras, el factor por su parte se beneficia de esta actividad por el importe que este cobra por el servicio prestado a las empresas factoradas

3.2.5) En el caso particular del **factoraje a proveedores**, las empresas de factoraje favorecerán las relaciones entre el cliente y el proveedor, debido a que en su rol de intermediarios financieros adelantarán el pago de sus servicios

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



con las empresas compradores, **dinamizando de esta manera las relaciones mercantiles entre las partes involucradas.**

El factoraje al proveedor regulado en la presente ley en su **arto.10 inciso f** contiene el concepto de este mismo y a través de la ley en general se regula esta transacción que beneficia enormemente a las empresas que se dedican al comercio de mercancía optimizando así sus transferencias de productos efectuando directamente la transacción entre la empresa de factoraje y el proveedor, dejando libre el tiempo del factor para dedicarse a sus actividades empresariales de comercio.

El mayor beneficio de este tipo de transacción consiste en que el factorado no tiene que intervenir directamente en la transacción sino que lo hace a través de la empresa de factoraje con quien tiene ya abierta una línea de crédito como ya se ha explicado ampliamente en el capítulo anterior que trata las modalidades del factoraje donde se encuentra definido el **factoraje al proveedor, abierto y cerrado** en nuestra presente tesis.

3.2.6) El factoraje es una herramienta financiera útil no solo en el mercado local, sino **sirve para agilizar el comercio internacional que permite incrementar las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.**

En este caso la empresa no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, además que la

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



empresa de factoraje cubriría el riesgo de retraso en el pago o el de no pago total por la quiebra del comprador, según sea estipulado en el contrato pactado.

Además en factoraje de exportación pueden participar las compañías aseguradoras y subcontratistas de cobranza, ampliándose el horizonte de negocios hacia otros agentes.

3.2.7) La presente ley, establece **los tipos de factoraje**, el factoraje sin garantía o sin recurso, y el factoraje con garantía o con recurso, diferenciándose ambos en el papel que jugará la empresa de factoraje al momento de suscribir el contrato con un cliente.

En los contratos con garantía o con recurso, la empresa de factoraje no asume el riesgo de incobrabilidad del deudor (pagador del documento descontado), mientras en los contratos sin garantía o sin recurso, la empresa que descuenta el documento de crédito (factura) traslada el riesgo de no pago del documento a favor de la empresa de factoraje.

De esta tipología de contratos se desprenderán las distintas modalidades de factoraje que podrán suscribir los agentes económicos.

2.2.8) Favorece el incremento del PIB. “Solo se sabe que en Nicaragua las PYMES aportan actualmente el cuarenta por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), calculado en más de seis mil millones de dólares. Un aporte que según

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



el sector, podría ser más si se invirtiera en tecnología, infraestructura y capacidad productiva.

Para ello estiman que necesitan cincuenta millones de dólares. “si las PYMES no se formalizan no podrán gozar de todas estas formas de obtener financiamiento y la usura será su única fuente para obtención de liquidez” sentencia Torres”²¹

²¹ LA PRENSA. 23 de enero 2012. Pág. 6 y 7. Wendy Álvarez Hidalgo.



CONCLUSIONES

Con el desarrollo del presente trabajo podemos anotar las siguientes conclusiones:

1. El procedimiento al que se le ha dado estudio en esta investigación, nos permite evidenciar la agilidad con que se resuelve este tipo de contrato, dando respuestas a las solicitudes de crédito a través del factoraje en tan solo cuarenta y ocho horas esa es una de las ventajas que más resalta en este tipo de contrato esto beneficia especialmente a las PYMES ya que esta agilidad de resolver el desembolso no lo encuentran en los sistemas bancarios nicaragüense con la misma prontitud, pero que ahora si podrán disponer con mayor facilidad de el crédito necesario usando como garantía sus cuentas por cobrar sin tener que detener su producción o sus negocios y contarán con el respaldo de la presente ley.
2. Las ventajas que el contrato de factoraje ofrece como medio de financiamiento son muchas, pero las más importantes y que consideramos que ayudarían a las PYMES en nuestro país son las que refieren a la agilidad del crédito y la disminución de garantías exigidas por parte del factor, así como la diversidad de servicios que prestan estas empresas. Cuenta con un sistema de gestión de cobro más agilizado y efectivo, esto ayuda al empresario a contar de nuevo en menor tiempo con ese activo que siempre fue suyo pero que no contaba con él en el momento necesario para sus transacciones.

“VENTAJAS DE LA LEY DE FACTORAJE (LEY 740) APLICADA AL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO EN NICARAGUA”



3. Será de gran utilidad la aplicación de esta nueva ley en el sistema de crédito nicaragüense, servirá de apoyo a la seguridad jurídica de las empresas o personas naturales que se dispongan a utilizar el factoraje como fuente de financiamiento. Esta es una de las ventajas más importantes que se puede identificar de esta nueva ley al contar con la debida seguridad que proporciona a las partes contratantes al contar con un marco jurídico específico en donde se delimitan las partes, los requisitos de constitución, las operaciones, etc., se disminuyen las dudas o ambigüedades.

BIBLIOGRAFÍA

1. Areas –Schrgiber Pezet, max: “Contratos Modernos”. Gaceta Jurídica editores. Primera edición, marzo de 1999. Lima Perú.
2. Broseta Pont, Manuel: “Manual de Derecho Mercantil”. Editorial Tecno. Reimpresion de la tercera edición, 1978. Madrid España.
3. Cabanellas de Torre, Guillermo: “Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Tomo 4. Editorial Eliasta. Vigésimo tercera edición. Buenos Aires Argentina. 1994.
4. Chuliá Vicént, Eduardo y Veltran Alandete, Teresa: “Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I”. Tercera Edición Actualizada, 1996. Bosch Editor, S.L. Barcelona. Zaragoza – España.
5. Barbieri, Pablo C, .Contratos de empresas, Buenos Aires, Ed. Editorial Universidad, 1998. Pág. 387.
6. Factoring, Diccionario de Economía y Administración. En: Sociedad de Factoring.- España. Editorial Secretaria General Técnica-servicio de Publicaciones, 1999.-Pág. 111.
7. Coronado López, Jorge Luis. Tesis de Naturaleza jurídica y objetivos del contrato de factoraje financiero. Pág.54
8. Montiel Salazar, Gerardo. Las Instituciones de Factoring en México/ Gerardo Montiel Salazar. – México: Editorial Banca y Comercio, SA de CV, 1996.- Pág. 12.

9. Rodríguez Yuri y Quintero Julio. “El contrato de factoring y su regulación en Nicaragua”. Pág. 80

10. LA PRENSA. 23 de enero 2012. Pág. 6 y 7. Wendy Álvarez Hidalgo. “La informalidad bloquea la liquidez”.

11. Ley de Factoraje. 740
12. Ley de Facturas Cambiarias. 739.
13. Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras.
14. Código de Comercio de Nicaragua.

15. Ureña Morales, Manfred: “El Contrato de factoring”. Pág. Web www.protectora.com/boletines/legales/junju01.htm.

16. De Blas López Alberto: “Que es el factoring”. Página Web www.injef.com/empresas/factoring.htm.

17. González Morales, Vilma y otros: “Aspectos Generales relacionados con el Factoraje (factoring). Pág. Web [www.monografias.com/trabajos 12/factor/.shtml](http://www.monografias.com/trabajos12/factor/.shtml).

18. López Rodríguez, Carlos Eduardo: “Factoraje o Factoring”. Pág. Web www.derechocomercial.edu.uy/Bol11Factoring.htm. Montevideo - Uruguay. 2003.

19. Pinto Soreira, Antonio Nuno: "Contrato de Factoring". Pág. Web <http://www.walu.por.ulusiada.pt/-21502795/index.htm>.
20. Sánchez Bolaños, Rosaura y SIBAJA ROJAS, Dáuber: "El contrato de Factoring (factoreo)". Pág. Web www.factordeo.co.cr/camara_articulocontrato.htm.
21. www.abogados.com.ar/empleos/estudios-juridicos.php.
22. www.afinsa.com.ni.
23. www.asamblea.gob.ni.
24. www.caconic.org.ni/proyectos/ley_factura_cambiaria.php.
25. www.credifactor.com.ni.
26. <http://www.cubaindustria.cu/contadoronline/contabilidad/Procedimientos%20Contables/PC-FF-FA.htm>.
27. www.derechoycambiosocial.com.
28. www.elprisma.com/apuntes/derecho/factoring/default3.asp.
29. www.es.wikipedia.org/wiki/Factoraje.
30. www.monografias.com/trabajo18/factoring/factoring.

31. www.perezlamela.com/contenido.php?tipo=articulo&formato=completo&id=25
32. www.progresofactoring.com.
33. www.rodriuezvelarde.com el contrato de factoring.
34. www.sites.google.com/a/progresofactoring.com/www/clients/resources.
35. <http://www.slideshare.net/hugoces/factoring-aprendiendo-sobre-su-funcionamiento>.
36. www.standardandpoors.com/usratingsfees.
37. <http://www.factorajepentagono.com/index.phf>.
38. <http://www.cnj.gob.sv/index.php>.
39. <http://es.scribd.com/doc/18832499/Ricardo-Sandoval-Lopez-Derecho-Comercial-Tomo-III-Volumen-1>.
40. <http://www.rodell.com.uy/codigo-civil>.
41. <http://buscon.rae.es/drael/>.

ANEXOS

LEY DE FACTURA CAMBIARIA
CAPÍTULO I
OBJETO, DEFINICIONES, REQUISITOS Y RECARGO

Artículo 1 Objeto.

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco regulatorio del instrumento denominado factura cambiaria, el que tiene por fin específico garantizar con seguridad jurídica el acceso inmediato a liquidez en el sector comercio, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas Empresas.

Art. 2 Definiciones.

Para efectos de la presente Ley, las definiciones contenidas en el presente artículo, tanto en mayúscula como en minúscula, singular o plural, tendrán el siguiente significado:

Acción directa: Cobro que ejerce el librador o vendedor, tenedor de la factura cambiaria, en contra del librado o comprador.

Acción de regreso: Cobro que puede ejercitar el tercero tenedor de la factura cambiaria contra los endosantes, el librador y los otros obligados.

Endosante: Persona que transmite el derecho incorporado en el título a favor de otra persona.

Factura cambiaria: Copia de la factura comercial de crédito, sin valor tributario, que la cual cumpliendo con los requisitos y solemnidades de Ley y demás legislación vigente, tiene calidad de un título valor a la orden transmisible por endoso y con fuerza ejecutiva, debidamente suscrita por el deudor o la persona acreditada formalmente, en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precitados, su valor y la fecha de pago de la factura.

Librado o Comprador: Persona que compra al crédito un bien o adquiere un servicio y suscribe como deudor la factura cambiaria.

Librador o Vendedor: Persona que vende el bien o presta el servicio objeto de determinada transacción, y el que a su vez emite la factura cambiaria.

Protesto: Acto por el que un Notario Público notifica al deudor de la factura cambiaria, la falta de pago o remisión de ésta, reflejando tal circunstancia en la correspondiente acta notarial.

Recargo: Penalidad impuesta al comprador del bien o adquirente del servicio, por falta de pago en la fecha estipulada, misma que no podrá ser superior al límite establecido en la ley que regula la materia sobre préstamos entre particulares.

Tenedor: Persona que adquiere la factura cambiaria, ya sea por haber sido designado en el texto del mismo o mediante transmisión por endoso. Se le conoce también como tomador o beneficiario.

Título valor: Conforme se establece en el artículo 1 del Decreto No. 1824, "Ley General de Títulos Valores", aprobado el 4 de febrero de 1970 y publicado en La Gaceta, Diario Oficial No. 146, 147, 148, 149 y 150 del 1, 2, 3, 5 y 6 de julio de 1971.

Art. 3 Requisitos de la Factura Cambiarla.

La factura cambiaria deberá contener, además de los requisitos de la factura establecidos en la

legislación tributaria, lo siguiente:

- a. Nombre de factura cambiaria;
 - b. Monto del crédito que el título representa;
 - c. Indicación del lugar donde debe efectuarse el pago;
 - d. Indicación del vencimiento, señalando la fecha o número de días en que se efectuará el pago;
 - e. Recargo que se cobrará por saldos vencidos;
 - f. Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del vendedor;
 - g. Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del comprador adquirente del bien o servicio o en su caso, de la persona debidamente acreditada por el comprador, en señal de que recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria a su total satisfacción o;
 - h. Cuadro que detalle el número de cuotas, monto pagado, fecha de pago y saldo; y
 - i. El dorso de la factura cambiada deberá contener un cuadro para la anotación de los endosos.
- En caso que el comprador o el vendedor sea persona jurídica, deberá indicarse en la factura cambiaria, la denominación social y el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) de éstos.

La omisión de cualquiera de los requisitos establecidos en los literales anteriores, no afectará la validez del negocio jurídico que dio origen a la factura cambiaria, siempre y cuando sean subsanados antes de la circulación de la factura cambiaria, debiendo en su caso el librador o vendedor de los bienes y servicios, anular la factura cambiaria defectuosa y emitir una nueva factura cambiaria.

Art. 4 Del recargo por incumplimiento de pago.

La factura cambiaria podrá establecer como penalidad por incumplimiento, un recargo sobre el monto principal o cuotas que no hayan sido pagadas en su fecha de vencimiento. El monto o porcentaje del recargo deberá establecerse en la factura cambiaria al momento de su emisión y no podrá ser superior al límite establecido en la ley que regula la materia sobre préstamos entre particulares.

CAPÍTULO II DE LA ACEPTACIÓN, CAUSALES DE RECHAZO Y PLAZOS

Art. 5 De la aceptación de la factura cambiaria

Para que se perfeccione la factura cambiaria, referida en la presente Ley será necesaria la firma del deudor o la persona acreditada formalmente, en señal de aceptación de que éste recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria, así como que acepta el contenido y alcance legal de la misma.

El librado o comprador tendrá el derecho de rechazar la factura cambiaria de conformidad a lo establecido en los artículos 6 y 7 de la presente Ley.

Art. 6 Causales de rechazo de la factura cambiaria.

El comprador sólo podrá negarse a aceptar la factura cambiaria, si ocurriere cualquiera de las siguientes circunstancias:

- a. En caso de avería total o parcial de los bienes, cuando no son transportados por cuenta y riesgo del comprador o adquirente;
- b. Si hay defectos o vicios en la cantidad o calidad de los bienes o servicios adquiridos;
- c. Si no se reciben los bienes acordados; o

d. Por omisión de cualesquiera de los requisitos que dan a la factura cambiaria su calidad de título valor.

El comprador o adquirente de conformidad a los mismos plazos establecidos en la presente Ley, deberá notificar por escrito al librador o vendedor, de la o las causales en que fundan el rechazo de la factura cambiaria.

El librador o vendedor de los bienes, en base a la notificación del comprador o adquirente conforme el párrafo anterior, deberá anular la factura cambiada defectuosa y proceder a emitir una nueva factura cambiaria.

Art. 7 De los plazos para el rechazo de la factura cambiaria.

El comprador o adquirente de los bienes o servicios tendrá el término de cinco días hábiles, contados a partir de la fecha de recibido los bienes y servicios para rechazar la factura cambiaria conforme las causales establecidas en el artículo anterior, si la operación se ejecuta en su domicilio o si la operación se realiza fuera de su domicilio para rechazarla legalmente.

La factura cambiaria que no sea rechazada por parte del comprador o adquirente de los bienes o servicios en el plazo establecido, se tendrá por aceptada plenamente.

Art. 8 Ve la notificación de la circulación de la factura cambiaria. Para que pueda el librador o vendedor de los bienes o servicios hacer circular la factura cambiaria, deberá notificar al librado o comprador de los bienes o servicios, dicha circulación cumpliendo con los siguientes requisitos:

- a. Lugar y fecha de la notificación;
- b. Nombre del comprador de los bienes o adquirentes del servicio;
- c. Número y monto de la factura cambiaria notificada;
- d. Nombre, cédula de identidad ciudadana y forma de la persona que recibe la notificación.

El librador o vendedor de bienes o prestador de servicios podrá incluir en la notificación el nombre de la persona natural o jurídica a favor de quien se pagará el título valor.

La notificación deberá realizarse por comunicación escrita, correo electrónico, fax, telefax o cualquier medio verificable que evidencie la recepción de la notificación.

La notificación realizada conforme los términos de la presente Ley, habilita al librador o vendedor para hacer circular la factura cambiaria, y al librado o comprador de los bienes o servicios a obligarse a pagar el importe contenido en la factura cambiaria al tenedor del título a su fecha de vencimiento.

Art. 9 De la acreditación de las personas autorizadas.

El comprador o adquirente del bien o servicio podrá recibir las mercancías y efectuar la aceptación de la circulación de la factura cambiaria correspondiente y en caso contrario, deberá acreditar por escrito ante el vendedor a la persona autorizada para la realización de dichos actos.

CAPÍTULO III DE LA TRANSMISIÓN, COBRO Y PROTESTO

Art. 10 De la transmisión o endoso de la factura cambiaria.

Una vez aceptada la factura cambiaria, el vendedor del bien o prestador del servicio puede transmitirla por medio de endoso. En el endoso debe constar y reflejar el nombre del endosatario,

la firma y número de cédula de identidad del endosante.

No se admite la transmisión de la factura cambiaria al portador.

Cualquier disposición establecida por un endosante de la factura cambiaria que limite la libre circulación de la factura cambiaria, se tendrá por no puesta y no tendrá efectos contra terceros adquirentes.

Art. 11 De la acción de cobro.

La acción de cobro es el derecho que tiene el tenedor del título valor factura cambiaria para hacer efectivo el derecho en ella incorporado. Esta acción puede ser directa o de regreso.

En el caso de la acción de regreso el tenedor puede ejercitar la acción de cobro contra todos los obligados a la vez o contra cualquiera de ellos de manera individual, sin perder en este caso la acción contra los otros y sin obligación de seguir el orden de las firmas contenidas en la factura cambiaria.

El endosante es garante solidario del pago de la factura cambiaria. Para el ejercicio de la acción de regreso contra los endosantes se aplicará lo dispuesto para la letra de cambio de conformidad a lo establecido en la Ley General de Títulos Valores.

Art. 12 Del Protesto con posesión de la factura cambiaria.

La factura cambiaria no pagada en tiempo, total o parcialmente, debe protestarse a más tardar sesenta días calendarios posteriores al del vencimiento; el procedimiento a seguir se hará de conformidad con lo establecido en el Título II Letra de Cambio del Libro Segundo de la Ley General de Títulos Valores.

En caso de haberse pactado el pago de la factura cambiaria en cuotas, la falta de pago de dos o más de éstas, faculta al tenedor a dar por vencidos todos los plazos y a exigir el pago del monto total de la factura cambiaria; o alternativamente, exigir las prestaciones pendientes en las fechas de vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas, o inclusive, en la fecha de la última cuota, según decida libremente el tenedor. Bastará que se logre el correspondiente protesto en ocasión del incumplimiento de cualquiera de las cuotas pactadas, sin que afecte su derecho el no haber efectuado tal protesto correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas.

CAPÍTULO IV DE LA CADUCIDAD, PRESCRIPCIÓN Y TRÁMITE EJECUTIVO

Art. 13 De la caducidad.

Las acciones del tenedor de la factura cambiaria contra el comprador de los bienes aceptante de la misma, o los endosantes, caducan por no haber protestado dicho título en la forma y plazos señalados en la presente Ley.

Art. 14 De la prescripción.

De conformidad a lo establecido para la letra de cambio en el artículo 172 de la Ley General de Títulos Valores, se establecen para la factura cambiaria las siguientes prescripciones:

- a. Las acciones que se deriven de la factura cambiaria prescriben a los tres años desde la fecha de su vencimiento;
- b. Las acciones del tenedor contra los endosantes y contra el librador prescriben en un año, contado desde la fecha del protesto efectuado en tiempo y forma;
- c. Las acciones de un endosante contra otro o contra el librador prescriben en seis meses, contados desde el día en que el endosante reclamante ha pagado la factura cambiaria o desde el día en que se ha ejercitado la acción de regreso contra él.

Art. 15 Trámite y mérito ejecutivo.

La factura cambiaria que cumpla con los requisitos y solemnidades establecidas en la presente Ley, presta mérito ejecutivo sin necesidad de previo reconocimiento de firma del demandado o la persona acreditada conforme lo dispone el artículo 9 de la presente Ley.

**CAPÍTULO V
DISPOSICIONES GENERALES**

Art. 16 De la prohibición de emisión de facturas cambiarias. Se prohíbe la emisión de facturas cambiaria en los siguientes casos:

- a. No se podrá convertir a título valor una factura cambiaria, emitida sobre compraventas cuyos pagos se hayan documentado por medio de letras de cambio, pagarés u otro tipo de título valor.
- b. No se podrá librar factura cambiaria que no corresponda a una venta efectiva de bienes o servicios recibidos.
- c. No se podrá librar factura cambiaria sobre bienes afectos a garantías sujetas a registro.

Art. 17 Disposiciones supletorias aplicables.

De manera supletoria, le serán aplicables a la factura cambiaria, cuando no resulten incompatibles con la naturaleza de ésta, las disposiciones referidas a la letra de cambio y en lo conducente, las normas generales contenidas en la Ley General de Títulos Valores, así como las disposiciones contenidas en el Libro III, Título XXIV, Capítulo I, Sección I, "De los títulos que llevan aparejada ejecución y del procedimiento ejecutivo" del Código de Procedimiento Civil aprobado el 10 de noviembre de 1905.

Art. 18 Reglamentación.

La presente Ley deberá ser reglamentada por el Presidente de la República en el plazo señalado en el artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política de la República de Nicaragua.

Art. 19 Vigencia.

La presente Ley entrará en vigencia seis meses después de su publicación en La Gaceta, Diario Oficial.

LEY No. 740

El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:
Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL

Ha ordenado la siguiente:

LEY DE FACTORAJE CAPÍTULO I OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Artículo 1 Objeto.

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

Art. 2 Ámbito de aplicación.

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

Art. 3 Definiciones.

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

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas que actúan como factor.

Factor: Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.

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

Factoraje: Servicio especializado de crédito que permite el financiamiento a corto plazo, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial,

quienes venden o ceden en garantía sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente, administración, custodia y servicio de cobranza, realizada por una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable, facilitando efectivo en un período de tiempo determinado.

CAPÍTULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Art. 4 Constitución.

Los interesados en realizar operaciones de factoraje, deberán constituirse como personas jurídicas. Para el desarrollo de dicho objeto podrán realizar otras actividades u operaciones vinculadas al mismo. Las Sociedades Bancarias que decidan prestar el servicio de factoraje, quedarán sujetas a lo establecido en la Ley No. 561, “Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros”, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 232 del 30 de noviembre de 2005 y a las normas generales emitidas por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, que también podrá ser denominada SIBOIF.

Art. 5 Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

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

CAPÍTULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Art. 6 Concepto.

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

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

Art. 7 Objeto.

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

Art. 8 Requisitos mínimos.

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

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

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

Art. 9 Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

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

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

Art. 10 Modalidades de factoraje.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Art. 11 Obligaciones del Factorado.

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

Art. 12 Obligaciones de las Empresas de Factoraje.

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

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

CAPÍTULO IV DE LAS OPERACIONES

Art. 13 Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

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

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

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

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

a) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o facsímil, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que evidencie razonablemente la recepción por parte del deudor. Esta comunicación deberá ser dirigida al lugar y a través del medio que el deudor haya señalado al Factorado. Cumplido lo anterior, la transmisión de los derechos de crédito se tendrá perfeccionada.

b) Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados facultados para ello. Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO V DISPOSICIONES FINALES

Art. 18 Reglamentación.

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

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

Art. 19 Vigencia.

La presente ley entrará en vigencia a partir de su publicación en La Gaceta, Diario Oficial. Dado en la ciudad de Managua, en el Salón de Sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de noviembre del año dos mil diez.

CONTRATO DE FACTORING

DE UNA PARTE (en adelante FACTOR), con domicilio social en, N.I.F. representada en este acto, por

Y DE OTRA PARTE (en adelante CLIENTE), con domicilio social en N.I.F. representada, en este acto, por

Reconociéndose mutuamente y teniendo la capacidad legal para el otorgamiento del presente contrato.

ACUERDAN :

Realizar un contrato de factoring cuyo objeto es la realización de operaciones de gestión de cobro de créditos y anticipo de fondos sobre los mismos, con arreglo a lo dispuesto en las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA: El FACTOR, previa comunicación por el CLIENTE de sus deudores, se obliga a realizar investigaciones sobre la solvencia de los mismos, clasificándolos mediante el establecimiento de un límite cuantitativo de riesgo económico y por un determinado período de tiempo, que constituirá, a su vez, el límite máximo de asunción de riesgo asumido por el FACTOR para cada uno de ellos.

Tal límite de cobertura será comunicado por el FACTOR al CLIENTE, comportando dicha comunicación la aceptación, por el FACTOR, del DEUDOR investigado y clasificado.

El referido límite podrá ser aletrado por el FACTOR. Estas modificaciones serán notificadas al CLIENTE, entrando en vigor a partir de dicha notificación.

SEGUNDA: El CLIENTE se obliga a someter a la aprobación del FACTOR todas las operaciones que realice con terceros en el ámbito de su actividad mercantil.

TERCERA: El CLIENTE se obliga a ceder al FACTOR todos los créditos que ostente frente a los DEUDORES, previamente clasificados por el FACTOR, con independencia del límite cuantitativo de riesgo económico que a cada uno de ellos hubiere asignado el FACTOR. El CLIENTE no podrá ceder ninguno de estos créditos a terceros.

A efectos de este contrato, se entiende por cesión de créditos la transmisión, por el CLIENTE al FACTOR, de la titularidad de aquellos que detente frente a sus deudores, provenientes de su actividad comercial.

CUARTA: La cesión de créditos se realizará mediante la entrega, por el CLIENTE al FACTOR de cuantos documentos los representen.

Los documentos de crédito deberán incorporar, inexcusablemente, en sus originales y copias, la cláusula de cesión siguiente:

“El crédito representado por este documento ha sido cedido de forma irrevocable a..., en virtud de contrato de factoring, de conformidad con el artículo 347 del Código de Comercio, el único pago liberatorio será el realizado directamente a la citada entidad de factoring”.

QUINTA: El FACTOR se obliga a hacer todo lo necesario para cobrar los créditos cedidos por el CLIENTE, actuando conforme a los usos del comercio.

SEXTA: El FACTOR se obliga a informar al CLIENTE de las incidencias negativas que pudieran surgir en las relaciones con sus deudores, así como de cualquier hecho del que tuviere conocimiento y que pudiera afectar la relación comercial con sus DEUDORES.

SEPTIMA: El FACTOR asume el riesgo de insolvencia hasta el importe máximo por el que cada DEUDOR, individualmente, haya sido clasificado por el FACTOR.

A efectos de este contrato, se entiende por insolvencia la incapacidad del DEUDOR para hacer frente a sus obligaciones de pago.

No se considerará insolvencia las disputas comerciales que puedan surgir entre el DEUDOR y el CLIENTE relativas a las mercaderías vendidas o servicios prestados por este o aquél, o incumplimiento de condiciones contractuales pactadas entre ambos.

OCTAVA: La asunción de riesgo por el FACTOR queda sometida a las siguientes condiciones:

1. Que el CLIENTE obtenga para cada uno de sus DEUDORES la aprobación previa del FACTOR.
2. Que todo crédito transmitido responda a una efectiva operación del CLIENTE con terceros en el ámbito de su actividad mercantil.
3. Que el CLIENTE haya prestado al FACTOR la colaboración necesaria para ejercitar su derecho en litigio, entregándole los suficientes documentos y poderes.

NOVENA: El CLIENTE se obliga a entregar al FACTOR los documentos que le son exigidos por este contrato, así como cualquier otro que, en relación a los créditos cedidos, le sea solicitado por el FACTOR.

La entrega de los referidos documentos de crédito se realizará en un plazo no superior a ... días, a contar desde la fecha de su libramiento.

DECIMA: El CLIENTE se compromete a no intervenir en ninguna gestión de las que el FACTOR realice para el cobro de los créditos cedidos y a no modificar las condiciones de pago o cualquier otra relativa a los referidos créditos, así como a reintegrar inmediatamente al FACTOR las cantidades que recibiese directamente del DEUDOR.

UNDECIMA: El CLIENTE se obliga a pagar como remuneración al FACTOR, el ... por ciento sobre el nominal de los créditos transmitidos en el momento de su vencimiento.

DUODECIMA: El CLIENTE responde de la legitimidad, existencia y exigibilidad de los créditos cedidos, declarando que sobre los mismos no existe gravamen ni incidencia

alguna y que todos responden a verdaderas operaciones provenientes del desarrollo de su actividad comercial.

DECIMOTERCERA: El CLIENTE se obliga a colaborar con el FACTOR en las gestiones de cobro de los DEUDORES. A tal fin, el CLIENTE:

- a) Comunicará, sin dilación alguna al FACTOR cualquier incidencia relativa a los créditos cedidos.
- b) Otorga, en este acto, a favor del FACTOR poder suficiente para que pueda percibir los importes de los créditos cedidos en virtud de este contrato.
- c) Ejercitar las acciones necesarias o convenientes a fin de evitar aminorar los daños y perjuicios que puedan derivarse para el FACTOR de la insolvencia sobrevenida de los deudores clasificados.

DECIMOCUARTA: El FACTOR se obliga a pagar al CLIENTE el precio de los créditos cedidos, que será determinado deduciendo del importe nominal de los mismos la remuneración del FACTOR, de acuerdo con lo establecido en las condiciones particulares de este contrato.

DECIMOQUINTA: El FACTOR se obliga a anticipar al CLIENTE, a petición de éste, cantidades en efectivo sobre los créditos cedidos en las condiciones financieras que se determinan en las condiciones particulares del presente contrato.

DECIMOSEXTA: La duración del presente contrato es de ... a contar desde la fecha de la firma. Finalizado este plazo se entenderá tácitamente prorrogado por un período igual, salvo cuando una de las partes, con al menos treinta días de antelación al vencimiento, comunique a la otra su voluntad contraria a la prórroga. Tal comunicación deberá ser realizada mediante carta certificada con acuse de recibo.

DECIMOSEPTIMA: Las partes podrán resolver el presente contrato cuando concurra/n alguna/s de las siguientes causas:

- a) Por la solicitud de declaración legal de suspensión de pagos o de quiebra de cualquiera de las partes.

b) Por el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones establecidas en este contrato.

Igualmente, el FACTOR podrá dar por resuelto el presente contrato:

a) En cualquiera de los supuestos de disolución, liquidación o cese de actividades del CLIENTE.

b) Cuando el porcentaje de impagados (devoluciones sobre créditos vencidos) sea, en un mes, superior al ...% de la suma de créditos vencidos en igual plazo.

c) Cuando el CLIENTE no hiciere anualmente cesión de créditos al FACTOR por importe de al menos del ...% del límite establecido de anticipo de fondos.

DECIMOCTAVA: A la extinción del presente contrato el FACTOR efectuará la liquidación de las cuentas mantenidas con el CLIENTE, según resulte de su contabilidad.

Si la referida liquidación arrojase un saldo favorable al FACTOR, éste será líquido y exigible, estando el CLIENTE obligado a su reintegro en un plazo de ... días hábiles a partir de la comunicación que le sea hecha de tal saldo deudor. Si el CLIENTE no cumpliera con lo establecido en el párrafo anterior, podrá el FACTOR proceder a su reclamación judicial. A estos efectos, se pacta, expresamente, por las partes contratantes, que la liquidación para determinar el saldo que resulte reclamable se practicará por el FACTOR, el cual expedirá la oportuna certificación que recoja el saldo que presente la cuenta del CLIENTE. En su virtud, bastará para el ejercicio de la acción ejecutiva la presentación de este contrato mercantil, debidamente intervenido por fedatario, juntamente, en su caso, con la certificación prevista en el artículo 1429, 6º, de la ley de enjuiciamiento civil, y la certificación expedida por el FACTOR, en la que hará constar el fedatario público interviniente que dicho saldo coincide con el que aparece deudor, según la contabilidad del FACTOR y que la liquidación de la deuda se ha llevado a cabo en la forma pactada en este contrato por las partes.

DECIMONOVENA: Todos los gastos judiciales o extrajudiciales que puedan originarse como consecuencia de reclamación por incumplimiento de las condiciones

establecidas en este contrato, o por la resolución del mismo serán a cargo de la parte contratante que hubiere dado origen a los mismos.

VIGESIMA: Las partes, con renuncia expresa a su fuero propio si lo tuvieran, se someten expresamente al de los juzgados y tribunales de la plaza de para el conocimiento y resolución de cualquier controversia que pudiera surgir en orden a la interpretación o ejecución del presente contrato.

Las partes se manifiestan conformes con la presente póliza, la otorgan y firman con mi intervención en ejemplares igualmente originales y auténticos formalizados a un solo efecto y para su entrega a las mismas, quedando un ejemplar en mi archivo.

Firma EL FACTOR

Firma EL CLIENTE