

**Universidad Centroamericana**

**UCA**



**Análisis Crítico de los Contratos de leasing y Factoring.**

**Br. Jael Noemi Pacheco Morales.**

**Tutor: Marielena Román.**

**Managua, Nicaragua**

**Febrero, 2011**



## Índice

### **Capítulo I: Nociones generales de los Contratos Atípicos**

Introducción

    Evolución

Concepto

Clasificación

Causas del surgimiento

Interpretación de los Contratos Atípicos

Conversión de figuras en atípicas a típica

Problemática básica de estos contratos

Un contrato sea atípico normativamente hablando

Tipicidad Social

Expansión de los Contratos Atípicos

Atipicidad como fruto de la realidad económica- social

### **Capítulo II: Nociones Generales del Contrato de Leasing**

Introducción

Origen y Evolución

Concepto

Características

Naturaleza Jurídica

Partes

Derechos y Obligaciones

Modalidades

Operación.



Objeto

Ventajas e Inconvenientes

Extinción

Ámbito Internacional

### **Capítulo III: Nociones Generales del Contrato de Factoring**

Introducción

Origen y Evolución

Concepto

Características

Naturaleza Jurídica

Partes

Derechos y Obligaciones

Modalidades

Operación

Objeto

Ventajas e Inconvenientes

Extinción

Ámbito Internacional



# **Capítulo IV: Análisis Crítico de los Contratos de Leasing y Factoring mediante un estudio comparativo de las legislaciones de España, Perú, Colombia y Argentina en la aplicación de estas figuras mercantiles**

Introducción

Derecho Comparado

Análisis de los Contratos de Leasing y Factoring en el ordenamiento jurídico nicaragüense

Tratamiento tributario de estos contratos en Nicaragua

Necesidad de una ley de Arrendamiento Financiero en Nicaragua

Análisis de la Ley de Factoraje, Ley no. 740

Análisis de la Ley de Factura Cambiaria

Conclusiones

Recomendaciones

Lista de Referencia

Anexos



## Objetivos

➤ General:

- Analizar los Contratos de Leasing y Factoring.

➤ Específicos:

- Describir las generalidades de los Contratos Atípicos.
- Determinar las generalidades de los Contrato de Leasing y Factoring.
- Realizar un estudio comparativo con otras legislaciones, con relación a estos contratos mercantiles.



## **Introducción**

Con el presente estudio investigativo se estudiará las generalidades de los Contratos Atípicos, en base a los planteamientos de la doctrina y la influencia que han ejercido en los diferentes países, debido a esto han venido evolucionando traspasando fronteras.

Se abarcará el estudio de las generalidades del contrato de Leasing, haciendo énfasis en nuestra legislación, que es una figura atípica, debido a la inexistencia de una normativa que lo regule, a pesar de esta problemática en la práctica ejerce influencia en el tráfico mercantil, por lo que ha tenido una aceptación por parte de los usuarios, pero es necesario un marco jurídico para seguridad de las partes.

En nuestro tráfico comercial, contamos con la aplicación de un contrato moderno denominado factoraje, encontrándose regulado en la Ley de Factoraje (Ley no. 740), en este estudio investigativo se analizará dicha ley.



# Capítulo I: Nociones generales de los Contratos Atípicos

## *Introducción.*

En las últimas cuatro décadas una serie de Contratos han venido paulatinamente invadiendo nuestro medio, varios de ellos seguramente conocido desde hace mucho en Estados Unidos de América y Europa donde se desarrollan tras recibir la influencia del derecho Anglosajón, pero en un principio muy poco o nada conocidos en esta parte de nuestro continente y por ello en nuestra legislación nicaragüense por falta de regulación hablamos de Contratos Atípicos.-

Debido a las nuevas formas de contratación que han desarrollado las actividades económicas, particularmente de carácter mercantil y por otro lado tenemos el fenómeno de la globalización que han originado nuevas necesidades humanas de bienes o de servicios específicos y propios de cada contexto social.-

Estos nuevos modelos contractuales, son los contratos atípicos, no precisamente por ser de reciente aparición, pues muchos de ellos son conocidos desde hace varias décadas y hasta siglos en otras legislaciones, pero en nuestro sistema jurídico estas figuras mercantiles son atípicas, no por el hecho de su aplicación y desarrollo en nuestro tráfico mercantil, es por no poseer una ley positiva que regule estos contratos modernos.-



## **Evolución.**

Para conocer la evolución de estas figuras atípicas nos remontamos a la época del Derecho Romano como lo hizo en su estudio de contratos atípicos Arce (1998) encontrando que ya se planteaba la existencia de los llamados contratos innominados, debido que gran parte de las instituciones jurídicas se producían por deformación o adaptación de algunas figuras jurídicas a las soluciones prácticas que reclamaban las necesidades socioeconómicas, pero como surge la denominación de innominado en romana, es cuando aparece los contractus incerti o negotia llegando a tener efectos, primeramente reconocidos por el sistema jurídico por medio de una acción procesal única, a pesar de que no tuvieron un nombre específico, de aquí su categoría de innominado, por oposición a nominados. Es necesario aclarar que contrato innominado es igual a la denominación de contrato atípico en la actualidad, Arce también encontró que el nacimiento de los contratos atípicos es el fundamento económico y pragmático sustentado en la libertad contractual, coincidiendo con la necesidad de adaptar los contratos con fines empíricos y a las necesidades reales de las partes contractuales.-

## **Concepto.**

Para poder partir de un concepto partiremos del principio de autonomía contractual en este sentido, nuestra legislación reconoce el Principio de la Autonomía de la Voluntad o de Libertad Contractual, en el art. 2437 C establece: los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público. Esto supone la posibilidad de celebrar contratos, ya sea que estos estén estructurados y regulados por el ordenamiento jurídico o bien que sean contratos en los que las partes determinan su contenido. Por lo que podemos hablar de contratos nominados o típicos y de contratos innominados o atípicos. Hay algunos autores que hablan de contratos regulados y contratos no regulados; sin embargo la doctrina moderna prefiere llamarles contratos típicos y contratos atípicos.-





Los Contratos Atípicos, son aquellos en los cuales, no existe regulación o disciplina en la legislación en cuanto a su contenido. Sin embargo. Algunos de estos contratos sin dejar su condición de ser atípicos, pueden tener una denominación otorgada por la ley o por la doctrina; sobre estos contratos pueden aparecer también algunos usos o normas de la costumbre y criterios de la jurisprudencia que los caractericen y reconozcan.

Los Contratos Atípicos “como concepto negativo de los típicos, son aquellos cuyo contenido no tiene regulación o disciplina en la legislación” (Arce, 1998.p.112), entonces se puede decir que son respuestas a las necesidades del tráfico, a partir de la libertad de contratación.-

## **Clasificación de los Contratos Atípicos.**

Los criterios de clasificación para los contratos atípicos, son muy variados y a veces confusos, por lo tanto, no hay acuerdo unánime acerca de la terminología de la clasificación por parte de los autores, sin embargo, podemos referenciar los contratos atípicos por parte de los escritos de diferentes autores, sin embargo podemos hablar de contratos atípicos, en sentido estricto (atípicos puros) y sentido amplio (contratos mixtos o complejo) esta clasificación la plantea el tratadista (Arce, 1998.p.120).-

- **En sentido estricto (atípicos puros).**

Su contenido es extraño a los moldes legales o tipos establecidos en la legislación de un Estado.-

- **En sentido Amplio (Contratos Mixtos o Complejo).**

Es el resultado de la combinación o mezcla de elementos y prestaciones que corresponden a contratos típicos, también se les llama contratos atípicos impropios ya que son los más comunes en la práctica.-



En relación con sus prestaciones, existen tres clases de atípicos impropios:

- **Combinados o gemelos.**

Cuando la prestación de una de las partes pertenece a varios contratos típicos y la contraprestación de la otra parte es propia de un solo contrato típico. Por ejemplo, un contrato por el que una de las partes se obliga a conceder el uso de una marca, transmitir tecnología y prestar asesoría a otra parte que sólo se obliga a pagar un precio anual en una cantidad determinada.-

- **Mixtos (en sentido estricto).**

Son aquellos en los que a determinado contrato típico le añaden las partes un elemento o prestación de otro contrato típico. Por ejemplo, un contrato de arrendamiento de un local en la que el arrendatario tiene, como obligación adicional, el acondicionar el local bajo ciertas especificaciones que le marca el arrendador.-

- **De doble tipo.**

En los que el total del contrato puede encuadrarse dentro de dos contratos típicos. Por ejemplo, una parte se obliga a conceder el uso de un inmueble para oficinas y la otra parte se obliga a prestar servicios periódicos de asesoría de computación.-

#### **5.) Causas del surgimiento de los Contratos Atípicos.**

Estos contratos han sido tratados por la Doctrina por varios años, para encontrar una explicación de estos contratos, en el estudio realizado (Chulià & Beltràn, 1999) descubrió las siguientes causas:

- Influencia del Derecho Anglosajón, con nuevas formas de contratación.-
- Los avances tecnológicos que imponen nuevos usos.-

- El fomento del comercio exterior y de los intercambios entre naciones.



- La paulatina disminución del comerciante individual y su situación por la empresa y las sociedades mercantiles, con las exigencias que ello reporta: programación a larga distancia, contratos para intercambio o compra de tecnología entre otras.-
- La obsolescencia de los Códigos Civil y de Comercio.-

Interpretación de los Contratos Atípicos.

La doctrina ha propuesto teorías que brindan los criterios a seguir para determinar las normas aplicables (Arce, 1998; Herrera 2007) encontraron:

- **Teoría de la Absorción o de la observación.**

Esta tesis busca descubrir en los contratos atípicos la prestación o elemento preponderante, luego del estudio, se debe aplicar las normas del contrato típico al contrato atípico que correspondan a la prestación o elemento preponderante y el negocio es absorbido en la figura del contrato típico que responde a dicha prestación.-

- **Teoría de la Combinación.**

Cuando un contrato atípico es conformado por prestaciones y elementos que pertenecen a distintos contratos típicos, se afirman que las normas aplicables serán las que resulten de la mezcla o la combinación de dichas normas de tipos contractuales. Esta teoría se ha criticado por el hecho de que el contrato atípico no es una mezcla o agregado de diversos elementos típicos, se trata de un contrato único y con finalidad única de este contrato.-

- **Teoría de la Analogía.**

Para interpretarse el contrato atípico, son las reglas del contrato típico con el que tenga mayor analogía, pero en el sentido que una figura atípica debe ser análoga o semejante a una típica no es determinable fácilmente, pues la afinidad se puede resultar en elementos que no son esenciales para un contrato atípico.-



- **Teoría del interés dominante.**

En cada caso de contrato atípico, habrá que ajustarse a los intereses de las partes, si el fin que persiguen las partes no es alcanzado por un contrato típico, no se aplicara las reglas del mismo como supletorias al atípico, siendo necesario acudir a las normas generales de las obligaciones y contratos.-

### ***7.) Conversión de figuras Atípicas en Típicas.***

Según los planteamientos de (Arce, 1998.pp.118-119) hay dos formas importantes por las cuales una figura jurídica atípica se incorpora a un ordenamiento jurídico determinado:

- La primera de ellas es su reconocimiento y regulación en una ley, sin que exista previamente una celebración de dicho negocio o la celebración constante de tal figura por los particulares.
- La otra forma en que los negocios llegan integrarse a las normas de un país es por la evolución de figuras atípicas que se convierten en típicas.-

### ***8.) Problemática básica de los Contratos Atípicos.***

En investigaciones previas (Arce & Herrera, 1998, 2007) encontraron que los contratos atípicos presentan dos problemas fundamentales, las cuales son:

- **Problema de Admisibilidad y validez.**

El primero, es determinar los límites dentro de los cuales el contrato es admisible, considerándose válido y eficaz, por lo cual, dispone de la protección del ordenamiento jurídico.-

- **Problema de su disciplina normativa.**

El segundo, es necesario señalar a falta de una normativa legal, cual es la disciplina a la que tales contratos deben estar sometidos, por lo tanto,



establecer cómo deben ser interpretados y como deben ser integrados sus lagunas o sus deficiencias.-

**9.)** Un Contrato sea Atípico normativamente hablando.

En un estudio reciente acerca de contratos atípicos, Herrera (2007) determinó la carencia de regulación positiva de su contenido esencial de estos contratos, también encontró que posiblemente estos contratos atípicos puedan aparecer usos o normas de la costumbre y criterios de la jurisprudencia, que lo caractericen y reconozcan, así mismo un contrato es atípico normativamente, pero gozando de tipicidad social.-

### **10.) Tipicidad Social.**

En investigaciones previas (BETTI & Herrera, 1975,2007) encontraron que la tipicidad social, está cumpliendo con la función delimitar y dirigir la autonomía privada, actuando con una remisión de las valoraciones de la conciencia social, relativa a la manifestación de la autonomía privada, en la medida que el ordenamiento jurídico estima que responden a una función socialmente útil, serán acogidas y tuteladas por el Estado.-

### **11.) Expansión de los Contratos Atípicos.-**

En 1998 Arce se planteo primeramente dos interrogantes para conocer el origen de los contratos atípicos las cuales son las siguientes: 1) ¿Cual es la fuente real de donde nacen los contratos atípicos?, 2) ¿Por qué las mayorías de las figuras contractuales atípicas se producen en el campo mercantil?, luego llego a la conclusión que no había una única respuesta a las interrogantes, pero considero que la empresa y la actividad empresarial, siempre son dinámicas y generadoras de nuevas formas de negocios jurídicos, por lo que este tratadista considero, que lo anterior ante expuesto es origen de muchos de los contratos atípicos, Arce también encontró que los factores que explican la expansión de los contratos atípicos son:



- La extensión de la contratación a nuevos objetos, en disciplina de la competencia, bienes inmateriales, conocimientos técnicos y nuevos servicios.-
- La actividad de programación de las empresas, originando numerosos contratos de duración para la distribución de sus productos y servicios.-
- El desplazamiento del centro de creación del Derecho Mercantil hacia los países anglosajones, donde existe una tipología distinta de figuras contractuales.-
- La mayor importancia del sector servicios, en economías más desarrolladas, lo que genera nuevas necesidades y nuevos contratos

### **12.) *Atipicidad como Fruto de la realidad económica-social.***

El fundamento económico y social del nacimiento de los Contratos Atípicos, coinciden con la necesidad de adoptar los contratos para fines y necesidades reales de las partes contratantes, Arce, (2008).

En la actualidad el Derecho ha aceptado los Contratos Atípicos, ya que son producto de la evolución humana y signo de avance de la civilización, por lo que hoy en día se van desarrollando nuevos tipos de contratos, aunque no tengan nombre específico, son de frecuente aplicación (Arce, 1998).-



## **Capítulo II: Nociones Generales del Contrato de Leasing.-**

### **1.)Introducción.**

Diversos estudios (Rodríguez, 1990; Díaz, 2005; Barbier, 2007) revelan que el nacimiento de este contrato, obedeció a necesidades financieras de los arrendatarios (empresas industriales y agrícolas, comerciante de todo tipo y no comerciantes), que a través de este medio, obtenían la utilización de bienes sin ser propietarios y realizando un menor desembolso de fondos, posteriormente este tipo de negocio se inicio en otros países, pero es aquí donde se presenta un problema, como es la denominación de este contrato, conocido en varios países de habla española como Arrendamiento Financiero y en otros países con la expresión inglesa Leasing.-

### **2.)Origen y Evolución del Contrato de Leasing.**

Para algunos tratadistas ubican al leasing en la Antigua Grecia, Boneo &Barreira, (1994), determinan que el contrato de arrendamiento era de esclavos, que trabajaban en las minas, y eso es lo que en esta época se le denominada el llamado leasing de esclavos.-

Posteriormente, el leasing es atribuido al país de Estados Unidos, teniendo como fundador a D.P. Boothe Jr., quien era un fabricante de productos alimenticios, durante el año de 1952, el necesitaba de cierta maquinaria especial, para elaborar sus productos alimenticios, disponiendo tomar en arrendamiento la maquinaria, ya que no tenía la capacidad económica para comprarla (Díaz, 2005, p.195). En este sentido Chuliá & Beltrán (1998) tambien encontraron su origen en América, en el año 1952, cuando una empresa vendió a la Marina americana suministros de alimentos con la maquinaria necesaria para su reparación, creando la U.S. Leasing, con el apoyo de Bank of America. Ambas situaciones se sitúan en el Derecho Anglosajón, ya que la palabra leasing es de origen anglosajón, deriva del verbo ingles to lease, que significa arrendar o dar en arriendo (Díaz, 2005.p. 195).-



### 3.) Concepto.

Dada la existencia de múltiples conceptos de este tipo de contrato atípico, que han sido captados por diferentes autores de esta materia la doctrina señala una serie de conceptos que definen a esta figura mercantil:

Una de las definiciones encontrada con respecto a este contrato por ejemplo es “el arrendamiento financiero que es un contrato mixto, formado por un arrendamiento y una promesa unilateral de venta por parte del arrendador”. (Díaz, 2005.p.202). Así en Barbier (2007), es aquel contrato concluido entre una empresa cedente y un usuario, en virtud del cual la empresa se obliga a consentirle al usuario el uso y goce de una cosa mueble o inmueble por un tiempo determinado, que por lo común es inferior al de la vida económica útil presumible del bien. En otro sentido Chulià & Beltràn (1998), parte de la idea que la palabra leasing deriva del verbo inglés To Lease, que significa dar o tomar en arrendamiento, por otro lado García (1999), como aquel contrato en que determinada entidad financiera o sociedad de leasing adquiere una cosa para ceder su uso y goce al arrendatario, durante un cierto tiempo, lo cual el arrendatario tendrá que pagar cierta cantidad de dinero a la entidad financiera.

Herrera (2007, p.28) citado en Cortés (2001) quien lo ha definido como:

aquel que tienen por objeto la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos con esa finalidad, por una entidad o establecimiento financiero de crédito, según las concretas indicaciones del futuro cesionario o usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas, a lo que ha de añadirse necesariamente la concesión de una opción de compra del bien adquirido y cedido en favor del usuario ejercitable al término del plazo pactado de vigencia del contrato, así como, por lo general la afectación del mismo a una actividad de carácter empresarial o profesional.

De lo anterior, puede deducirse que el leasing, es un contrato mediante el cual la sociedad del leasing se compromete a otorgar el uso y goce de bienes





muebles o inmueble al arrendatario, por un plazo determinado, obligándose a pagar cánones periódicos por dicha contraprestación.-

#### **4.) Características de leasing.**

En el contrato de leasing se manifiestan ciertas características, que la doctrina ha manifestado como en todos los contratos, diversos estudios (Rodríguez, 1990; Boneo & Barreira, 1994; Díaz, 2005) revelan:

##### **4.1) Caracteres estructurales.**

Desde el punto de vista de la estructura del leasing, es derivada de la naturaleza de su composición del contenido, de las prestaciones asumidas y de la forma con que logra el cumplimiento de dichas prestaciones.-

- **Consensual.**

El contrato del leasing se perfecciona por el acuerdo de voluntades entre las partes intervinientes, no precisa la entrega de la cosa como elemento esencial, a partir de esto el contrato comienza a surtir plenos efectos.-

- **Bilateral.**

Porque engendra obligaciones recíprocas para el dador y el tomador, no hay duda que se trata de un contrato sinalagmático.-

- **Oneroso.**

Como todo contrato, oneroso el leasing experimenta un sacrificio patrimonial para ambas partes intervinientes, la sociedad del leasing, adquiere el bien concediéndolo para su uso y goce del mismo, durante un plazo, se ve compensado con el pago del canon periódico, que recibe y por el pago del valor residual pactado, del valor residual pactado, para la ulterior transferencia de la propiedad del bien, en cambio el arrendatario, sufre un sacrificio



patrimonial pagando los respectivos cánones, pero se beneficia con el uso disfrute del bien arrendado.-

- **No formal.**

No existe disposición alguna, que exija una forma especial para la celebración y validez de este contrato.-

- **Conmutativo.**

Desde el momento en que se formaliza el contrato, cada una de las partes intervinientes, realizan la valoración de las ventajas y el sacrificio que le depara su celebración, por lo que es de conocimiento para cada parte contratante anticipadamente, cual es la importancia económica, que el contrato reviste para cada una de las partes.-

- **De tracto sucesivo.**

Las obligaciones asumidas por cada parte contratante, son cumplidas a cada instante, periódica y continuamente. El cumplimiento del contrato de leasing, se prolonga necesariamente a través de un tiempo más o menos dilatado y, precisamente, esa prolongación es lo que induce a las partes a contratar.

- **De adhesión.**

Las cláusulas del contrato, son establecidas por el dador, de manera que el futuro tomador, no puede modificarlas ni hacer otra cosa que aceptarlas o rechazarlas. [Los contratos utilizados son formularios impresos dejando las clausulas necesarias para llenar al momento de celebrarse el contrato ente las partes]

- **Innominado.**

El contrato de leasing, no está previsto en nuestro ordenamiento jurídico, en consecuencia no está sujeto a normas generales y particulares, pero no es impedimento para su celebración, las partes se acogen a los principios de autonomía de la voluntad y de la libertad contractual consagrados en nuestra legislación.-



## **4.2) Caracteres funcionales.**

Desde el punto de vista de la función que cumple el leasing, configura una técnica de financiamiento al servicio del sector empresario, facilitando el equipamiento o renovación de las empresas, con propósitos a su expansión, favoreciendo la circulación de la riqueza.-

- **Financiero.**

Está visto que el leasing, está configurando una nueva técnica financiera, gracias a la cual, toda empresa, puede disponerse de equipo necesario para seguir evolucionando. Su función primordial, radica en poner al alcance de las empresas bienes de capital o de equipo, sin que ello entrañe, inmovilización de capital o esfuerzos financieros que pudieran afectar el equilibrio del cliente tomado

- **De cambio.**

Es un contrato, que está favoreciendo, directamente e indirectamente, la circulación de la riqueza económica, al estar dirigido a ceder el uso y goce económico sobre el bien que es objeto del contrato.

- **Equipamiento.**

Mediante el leasing, las empresas están obteniendo los equipos más modernos y manteniéndose en una situación competitiva, evitando los enormes gastos e inversiones, que originan la compra del material o realizando actividades societarias por medios de equipos obsoletos.-

Es necesario señalar que, y según Barbier (2007), una característica nueva del leasing, pero al igual que los anteriores tratadistas reconoce las mismas características de este contrato, en este sentido se trata de un contrato de crédito de la empresa concedente a favor del tomador, puesto que subyace, desde una apreciación económica, un préstamo en tanto la primera anticipa el pago íntegro del precio del bien indicado, por el segundo, quien a su vez satisface su precio en cuota, constituyendo una garantía atípica la circunstancia de conservar el acreedor la propiedad del bien (p.337).-



## 5.) Naturaleza Jurídica.

Doctrinariamente, esta figura mercantil, ha tenido diferentes interpretaciones en cuanto a su naturaleza jurídica, unos tratadistas dicen que es un arrendamiento puro con una opción de compra, otros tratadistas dicen que participa de la figura del mandato, pero otros afirman que es un contrato mixto ya que es un arrendamiento con opción de compra y también un mandato; sin embargo la doctrina no se ha puesto de acuerdo sobre la naturaleza jurídica del contrato.

La figura del leasing es compleja, dificultando exponer cual es la esencia de este contrato.-

Para Chuliá & Beltrán (1998), consideran que el operativo es asimilado fácilmente a un arrendamiento o cesión de uso de una cosa; en el caso financiero, se produce una situación compleja, calificada como un contrato mixto, prevaleciendo bien la relación de arrendamiento, la financiación de su adquisición, únicamente si se tratara de adquirir el bien a plazos, es considerada una autentica compraventa con precios a plazos, confusión que ha sido objeto de gran polémica doctrinal y jurisprudencial. En la opinión de Díaz (2005) el arrendamiento financiero es un contrato mixto, formado por un arrendamiento y una promesa unilateral de venta por parte de la sociedad del leasing.-

Para el jurista Herrera (2007) comenta lo siguiente:

El contrato de arrendamiento financiero es un contrato *siu generis* de financiación, pero cuya especificidad radica en que la financiación, en lugar de prestarse directamente al cliente, se le facilita de forma indirecta, mediante la previa adquisición y cesión del particular bien; esto es, mediante la realización de la inversión por un tercero y su explotación por el interesado que debe satisfacerse tanto el coste de adquisición cuanto el financiero correspondiente (pp. 31-32).-



## **6) Partes que intervienen en el Leasing.**

Como todo contrato, requiere de dos partes, en este caso el arrendatario o tomador y sociedades de leasing o dador, pero en este caso interviene una participación de una tercera parte que es el fabricante, productor o proveedor.-

### **6.1) Arrendatario o tomador.**

En investigaciones previas (Jiménez, 1990; véase también Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) encontraron:

- El futuro usuario o arrendatario, o mejor, financiado, puede ser cualquier persona física o jurídica, no siendo extraño, sino todo lo contrario, que se trata de una empresario, hasta el punto de que en los contratos suele utilizarse la expresión empresa financiada.
- Es el industrial, cliente que hace de la sociedad del leasing, aseguradora del aspecto técnico de la operación en el sentido de que, por regla general, identificando y determinando sus necesidades, escogiendo al proveedor y la clase de maquinaria o equipos que lo satisfagan. Por tanto es él y no la sociedad de leasing quien está conforme con la calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de la entrega.
- El tomador del leasing obtiene el uso y goce a cambio del pago de un canon y, eventualmente, el pago de un valor residual adquiriendo la propiedad por un tiempo acordado con el dador, que por regla es inferior al previsto para la amortización técnica de su valor o bien, vinculado a la vida útil de la cosa.-

### **6.2) Sociedad de Leasing o dador.**

Diversos autores (Jiménez, 1990; Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) revelan:

- Deben estar bajo el régimen de sociedades.



- Su intervención está determinada por la posibilidad de aportar recursos financieros para adquirir los bienes objeto de la operación.
- El adquirente o poseedor del bien requerido por el tomador.

### **6.3) Fabricante, Productor o Proveedor.-**

En los estudios realizado (Rodríguez, 1990; et al) encontraron:

- El fabricante, productor o proveedor, es ajena al contrato de leasing, su participación es cuando la sociedad de leasing o dador no es propietario del bien objeto del contrato, en este caso el tomador y esta tercera persona (fabricante, productor o proveedor) realizan una vinculación jurídica en virtud de la adquisición efectuada por el dador.
- Tiene una participación marginal, sin embargo, se admite en algunas ocasiones, por iniciativa del fabricante de hacer contactos con el cliente y la sociedad de leasing, a manera de promocionar sus ventas que propone y puede verse vinculado al contrato suscribiéndose y obligándose en lugar del arrendador a entregar el bien, garantizando su funcionamiento, efectuando las reparaciones, etc.

### **7.) Derechos y Obligaciones para las partes de este contrato.-**

El Leasing es generador de derechos y obligaciones para ambas partes contractuales, para poder plantear derechos y obligaciones, se realiza con el estudio del leasing financiero, debido a que en esta clase de leasing se desarrolla más la actividad bancaria.-

#### **7.1) Derechos del Arrendatario o Tomador.**

- Solicitar la intervención de la sociedad del leasing, en las circunstancias que sufran algún daño o perjuicio en los bienes arrendados o en sus legítimos intereses.-
- Gozar de todos los derechos y ventajas, como si fuera el propietario del



- bien arrendado.-

### **7.2) Derechos de la Sociedad del Leasing.**

- Recibir el pago de los cánones, en el tiempo pactado.-
- Inspeccionar los bienes arrendados, en posesión del arrendatario.-

### **7.3) Obligaciones del Arrendatario o Tomador.**

De acuerdo (Rodríguez, 1990; et al) determinar tales como:

- Seleccionar el bien, recibir el bien y asumiendo los gastos en el caso de la entrega e instalación del bien.
- El bien objeto del contrato se debe utilizar conforme a su destino y en el lugar convenido.
- Debe obtener autorización para trasladarlos cuando se trata de bienes muebles, satisfaciendo el pago de los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo los impuestos, tasas y seguros que recaigan sobre ellos.
- Permitir que el dador o por medio de un tercero sean realizadas inspecciones verificando el estado del bien y utilización de acuerdo con su naturaleza.
- Pagar el precio o canon, como todo arrendatario, durante el término pactado en el contrato, por el uso y goce del bien arrendado.
- Devolver la cosa objeto del arriendo en caso de no ejerciera la opción de compra.-

### **7.4) Obligaciones de la Sociedad leasing o dador.**

De acuerdo (Rodríguez, 1990; et al) identifican en este sentido las siguientes obligaciones:



- Entregar el bien en el lugar, fecha y forma que se acordó.
- Conceder al tomador el uso y goce pacífico del bien en este caso debe ceder todos los derechos de la propiedad, debe entregar la documentación necesaria para que el tomador pueda ejercer de manera válida de usar y disfrutar del bien, en el caso de que el tomador o arrendatario decida comprar el bien el dador debe otorgar los instrumentos necesarios para transferir el dominio.-
- Comprar los bienes al proveedor, si alguna obligación se debe asumirse en forma plena y total por la sociedad de leasing, es la de adquirir los bienes que han sido escogidos por el arrendatario, es la finalidad fundamental que lleva a las partes a contratar.

## **8.) Modalidades del Leasing.**

### **8.1) Por su finalidad.**

- **Leasing Operativo.**

Diversos estudios (Rodríguez, 1990; et al) revelan:

Que para la doctrina, el leasing operativo, constituye la forma primitiva del leasing, es una modalidad contractual de comercialización, por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso y goce de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación. Por lo general, este tipo de contratos vienen acompañados de una serie de servicios, tales como mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.

En conclusión, leasing operativo, operan con bienes muebles e inmuebles.-

- **Leasing Financiero.-**

**Diversos estudios (Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) revelan: seguir línea de corrección anterior, fijarse en el párrafo anterior.**





La operación encierra una nueva técnica de financiación, por lo que solo puede ser prestada por entidades bancarias o instituciones financieras, en razón de ser las únicas autorizadas a realizar intermediación entre la oferta y la demanda pública de recursos financieros.-

El objeto del leasing financiero puede consistir en bienes standard o especializados, según lo soliciten el futuro tomador, el plazo del contrato coincida con la vida económica del bien, resultando más extenso que el leasing operativo.-

En esta modalidad se encuentra una variante del leasing financiero, es el lease-back, el cliente mismo hace el papel de proveedor, es decir es esta figura el industrial, propietario de bienes y equipos, proceden a vender a las sociedades del leasing.-

## **8.2) Por la naturaleza del bien.**

La doctrina clasifica al leasing atendiendo a la calidad de bienes que son materia del contrato, diversos estudios (Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) revelan:

- **Leasing Mobiliario.**

Es el contrato celebrado entre una sociedad de leasing y un arrendatario, la primera parte obligándose a adquirir y luego cediendo el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda parte, estipulando un plazo determinado para el arriendo del bien, a cambio pagando un canon periódico como contraprestación, el arrendatario puede adquirir el bien, pagando el valor residual pactado, celebrando un nuevo contrato o devolver el bien.-

- **Leasing Inmobiliario.**

Es un contrato, en donde el inversor o cedente en leasing, se obliga a adquirir o construir un inmueble conforme con los proyectos de la sociedad del leasing y el arrendatario y darlo en uso al arrendatario por período de tiempo, obligándose a pagar al concedente una indemnización calculada de acuerdo al capital invertido. -



### **8.3) Por su amortización.**

Esta modalidad es propuesta por un sector minoritario de la doctrina, tomando como referencia las prestaciones cumplidas por el arrendatario, cubriendo o no el total de la inversión realizada por la sociedad del leasing, diversos estudios (Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) distinguiéndose dos situaciones:

- **Full Pay out Leasing.**

A través de esta operación financiera, la sociedad de leasing realiza pagos efectuados por el arrendatario, como contraprestación, cubriendo íntegramente la inversión efectuada en la adquisición del bien o bienes, que son los gastos operativos, intereses y un beneficio por el capital empleado en la operación.-

- **Non Full Pay out Leasing.**

Esta modalidad la sociedad del leasing, perciben una suma menor del costo del bien, quedando al final del contrato, un valor residual sin cubrir. Ante tal situación, la sociedad del leasing, en calidad de propietaria, recuperan el bien y posteriormente, venderlo o celebrar un nuevo contrato de leasing.-

### **9.) Descripción de la Operación del leasing.-**

Esta operación inician, cuando el cliente interesa a la entidad, mediante una solicitud generalmente escrita, el futuro arrendatario o tomador informa del bien cuyo uso y goce desea detentar, individualizando al proveedor que previamente a discutido el precio y las condiciones de venta. Luego la sociedad del leasing o dador estudia la solicitud con relación a dos aspectos: 1) las características del bien, con el propósito de decidir si es conveniente de adquirirlo y 2) las condiciones del cliente, lo que busca la sociedad de leasing, que el cliente no se encuentren en quiebra o que pueda pagar el canon de los bienes que



pretende arrendar. Después las partes llegan a un acuerdo discutiendo los siguientes puntos del contrato, la duración del uso del bien, el pago de las mensualidades, las garantías, la opción de compra, entre otras (Barbier,2007).-

Luego se celebra el contrato, deben estipular el plazo del arrendamiento un plazo igual a la vida útil del bien objeto, importe de las rentas, utilidad de la arrendadora en la operación, intereses que la arrendadora pago al proveedor como precio y los impuestos repercutibles en el arrendatario, en el contrato suelen precisarse que el total constituyen un todo formado por cánones periódicos, vencido el plazo forzoso, el arrendatario puede escoger bajo los siguientes criterios por su conveniencia fiscal, técnica, operativa y financiera, optando por las siguientes alternativas: opción de compra, devolución del bien o prorrogar el plazo (Diaz,2005).-

## **10.) Objeto del leasing.**

En la práctica las sociedades de leasing adquieren para sí el objeto y ceden su uso al arrendatario o usuario, pero conservando la propiedad del mismo, donde ambas parte se ponen de acuerdo con el plazo del objeto, a cambio de un pago periódico.-

Para el jurista Barbier (2007) cataloga el objeto mediato o de segundo orden, en cosas muebles como inmuebles, aun no registrables, excluyendo las consumibles y fungibles. En las cosas muebles, se aplican a maquinarias, herramientas, vehículos o equipamientos de alta tecnología, computadoras, fotocopiadoras, automóviles para uso profesional o particular, máquinas viales y aeronaves, son ejemplos típicos del leasing (p.338), Barbier encontró que no hay restricciones para dar en leasing bienes muebles o inmuebles usados.-

### **10.1) Bienes de Equipo.**

Para Rodríguez (1990):

Generalmente el leasing recae en bienes de equipo o bienes de capital; bienes muebles que eventualmente pueden devenir en inmuebles por incorporación, el industrial utilizando como instrumento fundamental para la producción de sus bienes. Se trata de bienes no consumibles, lo que



deja por fuera la materia prima y como tales pueden ser objeto de una amortización fiscal, significando una disminución económica de su valor. Son bienes de utilización profesional y rentables, de cuya utilización el industrial puede esperar un incremento adicional en sus ingresos (p. 486).-

## **10.2) Inmuebles.**

Si ya hablamos que el leasing recae sobre bienes muebles, eso no quiere decir que este contrato se excluya de los bienes inmuebles, para Rodríguez (1990):

El leasing, sobre bienes inmuebles es más complejo e implica la constitución de una sociedad, que adquiere el terreno y reciba en arrendamiento las construcciones que se levanten en el mismo terreno, es necesario mencionar que las amortizaciones de los terrenos es más lentas que el de los equipos y que el terreno no es susceptible para ser sometido a tratamiento fiscal (p.486).-

En el estudio realizado por este jurista “con respecto a los inmuebles, abarca los destinados a vivienda hasta explotaciones comerciales y establecimientos industriales” (Barbier, 2007.p.338).-

## **11.) Ventajas e Inconvenientes del leasing.-**

Estas ventajas e inconvenientes del leasing se presentan en función de los distintos sujetos que intervienen en la operación.-

### **11.1) Ventajas del leasing.-**

La utilización del Contrato de Leasing ofrece una serie de ventajas para cada una de las partes, Boneo & Barreira (1994) encontró, algunas de ellas, son las siguientes:

- **Arrendatario o Tomador.-**

1. Flexible para el arrendatario, adaptándose a la vida económica del bien, por medio del plazo estipulado en el contrato.-



2. Financiación individualizada.-
3. Selección del bien, en la sociedad del leasing o del proveedor, quedando comprometido el arrendatario de las condiciones de adquisición del bien.-
4. Financiación del 100% de la inversión, la sociedad del leasing no requiere anticipo, saldos compensatorios ni pagos adicionales de ninguna naturaleza.-
5. Elimina el riesgo de obsolescencia de equipos.-
6. Los cánones son gastos deducibles

- **Sociedad de Leasing o Dador.**

1. Adquiere el bien en cuestión reteniendo la nuda propiedad, facilitando su uso y goce.-
2. Cláusulas de exoneración de responsabilidad.-

- **Empresa Proveedora.-**

1. Incrementar el volumen de sus ventas y ampliar en el mercado sus ventas.-
2. Permite el cobro al contado del precio de los bienes.-

## **11.2) Inconvenientes del leasing.-**

- **Arrendatario o Tomador.-**

1. Los plazos de financiación generalmente son más largos que los habituales de la plaza bancaria y financiera.-
2. El elevado costo, pero el arrendatario tiene como perspectiva que los ingresos sean superiores a los gastos.-



3. Cláusulas penales previstas en el contrato, en el caso que el arrendatario incumpla con sus obligaciones establecidas en el contrato, particularmente el pago de los cánones.

- **Sociedad de Leasing o Dador.-**

1. Declaratoria de insolvencia por parte del arrendatario.-
2. Refinanciación de las deudas acumuladas por el arrendatario, en el incumplimiento de los cánones.-

## **12.) Extinción del contrato.-**

El leasing al igual que todo contrato, finaliza normalmente con la expiración del plazo pactado por las partes en el contrato, pero la doctrina ha planteado otros modos por el cual se puede extinguir el contrato.

Barbier (2007, p.369) citado en Martorell (1998) quien agrupa en sendas causales básicas de la extinción de este contrato tales como:

- a) Por cumplimiento en término de las cláusulas contractuales, lo que incluye extinción simple, novación o prórroga del contrato y finalización por el ejercicio de la opción de compra.
- b) Por incumplimiento de una de las partes.

### **12.1) Cumplimiento del Plazo.-**

En un estudio del contrato del factoring, Rodríguez (1990) determina el plazo, jugando un papel importante para cada una de las partes contratantes, para la sociedad del leasing, es la existencia de un lapso mínimo indispensable para la amortización fiscal de los equipos y materiales, Rodríguez también encontró para el arrendatario, tiene un plazo para provechar en forma adecuada los bienes.-



Vencido el plazo o duración del contrato, el arrendatario o tomador puede ejercitar cualquiera de las siguientes tres variantes tal como lo plantea el jurista Herrera (2007), algunas de ellas, son las siguientes:

- **Opción de compra.-**

El arrendatario o tomador una vez concluido el plazo del arriendo puede optar por la opción de compra del bien objeto del negocio (mueble o inmueble), “pagando el precio residual o simbólico previamente pactado” (Herrera, 2007.p.38).-

- **Devolución del objeto.-**

Esta es una segunda alternativa se podría decir si el arrendatario o tomador no está interesado en comprar el bien objeto del negocio puede “resolver definitivamente el contrato, devolviendo el objeto” (Herrera, 2007.p.38), a la sociedad de leasing una vez cumplido el plazo estipulado.-

- **Prorrogar el contrato.-**

La tercera de las alternativas que el contrato de leasing contiene a favor del arrendatario o tomador es la prórroga del contrato por un nuevo plazo “renovándolo según las nuevas condiciones que ambas partes quieran darse” (Herrera, 2007.p.38).- [Este mismo criterio sigue el jurista Orozco (2009), pero Rodríguez (1990) lo llama doble plazo]

## **12.2) Terminación Anticipada.**

A parte de la terminación normal del contrato, es por cumplimiento del plazo o bien por las alternativas que brinda el leasing, ocurren casos en los que la relación contractual termina anticipadamente, es decir antes del cumplimiento del plazo, estas causales de terminación anticipada del contrato son planteadas por Rodríguez (1990):

- **Causas imputables sólo al arrendatario.**



Las causales vinculadas con el incumplimiento, son las obligaciones estipuladas en el contrato, refiriéndose en principio al comportamiento del arrendatario.-

- **Destrucción de la cosa.**

El contrato termina entre las partes, a partir de la destrucción de la cosa o por sustracción de la materia, siendo imposible continuar utilizando los bienes recibidos. La pérdida cuando es originada por fuerza mayor o caso fortuito estará cubierta por los seguros.

- **Obsolescencia del material.**

Esta causal es reservada, en algunas modalidades del leasing, en el leasing operativo el arrendatario tiene la facultad de solicitar la terminación del contrato, para que los bienes materiales sean reemplazados y se celebre un nuevo acuerdo.-

### **13.) Ámbito Internacional del Leasing.**

En el estudio realizado (Instituto Internacional para la unificación del Derecho Privado [UNIDROIT], 1998) detallò en la Cuarta Conferencia Especializada Interamericana sobre el Derecho Internacional Privado, que esta convención fue celebrada en Montevideo, República Oriental de Uruguay, del 9 al 15 de julio de 1989, dicho convenio consideran, el arrendamiento financiero internacional, considerando que los países deben mantener un equilibrio de los intereses en las partes de la operación, formulando ciertas reglas uniformes relacionadas principalmente con los aspectos de Derecho Civil y comercial del arrendamiento financiero internacional.-

En la actualidad Nicaragua, no figura en la lista de los países que han firmado y ratificado dicha convención.-





## **Capítulo III: Nociones del Contrato de factoring.**

### **1.) Introducción.**

El Factoring es una moderna alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, ya sean bienes o servicios.

Es una herramienta cada vez más usada para proporcionar liquidez a los proveedores de una empresa, librando a esta de costosos y dilatados tramites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad de sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo, en ventas de contado y lo que es más importante abriendo nuevas posibilidades de crédito.

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por compañías financieras o por entidades de crédito como son: bancos, corporaciones de ahorro, compañías de financiamiento comercial y fondos de capital.-

### **2.) Origen y Evolución del Contrato del Factoring.**

Sus antecedentes se remontan durante los siglos XVI al XIX, según estudio realizado por diversos autores, por descifrar de donde se originó este contrato, en consecuencia, no mantiene de acuerdo a los tratadistas, que han realizado estudios sobre este contrato, lo que se han expuesto diversas versiones sobre los orígenes y antecedentes, no han alcanzado unanimidad entre los tratadistas, entre las cuales encontramos las que lo sitúan en épocas bastantes remotas, así en este sentido Etcheverry (1995) afirmó que se remonta a las prácticas comerciales de Babilonia, en la época del Código de Hammurabi, en otro sentido Lisoprawski & Gerscovich (1997) el contrato de factoría, factoraje o responsión indiano, que existió en el trafico de las indias durante los siglos XVI y XVII, donde el factor no es más que un mandatario o



comisionista que actúa conforme a las instrucciones de su principal a cambio de una retribución.-

Con el surgimiento de las colonias españolas e inglesas en América, se instalaron factorías comerciales dirigidas por factors, encargándose de recoger las mercaderías producidas, los cuales organizaban su almacenamiento, venta, distribución y transporte hacia el país colonizador, pero ya en los siglos XVI, XVII y XVIII estaban orientados a la industria textil, llamándose cotton factor (Etcheverry, 1995).-

Posteriormente el factoring es atribuido al país de Estados Unidos, la denominación “*Factoring*” es proveniente del habla inglés, en su tráfico comercial que han venido desarrollando los productores consideraban más barato almacenar y distribuir directamente sus mercancías, esto no beneficiaba a los factors, es así como los factors se readaptaron a la nueva situación y orientándose a la función financiera, garantizándoles a los industriales el cobro de los créditos de sus clientes y financiándoles sus ventas, formando sociedades, es así como nace el factoring moderno o el New Style Factoring (Rodríguez, 1990).-

Es así como el factoring ha evolucionado, pasando de la figura del agente de colonia hasta la empresa moderna que realiza su función empresarial, dentro del área bancaria y financiera, entonces son denominados Contratos Bancarios o Contratos Modernos de Financiación( Barbier, 2007).-

### **3.) Concepto del Factoring.**

Dada la existencia de múltiples conceptos de este tipo de contrato atípico que han sido captados por diferentes autores de esta materia a continuación enumerare una serie de conceptos que definen a esta figura mercantil.



Barbier (2007.p.382-383) citado en Gherzi (2006) quien plantea que el factoring es aquel contrato bancario o financiero que se perfecciona entre un banco o una entidad financiera (sociedad de factoring) y una empresa, por el cual la primera de las partes se obliga a adquirir todos los créditos que se originen por el giro comercial por la otra parte contratante durante un determinado plazo, y aquella pueda asumir el riesgo derivado de tales cobros y percibir por ello una comisión sobre el monto total de los créditos en concepto remuneratorio. En cambio Chuliá & Beltrán (1999) lo considera como contrato de gestión comercial y financiera, asimilable por ello en su núcleo esencial a una comisión de cobro, pero con una serie de obligaciones complementarias y alternativas, en sus diversas variedades. Es así Cabanellas (1994) es una operación de créditos, de origen norteamericano, consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor encargándose de obtener el cobro, por una remuneración o comisión, su realización es garantizada, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor, constituyendo, una comisión de cobranza garantizada.-

De las definiciones expuestas puede deducirse que el factoring es aquella operación en la cual el factoreado transferirá todos sus créditos al factor, quien por una comisión porcentual al importe de los créditos, se encarga del cobro, gestión y contabilización de los mismos, quien asumirá en determinadas condiciones, el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, pudiendo a petición del cliente efectuar un anticipo sobre el importe de los créditos, a cambio de un interés.-



Algunos autores evitan exponer un concepto propio del contrato de factoring, prefieren citar a otros autores que han planteado definiciones de esta figura mercantil, es debido a la complejidad de este contrato.-

#### **4.) Características del Factoring.**

El tema de las características del contrato de Factoring no ha despertado tanta discusión en la doctrina como el de su naturaleza. “La caracterización de todo contrato debe de hacerse desde el punto de vista de su estructura y de su función” (Boneo & Barreira, 1994.p.184).-

##### **4.1) Caracteres Estructurales.**

- **Consensual.**

Este contrato solo se perfecciona por el solo el consentimiento por una de las partes contratantes (Boneo & Barreira, 1994).-

Se trata de un contrato que “produce efectos propios, dado que las partes alcanzan una declaración de voluntad común y desde ese momento, en consecuencia, que ellas están obligadas al cumplimiento de sus obligaciones respectivas” (Barbier, 2007.p.385).-



- **Bilateral.**

Tanto el cliente como el factor engendran obligaciones recíprocas para ambas partes, por lo que se trata de un contrato sinalagmático (Boneo &Barreira, 1994).-

- **Oneroso.**

El factoring representa una operación financiera realizada entre una institución de crédito y una empresa comercial, industrial o prestadora de servicios, por lo que no es posible presumir la gratuidad de la operación financiera (Boneo &Barreira, 1994).-

- **No formal.**

Al no encontrar ninguna disposición legal que exija forma especial para la celebración y validez de este contrato (Boneo &Barreira, 1994).-

- **Conmutativo.**

Tanto para el cliente y el factor las ventajas son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata, desde el instante que se formaliza el contrato (Boneo &Barreira, 1994).-

- **De Tracto Sucesivo.**

Las obligaciones asumidas por cada parte se cumplen a cada instante, periódica y continuamente, por lo que no se consumen en un solo momento (Boneo &Barreira, 1994).-

Es un contrato de tracto sucesivo en tanto se suceden y prorrogan en el tiempo los actos inicialmente comprometidos como resulta del compromiso de adquirir los créditos de factoreado durante un tiempo preestablecido (Barbier, 2007.p.385).-



- **De Adhesión.**

Las cláusulas que contiene el contrato son previamente establecidas por el factor, por lo que el cliente no las puede modificar, al contrario el cliente decide si las acepta o las rechaza.- [Son mediante formularios que ya están listo donde el cliente lo toma o lo deja]

En el año 2007, Barbier plantea que la adhesión es propia de los contratos bancarios.-

#### **4.2) Caracteres Funcionales.**

- **Financiero.**

Esta visto que el factoring es una nueva operación de financiación, por lo que toda empresa puede contar con un medio crediticio apto para obtener liquidez y el vínculo entre las partes es la financiación que obtiene el cliente del factor que se la brinda (Boneo &Barreira, 1994).-

- **De servicio.**

Estos servicios son complementarios de colaboración que brinda el factor a su cliente tales como una mejor organización administrativa, el modo operativo y la modernización de la empresa permitiéndole una adecuada división de sus tareas (Boneo &Barreira, 1994).-

#### **5.) Naturaleza Jurídica del Factoring.**

En lo que respecta a la naturaleza jurídica del factoring estamos ante una gran variedad de modalidades que presenta el negocio que nos ocupa, por lo cual permite sostener diferentes concepciones de este contrato y atribuirle distinta naturaleza jurídica, debido a los diferentes prestaciones que suele derivarse de



la celebración de este contrato, por lo que estamos ante un contrato que ha sido catalogado de diferentes maneras, no existiendo unanimidad en los tratadistas, por el contrario, más bien han criticado durante las opiniones expuestas por otros autores respecto de este contrato.

Diversos estudios (Herrera, 2007; Barbier, 2007) revelan:

Se trata, de un contrato complejo o mixto, con elementos de diferentes figuras contractuales que corresponden a los contratos de arrendamiento de servicios, de comisión, de concesión de créditos, *pro soluto o pro solvendo*, y de seguro de crédito; un contrato consensual, que se perfecciona por el mero consentimiento, su formalización por escrito, con amplias condiciones generales pre configuradas por el factor; un contrato de tracto sucesivo y carácter normativo, en el que se establece el marco de las prestaciones; y un contrato mercantil, por tratarse de un contrato de empresa, en que su propio contenido requiere que ambas partes sean empresarios y se refiere a la propia actividad mercantil de ambos. En cambio la naturaleza jurídica corresponde con la cesión de créditos.-

Sin embargo el factoring no puede ser considerado como una cesión de créditos, porque el factor no solo recibe crédito en cesión, sino también realiza prestaciones de servicios, que son típicas obligaciones de hacer.-

Aquí se presenta un problema en cuanto plantear la naturaleza jurídica del factoring, ya que esta figura presenta una pluralidad de actos, a consecuencia se puede contemplar diversas prestaciones, esto dificulta delimitar la esencia del contrato.-



## **6.) Partes que intervienen en el Factoring.**

Los sujetos del contrato de factoring, es decir las partes contratantes, son dos: 1) el factoreado o cliente del factoring (que abona una retribución por la gestión de cobranza) y el factor o empresa de factoring (es la encargada de la gestión de cobranza o la que compra las facturas por cobrar).-

Existe una tercera parte de este contrato, pero doctrinalmente no es considerado como parte en el contrato, pero desempeña un papel entre las dos partes antes mencionadas.-

### **6.1) El Factoreado o cliente del factoring.**

Diversos estudios (Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) revelan:

- Se trata de la persona natural o jurídica, industrial o comerciante, que teniendo un volumen importante de cartera, presenta al factor o sociedad de factoring sus estados financieros, sus sistemas de ventas, la información financiera sobre sus deudores, los indicativos económicos sobre el proceso de ventas, tales como su rotación de la cartera, porcentaje de cartera vencida.-
- La empresa cedente de los créditos, denominada factoreado puede ser persona física o jurídica, propietaria de los créditos que constituyen el objeto mediato del factoring, proveniente de su actividad profesional y de su ejercicio regular.-

### **6.2) Factor o Empresa de Factoring.**

Rodríguez (1990) lo define como:

Es la entidad que contando con recursos financieros y una estructura técnica contable que le permite manejar la facturación, desde la investigación de la solidez económica de los compradores hasta su recaudo por la vía judicial, ofrece los servicios que atrás mencionamos y en especial de adquirir los créditos a su propio riesgo (p.512).





### **6.3) Los Deudores.**

En investigaciones previas (Rodríguez, 1990; Barbier, 2007) encontraron:

- Es determinante para la celebración del acuerdo, si el objeto físico son las facturas y el objeto jurídico los créditos, al final para el factor cuenta la capacidad económica de los deudores, o sea, la solvencia que estarán en condiciones de satisfacer las obligaciones a su cargo.-
- Los deudores cedidos son ajenos a la celebración del contrato, aunque su participación se vuelve ineludible durante su ejecución, en particular porque son en definitiva quienes deben pagar el crédito al factor.-

### **7.) Derechos y Obligaciones para las partes de este contrato.**

Una vez realizado el contrato se aprecia la existencia de derechos y obligaciones entre las partes, como así también derechos y obligaciones entre el factor y los deudores cedidos por el cliente.-

- **Derechos del factoreado o cliente respecto del factor.**

En un estudio acerca de los contratos modernos Boneo & Barreira (1994) hallaron que el factor debe cobrar las facturas cedidas en los plazos estipulados, Boneo & Barreira también encontraron que el factoreado debe exigir al factor el cumplimiento de los servicios complementarios contratados.-

- **Derechos del factor respecto del factoreado o cliente.**

En 1994 Boneo & Barreira hallaron que el factor debe cobrar la comisión y gastos por los servicios complementarios acordados, Boneo & Barreira encontraron que el factor puede aceptar o rechazar créditos, Boneo & Barreira descubrieron que puede exigir la colaboración del cliente, ejemplo: exigir la documentación necesaria al cliente, información relativa al crédito, etc.-



- **Derechos del factor respecto de los deudores cedidos.**

El factor puede “exigir el pago de los créditos adquiridos” (Boneo & Barreira, 1994.p.194).-

- **Obligaciones del factoreado o cliente respecto del factor.**

En un estudio de contratos modernos Boneo & Barreira (1994) detalló que:

- Cumplir con la cláusula de exclusividad en cuanto a la cesión de facturas y enviar al factor la totalidad de las mismas.-
- Ceder al factor los documentos y facturas objeto de la adquisición.-
- Permitir al factor el control y verificación de todo su estado contable.-
- Notificar a sus deudores de la transferencia de sus facturas a favor del factor.-
- Remunerar al factor, esta remuneración deberá ser mixta: una comisión sobre el volumen de las facturas o créditos transferidos, como base, y una tasa de interés adicional por la financiación concedida.-

- **Obligaciones del factor respecto del factoreado o cliente.**

En variados estudios (Rodriguez, 1990; Boneo & Barreira, 1994; Barbier, 2007) descubren:

- Adquirir los créditos, que se originaron de la manera y en las condiciones previstas contractualmente.-
- Cobrar los créditos cuyos derechos se han subrogado, de acuerdo a los usos comerciales.-
- Pagar los créditos cedidos, una vez finalizada la labor del factor.-
- Efectuar los servicios de facturación, contabilidad y prestar la asistencia técnica y administrativa ofrecidas por el factor.-
- Asumir el riesgo financiero, renunciando a los recursos económicos que pudiera tener el factoreado.-



- **Obligaciones de los deudores cedidos respecto del factor.**

En 1994 Boneo & Barreira hallaron que el deudor tiene la obligación de pagar la deuda, en la fecha del vencimiento del plazo, Boneo & Barreira también encontró que en caso contrario de no pagar, estará en mora, en consecuencia, la posibilidad de cancelar y librarse de la obligación.-

## **8.) Modalidades del Factoring.**

### **8.1) Según el tipo de Sociedad.**

- **Factoring tradicional (old line factoring).**

Es la forma de prestación del servicio que parece corresponder a la realización del contrato y donde la prestación por parte del factor consiste en la adquisición de los créditos sin recursos contra su cliente, pero se pueden presentar prestaciones de servicios anexas que son secundarias (Rodríguez, 1990).-

- **Nuevo estilo de factoring (New style factoring).**

Este se trata cuando los factores prestan un conjunto de servicios que complementan al servicio fundamental (Rodríguez, 1990).-

### **8.2) Según la forma de ejecución.**

- **Factoring con notificación (notification factoring).**

Esta modalidad es la más conocida en este campo, es cuando el cliente se obliga con el factor a notificar a todos sus compradores de la existencia del contrato, esta notificación se realiza de una manera de aviso comercial, por lo que también se incluye una cláusula en cada una de las facturas en donde se



deje constancia que el crédito correspondiente solo podrá ser pagado al factor (Rodríguez, 1990).-

- **Factoring sin notificación (non-notification factoring).**

En esta modalidad pasa todo lo contrario ya que el papel que juega el factor pasa desapercibida para los deudores de la sociedad adherente quienes proceden a pagarle sus créditos en el momento previsto, en el caso de la sociedad adherente se obliga para con el factor a transferirle de inmediato los montos así obtenidos y sobre los cuales ha recibido con frecuencia un avance por parte del factor. Este tipo de contrato es de gran utilidad ya que el servicio del factor se limita a cubrir los riesgos de insolvencia y a financiar eventualmente al cliente (Rodríguez, 1990).-

### **8.3) Según la Financiación.**

- **Factoring al vencimiento (maturity factoring).**

El factor se obliga para con su cliente a pagar las facturas al vencimiento de cada una de ellas o a cierto plazo promedio de sus vencimientos, previamente convenido entre las partes. El cliente o la sociedad adherente no recibe propiamente un adelanto sino la seguridad de que el vencimiento de los créditos su monto le será abonado (Rodríguez, 1990).-

- **Factoring a la vista (credit-cash factoring).**

Esta modalidad tiene una diferencia de la anterior, ya que el factor abona de inmediato en la cuenta de su cliente el monto de los créditos que le son presentados, pero a implicar un costo financiero, a parte de la remuneración general por el servicio, también liquida una adicional monto sobre el monto del crédito (Rodríguez, 1990).-



#### **8.4) Según el ámbito territorial.**

- **Factoring Doméstico.**

Esta modalidad se refiere a que la sociedad adherente y los compradores de sus productos se encuentren en el mismo país donde se realiza el negocio (Rodríguez, 1990).-

- **Factoring internacional.**

En esta modalidad “a diferencia de la anterior una de las partes se encuentra fuera del territorio de operación de la sociedad de factoring” (Rodríguez, 1990.p.514).-

Dentro de esta modalidad se encuentran dos sub-modalidades que son:

- **Factoring de Exportación.**

La sociedad de factoring bajo esta modalidad adquiere las facturas de sus sociedades adherentes en el país, a cargo de compradores extranjeros a los cuales les han despachado una mercancía (Rodríguez, 1990).-

- **Factoring de Importación.**

Es la adquisición de facturas de clientes extranjeros o sociedades adherentes a cargo de importadores o compradores nacionales. El cliente de la sociedad se encuentra en el exterior mientras los compradores están en su propio país (Rodríguez, 1990).-

#### **9.) Descripción de la operación del leasing.-**



Desde el punto de vista de la doctrina, esta operación la clasifican como desde un punto de vista técnico, una operación bancaria y desde el punto de vista jurídico, es representada mediante un contrato bancario (Barbier, 2007).-

EL factoreado o cliente solicitan al factor sus servicios, entregando antecedentes legales y financieros, los cuales son analizados por la empresa de factoring o el factor, una vez aprobados los antecedentes del factoreado o cliente, las partes proceden a firmar el Contrato de factoring, ante un notario público. En el contrato se establecen los términos y condiciones que regirán la relación entre las partes, mediante la cesión de crédito el factoreado o cliente transfiere sus créditos al factor, le corresponde al factor junto con el deudor verificar los bienes o servicios que individualizan los créditos a ser cedidos, encontrándose en buen estado. La empresa de factoring es retenedora de un porcentaje del valor total del crédito, como resguardo a posibles días de mora o que la factura no pueda ser pagada por parte del deudor, luego se descuentan un margen entre el valor real del crédito y el precio que la empresa de factoring paga por el crédito y adicionalmente descuentan las comisiones correspondientes a la operación (comisión fija y de cobranza).

Luego la empresa de factoring, pone en conocimiento al deudor de la cesión de crédito, realizándose el proceso de cobranza que es llevada a cabo por la empresa de factoring, previo al vencimiento del documento, el factor recauda el crédito, una vez que los créditos han sido cobrado y pagados, los fondos quedan liberados y en el caso que existirá excedentes, la empresa de factoring restituye el saldo a favor del factoreado o cliente (Díaz, 2005).-

## **10) Objeto del Factoring.-**

La doctrina ha clasificado el objeto como mediato e inmediato:



- **Mediato.**

Las partes asumen en el contrato de factoring las obligaciones de adquirir (factor) y de entregar y transferir (factoreado) los créditos que se originan normalmente y de una manera regular en el negocio de este último por la venta de su producción (Barbier, 2007.pp. 386-387).-

- **Inmediato.**

En 2007 Barbier estudio el objeto inmediato del factoring reconociendo dos vertientes: la primera definida por el compromiso de adquisición de los créditos del factor con su coetánea administración a cambio de una remuneración, la segunda, ordenada por la prestación de los servicios complementarios, Barbier también encontró los servicios complementarios que ofrece el factor que son: a) el servicio de financiación, b) el servicio de gestión y cobro c) otros servicios adicionales.-

Desde el punto de vista del factoreado, el objeto del contrato es obtener una financiación rápida que le permita solventar su situación económica y obtener liquidez y desde el punto de vista del factor, el objeto del contrato consiste en el propósito de obtener una retribución por los servicios que brinda y también en el caso de financiar el cliente.-

## **11) Ventajas e Inconvenientes del Factoring.**

Las ventajas del factoring están determinadas por la actividad económica que permite realizar a las partes contratantes. Anónimo (s.f). Enciclopedia Financiera: Ventajas e Inconvenientes. Recuperado el 7 de enero de 2011, de <http://www.encyclopediainanciera.com/financiacion/factoirng/ventajaseinconveniestes.htm>.



### 11.1) Ventajas del factoring.

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
  
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas





menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

### **11.2) Inconvenientes del factoring.**

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

### **12.) Beneficios del Factoring.**

Definitivamente son muchos los beneficios que ofrece el factoring, a continuación algunos de ellos: Bornmann, M. (2010). Factoring un servicio para obtener liquidez, *Revista Vida y Éxito, Negocios y Buen Vivir*, 6 (2), 62-66.-



### **12.1) Financieros.**

- Proporciona liquidez en función de sus ventas.
- Nivelado flujo de efectivo en caso de ventas estacionales.
- Reduce el apalancamiento financiero.
- Optimiza costos financieros.

### **12.2) Económicos.**

- Reduce el ciclo operativo de su empresa.
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento.
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza.
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
- Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes.

### **12.3) Administrativos.**

- Mediante el respaldo de un equipo profesional y experto hace eficiente la cobranza de sus cuentas.
- Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza.
- Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos.

### **12.4) Estratégicos.**

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

### **13.) Extinción del Contrato.-**

Este contrato concluye por los siguientes supuestos:



- **Vencimiento del Plazo.**

La terminación normal del contrato es la terminación del plazo pactado en el contrato de factoring, ya que puede haberse celebrado por un período de tiempo determinado o indefinido. Por lo general se le hace por un plazo fijo, donde la extinción del mismo recaerá con la finalización de este plazo. Pero puede pactarse la posibilidad de la prórroga del contrato una vez finalizado el plazo del contrato original término. En este caso, debe de incluirse dentro del contrato la cláusula de renovación o de prórroga y para que no se de la prórroga, basta con que las partes así lo expresen en el contrato (Barbier, 2007).-

- **Extinción de cualquiera de las personas jurídicas intervinientes.**

Ya sea por muerte o incapacidad sobreviniente del factoreado, aunque no siempre provoca la extinción, ya que los herederos o bien los representantes se hacen cargo de la empresa, por lo que el factor no tiene un motivo razonable para dar por concluido el contrato (Barbier, 2007).-

- **Quiebra de una de las partes.-**

Esta se puede dar por cualquiera de las partes factoreado o factor de este contrato (Barbier, 2007).-

- **Por voluntad de una de las partes.-**

Cualquiera de las partes en cualquier momento del contrato pueden decidir terminar el mismo, así se hubiera estipulado en el contrato (Barbier, 2007).-

#### **14.) Ámbito Internacional del Factoring.**

En el estudio realizado (Instituto Internacional para la unificación del Derecho Privado [UNIDROIT], 1998) detallò en la Cuarta Conferencia Especializada Interamericana sobre el Derecho Internacional Privado, que esta convención fue celebrada en Montevideo, República Oriental de Uruguay, del 9 al 15 de



julio de 1989, dicho convenio consideran, el factoraje internacional, reconociendo la importancia de adoptar reglas uniformes que provean un marco jurídico que facilite el factoraje internacional, manteniendo un justo equilibrio entre los intereses de las distintas partes interesadas en operaciones de factoraje.-

En la actualidad Nicaragua, no figura en la lista de los países que han firmado y ratificado dicha convención.-



## **Capítulo IV: Análisis Crítico de los Contratos de Leasing y Factoring mediante un estudio comparativo de las legislaciones de España, Perú, Colombia y Argentina en la aplicación de estas figuras mercantiles**

El estudio de este capítulo comprenderá la regulación de los Contratos de Leasing y factoring en el derecho comparado y su aplicación en Nicaragua, conociendo los distintos regímenes jurídicos aplicables, las analogías y discrepancias existentes entre estos y nuestra legislación nacional.-

Siendo que Nicaragua, recientemente cuenta con una ley que regula el factoring denominada Ley de Factoraje numero 740, aprobada el 13 de noviembre del año dos mil diez, así mismo cuenta con un proyecto de Ley que esta siendo dictaminado por la Comisión de Asuntos Económicos de la Asamblea Nacional, denominada Ley de Arrendamiento Financiero para el caso del Leasing.

En este sentido realizaremos un estudio comparado, que nos permita evaluar lo regulado en esta legislación, misma que es nueva para nuestro sistema, lo que viene a modernizar en cuanto a las figuras mercantiles de Leasing y Factoring se refiere.

### **1) Derecho Comparado.**

#### **1.1) Regulación del Leasing y el Factoring en la Legislación de España.-**

- **Contrato de leasing.-**

En 1998 Chuliá & Beltrán hallaron que la introducción de esta figura mercantil, a este país fue tardía, debido al retraso en la recuperación económica de la nación que careció de los beneficios del plan Marshall que tanta ayuda proporciono al resurgimiento económico de Europa.-

Hasta en el año 1960 España vivió un régimen económico autarquía, teniendo una industria obsoleta y con sus intercambios comerciales eran en esa época limitada solo se le permitía lo esencial para subsistir, ya que la única fuente de divisas de este estado era la exportación de agrios y con importaciones de cereales y petróleo (Chuliá & Beltrán, 1998).-



- **Causas económicas del crecimiento del leasing.-**

Los tratadistas Chuliá & Beltrán (1998.p.16) citado en Segurado (1995) quien afirma que estas causas obedecen a:

- ✓ Tendencia decreciente de los tipos de interés que ha abaratado el coste del dinero para las sociedades arrendadoras y de este modo el coste financiero de las operaciones.-
- ✓ El alto grado de competitividad del sector, reducción de los costes de exportación y márgenes financieros, diversificación de ofertas.-
- ✓ Transformación del leasing en una operación alternativa a las formas tradicionales de financiación.
- ✓ Un mayor conocimiento de las características esenciales del contrato, ventajas fiscales económicas y financieras.-

En España se han puesto de acuerdo en utilizar el término arrendamiento financiero para referirse al contrato de leasing.-

La primera norma que España proporcionó una definición de esta operación, conocida universalmente como leasing, fue la Ley 26/1988, de 29 de julio (Chuliá & Beltrán, 1998).-

- **Contrato de Factoring.-**

En los estudios realizados por los tratadistas Chuliá & Beltrán (1998) encontraron como se introdujo esta figura en este país, en los años setenta [Es de igual criterio este tratadista con Lisoprawski & Gerscovich, al plantear que el factoring se remonta a los años setenta], concretamente en Cataluña, con la constitución de Internacional Factor Española S.A, de la Transfactor S.A y de la Heller Factorings Española S.A.-

Respecto a este contrato no se encuentra bajo ninguna ley específica que lo regule, pero se encuentra sometido bajo las potestades de control y vigilancia



del Banco de España bajo el carácter de empresas financieras (Lisoprawski & Gerscovich, 1997).-

### **1.2) Regulación del Leasing en Argentina.**

En Argentina, cuenta con una normativa que regula esta operación del leasing, es la Ley 12.248, con la promulgación de esta ley resulto ser una alternativa viable para PYMES, ya que en la práctica se celebra como mecanismo de financiamiento de las empresas, para el tomador se beneficia ya que puede contar con la tecnología necesaria para llevar a cabo su negocio con un bajo costo financiero (Barbier, 20007).-

### **1.3) Regulación de Factoring en la Legislación de Colombia.**

En Colombia cuenta con la Ley 1231 del 17 de julio de 2008, teniendo como objetivos todas las micro, pequeñas y medianas empresas obteniendo financiación para incrementar su capital de trabajo a través de los servicios que brinda el Factoring (Díaz, 2005).-

### **1.4) Regulación de Factoring en la Legislación de Perú.**

En el derecho peruano se encuentra regulado este contrato por una norma especial con su reglamento y en la ley de bancos, la norma promulgada incrementó la bancarización de la pequeña y mediana empresa, incrementando su productividad y formalización (Díaz, 2005).-

## **2.) Análisis de los Contratos de Leasing y Factoring en el ordenamiento jurídico nicaragüense.-**

El contrato de leasing, aun es una figura atípica en nuestro ordenamiento jurídico nicaragüense, no existe una normativa que lo regule, ya existe un proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero, misma que se encuentra en



etapa de revisión y discusión por la Comisión de Producción, Económica y Presupuesto desde mayo del 2009.-

EL contrato de factoring, se encuentran tipificado en nuestro ordenamiento jurídico, mediante la Ley de Factoraje, Ley No. 740, constituyendo, operaciones complejas, que integran variedades de prestaciones surgidas de las nuevas necesidades del ser humano que ha planteado y del fenómeno de la globalización, de prácticas comerciales de otros países que en la actualidad se han venido implementando y practicando en nuestro mercado.-

## **2.1) Normativas con respecto al leasing en Nicaragua.-**

- **Constitución política de Nicaragua.-**

Estos contratos encuentran fundamento legal, principalmente en los artículos 99 y 104 de nuestra Constitución Política.-

En su art. 99 establece: El Estado es responsable de promover el desarrollo integral del país...Es responsabilidad del Estado proteger, fomentar y promover las formas de propiedad y gestión económica y empresarial privada y estatal, cooperativa, asociativa, comunitaria y mixta, para garantizar la democracia económica y social. El ejercicio de las actividades económicas corresponden primordialmente a los particulares. Se reconoce el rol protagónico de la iniciativa privada, la cual comprende en un sentido amplio, a grandes, medianas y pequeñas empresas, microempresas, empresas cooperativas, asociativas y otras.-

El art. 104 establece: Las empresas que se organicen bajo cualesquiera de la forma de propiedad establecida en esta constitución, gozan de igual ante la ley y las políticas económicas del estado. La iniciativa económica es libre.

Se garantiza el pleno ejercicio de las actividades económicas, sin más limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes.-





Con los artículos expuestos anteriormente se consagra el principio de la libertad de empresa y se reconoce el rol protagónico de la iniciativa privada para promover y fomentar el desarrollo económico del país y la posibilidad de establecer pactos, cláusulas y condiciones que estimen convenientes siempre y cuando no vayan en contra ley, la moral y el orden público.-

- **Código Civil de la República de Nicaragua.-**

En su art. 2437 expresa: los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público.

En 1997 Roca expresó que el principio de la autonomía privada, significa no sólo la libertad de realizar o no un contrato, también la posibilidad de realizar contratos que no encajen dentro de los tipos previstos por la ley, así como fijar libremente el contenido del contrato y realizar una combinación de figuras mercantiles, que resultan útil a la finalidad requerida por las partes.-

Con lo anterior expuesto, nuestro sistema jurídico reconoce el Principio de la Autonomía de la Voluntad.

- **Ley de creación de la superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras.- Ley No. 316**

En su art. 2 establece parte in fine: La Superintendencia tiene a su cargo autorizar, supervisar, vigilar y fiscalizar la constitución y el funcionamiento de todos los bancos, sucursales y agencias bancarias que operen en el país, ya sean entidades estatales o privadas, nacionales o extranjeras, que se dediquen habitualmente en forma directa o indirecta, a actividades de intermediación entre la oferta y la demanda de recursos financieros o a la prestación de otros servicios bancarios.

La Superintendencia también autorizará, supervisar, vigilar y fiscalizará las instituciones financieras no bancarias, que operen con recursos del público en



los términos establecidos en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

La Superintendencia también autorizará, supervisará, vigilará y fiscalizará las Instituciones Financieras no Bancarias que por leyes especiales corresponda regular su funcionamiento.

La Superintendencia ejercerá en forma consolidada la supervisión, vigilancia y fiscalización de los grupos financieros, así como las demás facultades que le corresponden en relación con tales grupos, en los términos previstos en la ley.

Es partir de aquí que surge uno de los vínculos de de la supervisión, regulación de la operación de este contratos por la SIBOIF.-

Pero con el paso de los años la SIBOIF dicta una Normativa para la constitución y supervisión de las sociedades de Leasing o Arrendamiento Financiero. Decreto XL.11-1-96, pero esta fue derogada por la siguiente resolución.-

Pero a partir del año 2009 la SIBOIF dictó una resolución N° CD-SIBOIF-586, en fecha dos de mayo del años dos mil nueve, que en su considerando único manifiesta: Que para facilitar el desarrollo del Arrendamiento Financiero, es necesario que este servicio no sólo lo presten las entidades bancarias y financieras reguladas por la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financiero Ley N° 561, sino también por personas o empresas particulares sin necesidad de ser autorizadas previamente por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, habida cuenta que los recursos financieros colocados en estas operaciones no provienen de la captación del público vía depósitos, sino de los propios particulares interesados; lo cual no justifica la autorización, regulación y fiscalización de parte de la Superintendencia de Bancos, sobre estas operaciones.

Con esta resolución la SIBOIF ya no tiene la potestad de autorizar, supervisar, vigilar y fiscalizar las Instituciones Financieras no Bancarias



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

Con la promulgación de esta ley los bancos podrán efectuar operaciones de factoraje y arrendamiento financiero y operativo según su art. 53 incisos 4 y 5.-

- **Ley de Defensa de los consumidores. Ley No. 182**

En la práctica comercial de estas figuras mercantiles se relaciona con el contrato de adhesión, recordemos que se entiende por contrato de adhesión según el art. 21 es: aquel cuyas cláusulas se establecen unilateralmente por el proveedor de bienes o servicios, sin que el consumidor pueda discutir o modificar sustancialmente su contenido al momento de contratar.

Tanto el leasing como el factoring por sus características son un contrato de adhesión, debido a que las cláusulas son pactadas unilateralmente por la sociedad arrendadora o la sociedad factor, sin que el arrendatario o factoreado o sea el consumidor pueda intervenir en la preparación del contenido del contrato, sin más que aceptar o rechazar estas cláusulas.-

## **2.2) Figuras mercantiles afines al Contrato de Leasing en nuestro ordenamiento jurídico.-**

En la práctica, los usuarios de los servicios de leasing, tienden a confundir esta figura mercantile, con figuras tipificadas en nuestro sistema jurídico.-

- **Contrato de Leasing.**

En la práctica esta figura mercantil, se confunde con el Contrato de La Compraventa, figura que es regulada por el Código de Comercio, que en su art. 341: serán mercantiles las compraventas a las que este código de tal carácter y todas las que se hagan de bienes muebles, con el objeto de traficar, esto es de revenderlos o alquilar su uso.-

Con lo antes, expuesto una de las diferencias entre estos dos contratos es el objeto contractual, en el contrato de leasing el objeto sobre cual recae el contrato son bienes muebles e inmuebles, caso contrario al contrato de



compraventa, se limita que su objeto contractual son los bienes muebles, pero esto no quiere decir que cuando recaen en bienes muebles, estamos hablando de figuras contractuales iguales, debido a la finalidad que cada una de las partes plasma en el contrato, la finalidad del contrato de leasing es dar en arriendo el objeto contractual, por un plazo estipulado y por un canon por la contraprestación de estos servicios, ofreciendo diferentes opciones como comprar, devolver o prorrogar el contrato, mientras que el contrato de compraventa se limita a revender o alquilar su uso de bien, no ofrece las opciones del leasing, donde el arrendatario puede decidir, respecto al bien arrendado.-

Otro es el Contrato de arrendamiento, que hasta ahora los interesados se han auxiliado con lo previsto en el art. 2810 C, que en términos generales define el contrato de arrendamiento como la figura más parecida a la del contrato de arrendamiento financiero; dicha definición establece que: “Se llama arrendamiento o locación el contrato por el cual dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el uso o goce de una cosa, o a ejecutar una obra o a prestar un servicio, y la otra a pagar por este uso, goce, obra o servicio un precio determinado y cierto. Se llama arrendador o locador el que da la cosa en arrendamiento, y locatario, arrendatario o inquilino el que la recibe.” Con lo anterior expuesto, esto se debe ante la falta de un concepto de arrendamiento, la doctrina ha propuesto teorías que brindan los criterios a seguir para determinar las normas aplicables, en este caso se trata de la Teoría de la Absorción o de la Observación.-

### **2.3) Tratamiento Tributario de los Contratos de Leasing y Factoring en Nicaragua.-**

El Estado tiene la potestad para crear, aprobar, modificar y aplicar el sistema tributario. El tributo que recae en estas figuras mercantiles, es el IVA.-

La Ley de Equidad Fiscal, respecto al IVA, según el art. 36 grava los actos realizados en territorio nacional sobre las actividades: Enajenación de Bienes y Prestación de Servicios.-



En este caso los sujetos obligados son todas las personas naturales o jurídicas y las unidades económicas que realizan estas actividades, quedando como responsables recaudadores de este impuesto, mediante las liquidaciones y declaraciones que presentaran en tiempo, forma y periodicidad, ante la Dirección General de Ingresos.-

#### **2.4) De la necesidad de una Ley de Arrendamiento Financiero en Nicaragua.-**

Las normativas elaboradas por la SIBOIF, no son suficientes y suelen ser confusas para los empresarios que operan esta modalidad o para nuevos que pretenden brindar estos servicios, por lo que en estas normativas no se establecen cuales son los derechos y obligaciones de cada una de las partes de estos contratos, tasa de interés, esencia y contenido del contrato, entre otras, de manera que es importante una ley que regulen estas actividades y el contrato con respecto a cada figura mercantil en estudio.-

Este contrato al igual que otros contratos cuentan con validez me refiero al principio de Autonomía de Voluntad de las partes, ya que tienen la plena libertad contractual y eficacia porque estos en nuestro mercado se han venido desarrollando con aceptación por parte del público por lo que cuentan con atipicidad social.-

En la actualidad en nuestro país se encuentra funcionando varias empresas que brindan los servicios de arrendamiento financiero.-

- **Proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero.**

El proyecto de Ley sobre Arrendamiento Financiero, tiene como finalidad esencial, establecer un marco legal que permita el desarrollo de este importante instrumento financiero en beneficio del crecimiento económico y la generación de empleos.

Dicha iniciativa de Ley, incorpora una definición jurídica de arrendamiento financiero hasta hoy ausente en nuestra legislación nacional y además regula los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en el contrato.



Conforme este proyecto, se define el contrato de Arrendamiento Financiero, como un contrato a través del cual el arrendador se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona natural o jurídica, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que se contemple en el respectivo contrato.

La problemática de la ausencia de un marco legal, que brinde seguridad jurídica a las partes del contrato y que regulen el contrato, hace casi imposible un mayor desarrollo dentro de nuestra economía. El arrendamiento financiero en Nicaragua, se encuentra en sus primeras etapas de su crecimiento y a falta de normativa que lo regule y de la poca regulación existente dejando muchos vacíos, tal es el caso del tratamiento fiscal, contenido en la Ley de Equidad Fiscal, en consecuencia, los usuarios no conocen todos los beneficios y ventajas del arrendamiento financiero y por parte de las empresas que se encargan de ofrecer los servicios del arrendamiento financiero, por diversos motivos no han contado con una publicidad adecuada para dar a conocer al público en qué consiste el arrendamiento financiero.-

✓ **Aspecto que regula el Proyecto de Arrendamiento Financiero.**

Dicha iniciativa de ley establece todo los lineamientos concernientes a la definición de un contrato de arrendamiento financiero, formalidades y efectos del contrato, derechos y obligaciones de las partes, los bienes sujetos a contratar, formas de incumplimiento y terminación del contrato, tratamiento fiscal y las entidades reguladoras.-

✓ **Vacios Legales del Proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero.-**

En el análisis de este proyecto de ley, se encuentra un vacío con respecto, los planteamientos de la doctrina, aunque en su arto.4 menciona las modalidades del arrendamiento financiero, pero no las especifica, con respecto a este vacío es necesario completarlo siguiendo la línea doctrinal, siendo necesario para las partes contratantes, para la economía del país, ya que cada día van surgiendo nuevas necesidades en el tráfico mercantil y dejar abierta la posibilidad de nuevas modalidades que puedan surgir en un futuro.-



### ✓ **Beneficios y Ventajas del Proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero.**

A través de la aprobación del presente proyecto de ley, todas las empresas, pero especialmente las medianas y pequeñas, podrán contar con un instrumento más atractivo de financiamiento, por lo que es previsible un aumento en la demanda de bienes de capital y por ende una mayor oferta por parte de los proveedores, tanto para el mercado nacional como para la exportación.-

Con la aprobación de este proyecto de ley, se incrementara el número de empresas de arrendamiento financiero, siendo una de las herramientas más efectivas para generar riquezas y crecimiento en el país.-

En el estudio, Derecho Comparado se observó la experiencia muy positiva de otros países al contar con una ley de arrendamiento financiero, tal es el caso de Argentina que permitió en un corto y mediano plazo con una fuente de financiamiento, creación de actividad económica, generación de empleo productivo y la modernización tecnológica en aquellas empresas con maquinarias con alto nivel de obsolescencia, mejorando la productividad, con lo antes expuesto son situaciones que está viviendo Nicaragua, pero con la diferencia que no posee una ley de Arrendamiento Financiero.-

### **2.5) Análisis de La Ley de Factoraje, Ley No. 740.**

Hasta hace poco nuestra legislación no contaba como una normativa que regulara el Contrato de Factoring, por lo que se hablaba de un contrato atípico hasta que se aprobó el proyecto de Ley de Factoraje propuesto desde febrero del 2008, ante la Comisión de Producción, Economía y Presupuesto, entrando en vigencia dicha ley.-

### ✓ **Aspecto que regula la Ley de Factoraje.**

Esta ley sigue todos los lineamientos concernientes a la definición jurídica de factoraje, las partes contractuales sus derechos y obligaciones, constitución de una sociedad, el contrato y las reglas de seguir en su operatividad.-



### ✓ **Vacios Legales.**

Luego de un análisis de esta ley en base a la doctrina se encuentra con unos vacios legales, tales como:

- El tratamiento fiscal, de las opresiones de factoraje.
- El incumplimiento y terminación del contrato.
- Las modalidades del Factoring aunque dicha ley menciona alguna de ellas, dejando fuera algunas modalidades que reconoce la doctrina, debería dejar abierta la posibilidad de nuevas modalidades que se presenten en las necesidades de nuestro mercado.-
- No contempla el órgano regulador de las de las sociedades financieras no bancarias, aunque dicho reglamento aun no está en vigencia, este reglamento no puede contener el órgano regulador para las sociedades no bancarias, en este caso estaríamos frente a un acto inconstitucional por parte del poder legislativo, es necesario hacer referencia a la Pirámide de Kelsen, recordando el lugar que ocupa la ley seguida del reglamento, en otras palabras la jerarquía de la norma.-

### ✓ **Beneficios y Ventajas de la Ley de Factoraje.**

- Marco jurídico específico a las operaciones del factoraje y seguridad jurídica para las partes.
- Factoraje un medio alternativo de financiamiento para las empresas, principalmente las PYME's.
- Propicia el fomento de las operaciones de factoraje, tanto a nivel nacional, como internacional, contribuyendo al desarrollo, agilidad,





competitividad empresarial, fomento de exportaciones, entre otros, en el crecimiento económico del país.

## **2.6) Análisis de la Ley de Factura Cambiaria, Ley no.739.**

Ahora también contamos con una Ley de Factura Cambiaria, que es un gran avance en nuestro sistema jurídico, dicha norma establece y regula la Factura Cambiaria como Título Valor, permitiendo convertir a la factura en un título ejecutable.-

Con la aprobación de las leyes mencionadas que van de la mano, ahora se puede aplicar el Factoraje sin recurso, mediante el cual, el cedente transmite su factura a la empresa de factoraje, liberándose el pago de la misma.-



## Conclusiones

Con el desarrollo del presente fue posible obtener las siguientes conclusiones:

- Es necesario conocer los aspectos que aborda la doctrina en materia de Contratos Atípicos, obteniendo los conocimientos necesarios para estudiar el Contrato de Arrendamiento Financiero que carece en nuestro sistema jurídico de una norma que lo regule.
- El Contrato de Leasing sigue siendo en nuestra legislación un Contrato Atípico, de carácter normativo, que esta sujeto a los usos, costumbres, practicas comerciales y a la remisión de las reglas generales aplicables a los contratos típicos, que lo han hecho merecedor de siete tipificación social, su valides se determina según los principios de la Autonomía de la Voluntad o de la Libertad Contractual y Buena Fe Contractual.
- El Contrato de Factoring, es un negocio jurídico moderno de reciente regulación, que contribuye al desarrollo de la economía de nuestro país, respaldado por la Ley de Factoraje otorgándole seguridad jurídica a los servicios del factoring que las partes pactan en el contrato, con esto trae diversas ventajas tanto para el cliente como el factor, siendo recomendable para las pequeñas y medianas empresas, puedan resolver problemas de liquidez con un financiamiento rápido.
- La Ley de Factura Cambiaria juega un papel importante en los servicios de Factoring, reconociendo a las facturas cambiarias como titulo valor al momento de emitirse, teniendo un valor jurídico capaz de amparar con efectividad la acreencia de los emisores y convirtiendo a la factura en un titulo ejecutable.
- El análisis realizado en la Ley de Factoraje se encuentran vacios legales, acorde a los planteamientos de la doctrina en materia de estudio del Contrato de Factoring.



## **Recomendaciones.**

Expuestas las conclusiones a las que el presente trabajo nos ha llevado, consideramos prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Es necesario la aprobación del Proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero, presentado ante la Asamblea Nacional desde el 2009, por lo que el Estado debe garantizar, mediante un marco jurídico sólido, la correcta y legal ejecución de las actividades del arrendamiento financiero de esta forma pueda brindar seguridad a las partes al momento de contratar.
- En el análisis realizado de la Ley de Factoraje, se encuentran vacíos legales, que el legislador no recogió en la Ley, mismo que se logran identificar en el análisis de este trabajo, Ley que no pretendemos juzgar por ser de un reciente regulación, sino que debemos dejar pasar un cierto tiempo, pero que significara en un futuro una necesaria reforma.
- Es necesario la aprobación, del reglamento de la Ley del Factoraje, que complementen la forma en que estas deberán ser reguladas y crear un órgano que regule este sistema.
- 4. Se requiere de una mayor publicidad sobre este tema, para avanzar en el sentido de que estas figuras han venido saliendo de la atipicidad y que por la ausencia de su regulación, han quedado bajo la disposición de instituciones que funcionan a la discrecionalidad de las mismas.



## Lista de Referencia

- Quebecor World. Colombia, 2007. Todo sobre Impuesto en Nicaragua. Bàez, J., y Bàez, T.
- Abeledo-Perrot. Argentina, 1994. Contratos Bancarios Modernos. Boneo, E., y Barreira, E.
- Hispamer. Nicaragua, 2007. Contratos Atípicos. Herrera, J.
- Depalma. Argentina, 1997. Factoring. Lizoprawski, S, y Gerscovich, C.
- Editorial Jurídico Chilena, 1995. Contrato de Factoring Chile Marrè, A.
- EDERSA. España, 1977. El Contrato de Factoring y su regulación por el derecho privado español. Roca, J.
- A B C. Colombia, 1990. Contratos Bancarios. Rodríguez, S.
- McGraw-Hill. España. Contratos Atípicos. Sánchez, C.
- Bosch. España, 1998. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos, Vol. 1. Chulià, V. y Beltràn, T.
- Bosch. España, 1999. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos, Vol. 2. Chulià, V. y Beltràn, T.
- IURE. México, 2005. Contratos de Crédito Aleatorios y de Garantía, Vol. 3. Díaz, A.
- Helios. Nicaragua, 2009. Contratos Privados. Orozco, G.
- Porrúa. México, 1998. Contratos Mercantiles Atípicos. Arce, J.
- PAVSA, Nicaragua, 2001. Contratos Atípicos. Bendaña, G.



- Astrèa. Argentina, 1995. Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial, vol. ETCHEVERRY, A.
- Astrèa. Argentina, 2007. Contratos Bancarios. Barbier, A.
- HISPAMER. Nicaragua, 2007. Constitución Política de Nicaragua. Asamblea Nacional de Nicaragua.-
- BITECSA. Nicaragua, 2003. Código Civil de la República de Nicaragua. Asamblea Nacional de Nicaragua.-
- BITECSA. Nicaragua, 1995. Código de Comercio de la República de Nicaragua. Asamblea Nacional de Nicaragua.-
- Bornmann, M. Factoring un servicio para obtener liquidez, *Revista Vida y Éxito, Negocios y Buen Vivir*, 6 (2), 62- 66.-
- Anónimo (s.f). Enciclopedia Financiera: Ventajas e Inconvenientes. Recuperado el 7 de enero de 2011, de <http://www.encyclopediainanciera.com/financiacion/factoring/ventajaseinconvenientes.htm>.

### **Leyes Consultadas.**

- Ley de creación de la superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras.- Ley No. 316
- Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros. Ley No. 561.-
- Ley de Defensa de los consumidores. Ley No. 182.-
- Ley de Factoraje, Ley No. 740.
- Ley de Factura Cambiaria, Ley no.739.

### **Proyecto de Ley:**

- Ley de Arrendamiento financiero.-



**ANEYOS**



- **Proyecto de Ley de Arrendamiento Financiero.**

## **LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

### **CAPITULO I**

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

##### **Artículo 1. Objeto y Ámbito de Aplicación.**

La presente ley tiene por objeto regular el Arrendamiento Financiero de Bienes en la República de Nicaragua.

No se sujetarán a la presente ley las operaciones de arrendamiento o locación reguladas por el Título XIV del Libro Tercero del Código Civil de la República de Nicaragua.

##### **Artículo 2. Definiciones**

Para fines de esta ley, se aplicarán las definiciones siguientes:

**Arrendamiento Financiero:** significa el acuerdo de voluntades mediante el cual una persona (el “Arrendador”), le otorga el derecho de uso y goce de un Bien a otra u otras personas denominadas el “Arrendatario” por un período determinado a cambio de un Canon de Arrendamiento Financiero, con opción a compra.

**Arrendador:** significa aquella persona que a través de la suscripción de un



Contrato de Arrendamiento Financiero, otorga el derecho de uso y goce de un Bien a un Arrendatario.

**Arrendatario:** significa aquella persona que, a través de la suscripción de un Contrato de Arrendamiento Financiero, adquiere el derecho de uso y goce de un Bien.

**Bien o Bienes:** significa todo tipo de bienes muebles o inmuebles, utilizados para uso personal, en el comercio, o en los negocios, que podrán ser objeto del Arrendamiento Financiero. Para efectos de esta ley, no son considerados bienes objeto de un Arrendamiento Financiero, los documentos de contenido crediticio, de participación accionaria, o los que tengan carácter de título valor.

**Canon de Arrendamiento Financiero:** significa la suma de dinero compuesta por una parte de capital y una parte de intereses, pagadera en forma periódica por parte del Arrendatario al Arrendador, convenidas en el contrato de Arrendamiento Financiero.

**Opción de Compra:** Opción preferencial otorgada por el Arrendador al Arrendatario, en forma irrevocable y que le permite al Arrendatario adquirir el Bien, por un precio acordado o determinable entre las partes, siempre y cuando el Arrendatario haya cumplido con todas sus obligaciones frente al Arrendador y que decida ejercer la opción otorgada.

**Proveedor** significa aquella persona de la cual el Arrendador adquiere la propiedad de un bien para entregarlo en Arrendamiento Financiero al Arrendatario.

## CAPITULO II

### EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

#### **Artículo 3. Formalidades del Contrato de Arrendamiento Financiero.**

El Contrato de Arrendamiento Financiero deberá constar por escrito, en





escritura pública o en documento privado, y deberá establecer claramente las condiciones acordadas por las partes. Cuando los Bienes objeto del contrato sean bienes inmuebles, el contrato respectivo deberá otorgarse en escritura pública e inscribirse en el Registro Público de la Propiedad. Cuando el Contrato de Arrendamiento Financiero se constituya mediante documento privado, podrá autenticarse la firma de las partes contratantes y la fecha en que se suscriba el documento ante Notario Público, quien hará constar la autenticación al pie del documento y pondrá en su protocolo la razón que prescribe la Ley del 17 de abril de 1913. Cumpliendo este requisito, el Contrato de Arrendamiento Financiero otorgado en documento privado tendrá fuerza de instrumento público sin necesidad de reconocimiento judicial previo.

#### **Artículo 4. Características y modalidades del Contrato de Arrendamiento Financiero**

El Contrato de Arrendamiento Financiero tiene las siguientes características y modalidades:

(a) el Arrendatario elige y especifica los bienes. También selecciona al Proveedor, salvo en los casos en que los Bienes son propiedad del Arrendatario o del arrendamiento financiero.

(b) el Arrendador adquiere el derecho al dominio y a la posesión del bien que será objeto del contrato de Arrendamiento Financiero. El hecho de que el Bien será objeto del contrato de Arrendamiento Financiero deberá ser puesto en conocimiento del proveedor en su caso.

(c) un Canon de Arrendamiento Financiero pagadero al Arrendador por parte del arrendatario.

(d) Al vencimiento del periodo del Arrendamiento Financiero, el Arrendatario tiene la opción de:

- i. Adquirir el bien por un precio acordado.-
- ii. Restituir el Bien al Arrendador, por cuenta y riesgo del Arrendatario.
- iii. Acordar con el Arrendador la renovación del plazo del Arrendamiento Financiero.



iv. Cualquier otra opción que acuerden las partes en el contrato o al momento de su vencimiento.

### **Artículo 5. Obligaciones del Arrendador**

Son obligaciones del Arrendador:

- a) Mantener el Bien arrendado libre de gravámenes durante la vigencia del Contrato de Arrendamiento Financiero, salvo pacto en contrario;
- b) Mientras el Arrendatario esté cumpliendo con sus obligaciones, garantizar durante la vigencia del contrato de Arrendamiento Financiero que el goce pacífico del Bien arrendado no sea perturbado por el Arrendador o una persona que tenga mejor derecho;
- c) Respetar la Opción de Compra irrevocable otorgada al Arrendatario y transferir el dominio del Bien si decide el Arrendatario ejercer su Opción de Compra y éste ha cumplido con sus obligaciones establecidas en esta Ley y el contrato de Arrendamiento Financiero
- d) Cumplir con cualesquiera otras obligaciones establecidas en la presente ley, o que se pacten entre las partes en el contrato de Arrendamiento Financiero.

### **Artículo 6. Obligaciones del Arrendatario**

Son obligaciones del Arrendatario:

- a) Pagar el Canon de Arrendamiento dentro de los plazos establecidos para ello, de conformidad con los términos y condiciones del contrato de Arrendamiento Financiero;



- b) Conservar en buen estado los Bienes arrendados, debiendo efectuar el mantenimiento y las reparaciones pertinentes por su propia cuenta conforme a lo establecido en el Contrato de Arrendamiento Financiero;
- c) Mantener asegurados los Bienes objeto del Arrendamiento Financiero, salvo pacto en contrario.;
- d) Responder civil y penalmente por el daño que se ocasione a terceros con el Bien arrendado o por el uso del mismo;
- e) Asumir el pago de los impuestos, contribuciones y tasas actualmente vigentes o que llegaren a crearse, relacionados con la propiedad del Bien arrendado o su explotación, salvo pacto en contrario;
- f) Respetar el derecho de propiedad del Arrendador sobre los Bienes y hacerlo valer frente a terceros;
- g) Notificar por escrito al Arrendador el día siguiente hábil luego de ocurrido, cualquier hecho que pueda menoscabar o afectar los derechos, acciones y privilegios del Arrendador sobre el bien;
- h) Permitir al Arrendador la inspección de los bienes arrendados;
- i) Cumplir con cualesquiera otras obligaciones establecidas en la presente ley, o que se pacten entre las partes en el contrato de Arrendamiento Financiero.

#### **Artículo 7. Opciones al término del Contrato de Arrendamiento Financiero**

El Contrato de Arrendamiento Financiero debe establecer que al vencimiento del período acordado, siempre y cuando el Arrendatario haya cumplido con todas sus obligaciones frente el Arrendador, el Arrendatario podrá adquirir el bien mediante el ejercicio de la opción de compra existente a su favor, restituir el bien Arrendado al Arrendador, renovar el Contrato de Arrendamiento Financiero o cualquier otra opción que acuerden las partes en el contrato o al momento de su vencimiento.

### **CAPÍTULO III**

#### **EFFECTOS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

#### **Artículo 8. Tratamiento de los Bienes**



Los Bienes objeto del Contrato de Arrendamiento Financiero no podrán ser transferidos o enajenados, ni dados en garantía por los Arrendatarios. En ningún momento los Bienes arrendados entrarán a formar parte de la masa de bienes del Arrendatario, especialmente en los eventos de insolvencia, concurso de acreedores, quiebra o liquidación.

El Arrendatario no podrá subarrendar el Bien objeto del contrato a terceros, sin el consentimiento expreso y por escrito del Arrendador. Igual autorización requerirá para movilizar o trasladar el Bien objeto del contrato fuera del lugar convenido para el uso y explotación del mismo; dicha autorización podrá pactarse en el respectivo contrato.

#### **Artículo 9. Derecho de Accesión**

El hecho de que el Arrendatario o el Arrendador incorpore, adhiera o coloque el bien objeto del contrato de Arrendamiento Financiero en un bien mueble o inmueble perteneciente al Arrendatario o a terceras personas, no provocará que el bien objeto del mismo pierda su identidad e individualidad como Bien, ó pase a formar parte de otro bien mueble o inmueble o que sea considerado como un bien mueble o inmueble por accesión.

#### **Artículo 10. Inembargabilidad**

No procederán los embargos, secuestros, ni cualquiera otra medida cautelar solicitada por un tercero en contra del Arrendatario, respecto a los Bienes objeto del Contrato de Arrendamiento Financiero. La autoridad judicial ejecutora de tal medida, se abstendrá de practicarla con la sola presentación del contrato de Arrendamiento Financiero en que se describa el Bien objeto del mismo. En el acta respectiva deberá hacerse constar tal circunstancia.



La medida cautelar practicada en contra del Arrendatario sobre Bienes objeto de un contrato de Arrendamiento Financiero previamente suscrito, será nula y así deberá declararse sin más trámite, en cualquier momento, por la autoridad judicial competente, habiéndosele presentado el Contrato de Arrendamiento Financiero.

Cualquiera autoridad judicial que contraviniera lo dispuesto en esta Ley, y en especial lo dispuesto en el presente artículo, incurrirá en responsabilidad de conformidad con la Ley Orgánica del Poder Judicial, sin perjuicio del pago de las costas y los daños y perjuicios causados por su actuación.

### **Artículo 11. Exigibilidad.**

El Canon de Arrendamiento y las demás obligaciones del Arrendatario consignadas en un contrato de Arrendamiento Financiero, son exigibles en todo momento por el Arrendador y constituyen obligaciones incondicionales e independientes del cumplimiento o no de cualquier otra parte involucrada en la operación de Arrendamiento Financiero, aun en el evento en el que el Arrendatario no esté explotando el bien, salvo el caso cuando no se haya efectuado la entrega del Bien al Arrendatario por causa imputable al Arrendador o al Proveedor, o el Bien no hubiese sido puesto a la disposición del Arrendatario. Los riesgos de la explotación del bien corren exclusivamente por cuenta del Arrendatario.

Los embargos, secuestros o cualquier medida cautelar dictada en contra del Arrendador, así como la sentencia definitiva de adjudicación de los derechos del Arrendador o sobre los Bienes otorgados en Arrendamiento Financiero, no alterarán los términos del contrato de Arrendamiento Financiero ni los derechos de uso y goce del Arrendatario sobre el Bien objeto del Contrato de Arrendamiento Financiero, quedando el adquirente obligado a respetar dicho contrato.



## **Artículo 12. Responsabilidad ante Terceras Personas**

El Arrendador estará exento de cualquier responsabilidad, civil o penal, ante el Arrendatario o terceras personas, por daños a la propiedad, lesiones, o muertes ocasionadas por el Bien o el uso del mismo, a menos que tales daños a la propiedad, lesiones, o muertes fueren causados por actos u omisiones del Arrendador.

## **CAPÍTULO IV**

### **DE LOS BIENES OBJETO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

#### **Artículo 13. Aceptación**

La aceptación de un Bien por el Arrendatario estará regulada por el contrato de Arrendamiento Financiero suscrito entre las partes. En caso de no haber sido regulado en el contrato, la aceptación del Bien por el Arrendatario se presume que ocurrirá si se presenta cualquiera de las siguientes circunstancias:

- (i) cuando el Arrendatario indica su aceptación al Arrendador de tal bien, o
- (ii) cuando el Arrendatario se abstiene de rechazar el bien dentro de un plazo de quince días desde que el bien es entregado, o
- (iii) cuando el Arrendatario comienza a usar el bien.



Para efectos de esta ley, una vez aceptado el bien, el Arrendatario será el depositario legal de los bienes.

#### **Artículo 14. Mantenimiento, reclamos y Devolución del Bien**

El Arrendatario deberá cuidar el bien como un buen padre de familia, dándole el mantenimiento adecuado, y utilizándolo de manera razonable, sujeto a la manera en que tales bienes son ordinariamente utilizados y de acuerdo con las recomendaciones del Proveedor, y deberá mantenerlo en la condición que le fue entregado, salvo el deterioro normal por el uso y transcurso del tiempo.

Cuando un Contrato de Arrendamiento Financiero establezca la obligación de mantenimiento del Bien, o el fabricante o Proveedor del Bien provee instrucciones técnicas para el uso del mismo, el cumplimiento por parte del Arrendatario a tales obligaciones o instrucciones satisfacerá los requisitos del párrafo anterior.

Una vez aceptado el bien por el Arrendatario, los derechos del Arrendador en contra del Proveedor para realizar cualquier reclamo o recurrir en contra de este, lo serán también a favor del Arrendatario. El Proveedor responderá por el reclamo, independientemente que sea efectuado por el Arrendador, por el Arrendatario, o por ambos conjuntamente. Sin embargo, el Proveedor no será responsable frente a ambos Arrendador y Arrendatario, con respecto al mismo daño cuando ambos hayan realizado el mismo reclamo individualmente.

Al vencimiento del plazo del contrato de Arrendamiento Financiero, salvo que el Arrendatario haya ejercitado su derecho a compra, se haya convenido renovar el contrato de Arrendamiento Financiero sobre el Bien, o cualquier otra opción acordada entre las partes; o al momento de la terminación anticipada del



contrato de Arrendamiento Financiero, por cualquier causa, el Arrendatario deberá restituir el Bien al Arrendador en la condición especificada en el primer párrafo de este artículo.

#### **Artículo 15. Cesiones.**

Los derechos y obligaciones del arrendador consignados en el contrato de Arrendamiento Financiero pueden ser cedidos sin el consentimiento del arrendatario.

Los derechos y obligaciones del arrendatario consignados en el Contrato de Arrendamiento Financiero pueden cederse únicamente con el consentimiento previo y escrito del arrendador.

## **CAPITULO V INCUMPLIMIENTO Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

#### **Artículo 16. Causales de incumplimiento**

Constituirán causales de incumplimiento tanto las señaladas en el Contrato como las que se establecen en las disposiciones de la presente Ley.

#### **Artículo 17. Notificaciones**

A menos que se establezca un acuerdo distinto en el Contrato de Arrendamiento Financiero, una parte deberá notificar por escrito a la parte que ha incumplido, sobre su incumplimiento estableciendo el término para remediar tal incumplimiento. La decisión de una de las partes de terminar





anticipadamente el contrato de Arrendamiento Financiero, por causa de incumplimiento de la otra parte, deberá notificarse por escrito.

### **Artículo 18. Daños y Perjuicios**

En el evento de un incumplimiento de una parte, la parte agraviada podrá reclamar daños y perjuicios, separadamente o en combinación con el ejercicio de otras acciones previstas por la ley o el contrato de Arrendamiento Financiero.

### **Artículo 19. Terminación**

La terminación del Contrato de Arrendamiento Financiero puede producirse por resolución judicial; por acuerdo entre las partes; por el vencimiento del plazo; por el incumplimiento de una de las partes, por las causales establecidas en el contrato de Arrendamiento Financiero o en la presente ley.

### **Artículo 20. Restitución del Bien**

Terminado el contrato de Arrendamiento Financiero por: (i) el vencimiento del plazo establecido en el mismo cuando el Arrendatario no ejerza su opción de adquirir el Bien; (ii) la no renovación del Contrato de Arrendamiento Financiero o; (iii) terminación anticipada, por cualquier causa; el Arrendatario tiene la obligación de, a su propia cuenta, restituir el bien al Arrendador poniéndolo a su disposición en el domicilio de éste último, o en el lugar donde se encuentre ubicada la oficina del Arrendador más próxima al domicilio del arrendatario, y dentro del plazo que el Arrendador disponga.

Si el Arrendatario se negare a restituir el Bien, el Arrendador, sin perjuicio del



ejercicio de otras acciones pertinentes, podrá solicitar la restitución del Bien en la misma vía ejecutiva de con acción de pago, debiendo el juez sin más trámite, una vez presentada la solicitud, ordenar al Arrendatario la entrega del Bien.

Para efectos de esta ley, el Arrendatario es el depositario legal de los Bienes objeto del contrato de Arrendamiento Financiero. Por lo tanto, si el Arrendatario, al ser requerido por autoridad competente para la entrega del Bien, no lo efectuare, quedará sujeto a los procedimientos establecidos en el Código Civil sobre apremio corporal, sin perjuicio de las responsabilidades civiles y criminales a que hubiere lugar.

## **CAPITULO VII TRATAMIENTO FISCAL**

### **Artículo 21. Legislación.**

La legislación en materia fiscal vigente será aplicable a las operaciones de Arrendamiento Financiero y a los sujetos involucrados en tales operaciones.

### **Artículo 22. Impuesto Sobre la Renta y Deducciones.**

La parte de interés de los cánones de Arrendamiento Financiero constituye renta para el Arrendador y, al mismo tiempo representa un gasto y es deducible del impuesto sobre la renta para el Arrendatario, en la medida que los bienes sean utilizados por este en la generación de renta gravable.

La parte de capital de los cánones de Arrendamiento Financiero pagada al Arrendador por el Arrendatario será tratada como una reducción de la deuda del Arrendatario y no será considerada como gasto para efectos fiscales y contables.

Todo interés por mora o pago tardío del Canon de Arrendamiento Financiero



cobrado al Arrendatario será tratado por el Arrendador y el Arrendatario como interés de la misma manera establecida en el párrafo primero de este artículo.

### **Artículo 23. Impuesto al Valor Agregado**

La parte de capital de los cánones de Arrendamiento Financiero pagados de acuerdo al Contrato de Arrendamiento Financiero estará gravada con el Impuesto al Valor Agregado.

En el caso que el Bien objeto del Arrendamiento Financiero esté exento del Impuesto al Valor Agregado o sea gravado con tasa cero o exonerado al momento de la adquisición o importación por parte del Arrendador; la parte de capital de los cánones de arrendamiento estará igualmente exenta del pago de dicho impuesto.

Si el Arrendatario goza de un régimen fiscal especial que le permita adquirir Bienes con Impuesto al Valor Agregado tasa cero o exonerados de tal impuesto, dicho régimen será aplicable a los Bienes que importe o adquiera el Arrendador destinados al uso del Arrendatario mediante un contrato de Arrendamiento Financiero. El Arrendador no podrá enajenar los Bienes así importados o adquiridos, sin pagar previamente todos los derechos e impuestos que los afecten, salvo que el Bien sea adquirido por el Arrendatario o por personas que gocen del mismo tipo de régimen fiscal especial.

### **Artículo 24. Depreciación**

Para efectos fiscales y contables, los Bienes objeto del Arrendamiento Financiero serán tratados como si fueren del dominio del Arrendatario, aunque legalmente el dominio le corresponde al Arrendador.



El Arrendatario podrá depreciar los Bienes objeto del Arrendamiento Financiero en los plazos y formas establecidas por la legislación fiscal vigente.

En el evento de un incumplimiento por parte del Arrendatario que otorgue derecho a la terminación anticipada del contrato de Arrendamiento Financiero y restitución del Bien por parte del Arrendador; o en el evento de que el Arrendatario no ejerza su opción de compra al terminar el plazo del contrato de Arrendamiento Financiero y este no sea renovado; el Bien restituido será tratado por Arrendador como inventario y este no podrá depreciar el Bien durante el tiempo permanezca en su inventario.

## **CAPITULO VIII DE LAS ENTIDADES REGULADAS**

### **Artículo 25. Regulación Bancaria**

En lo que respecta a las instituciones sujetas a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras, queda esta entidad especialmente habilitada para dictar todas las normas generales y demás disposiciones ejecutivas que resulten necesarias para dar adecuado cumplimiento a los preceptos de esta Ley, sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones contenidas en la Ley de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, de las normativas dictadas por su Consejo Directivo, y de la aplicación de las disposiciones de la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, en lo que le fuere aplicable.

Los Arrendadores pertenecientes a un grupo financiero, conforme a la definición establecida en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras



no Bancarias y Grupos Financieros, quedarán sujetos a la supervisión consolidada de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, de acuerdo a lo establecido en dicho cuerpo legal.

Los Arrendadores sujetos a la supervisión de la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras se registrarán en todo lo no previsto por la presente Ley, por la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros. Sin embargo, en caso de contradicción, prevalecerá ésta última.

## **CAPITULO IX**

### **DISPOSICIONES FINALES**

#### **Artículo 26. De la interposición de las demandas judiciales.**

Las demandas judiciales derivadas del contrato de arrendamiento financiero deberán interponerse ante la autoridad judicial competente del domicilio del Arrendador, donde este tenga su lugar principal de negocios, o donde éste tenga sucursales establecidas. Esta disposición, así como la contenida en el artículo 20 de la presente ley, no podrá ser modificada por pacto en contrario.

#### **Artículo 27. Leyes Supletorias, Derogaciones y Vigencia**

En todo lo no previsto por la presente ley, se aplicarán leyes pertinentes vigentes en la República de Nicaragua. En caso de conflicto con otras leyes, decretos, acuerdos o normativas, rige la presente ley, salvo lo establecido en el artículo 24 de la presente ley.

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



- **Ley de Factoraje.**

## **Ley No. 740**

**El presidente de la República.**

**A sus habitantes, sabed:**

**Que,**

### **LA ASAMBLEA NACIONAL**

**Ha dictado la siguiente:**

## **LEY DE FACTORAJE**

### **CAPITULO I**

#### **OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES**

##### **Artículo 1. Objeto.**

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

##### **Artículo 2. Ámbito de aplicación.**

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



### **Artículo 3. Definiciones.**

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

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

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

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

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

## **CAPITULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE**

### **Artículo 4. Constitución.**

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

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



## **Artículo 5. Operaciones**

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

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

## **CAPITULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE**

### **Artículo 6. Concepto.**

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

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

### **Artículo 7. Objeto.**





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

#### **Artículo 8. Requisitos mínimos.**

El contrato de Factoraje será elaborado en Escritura pública y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación, o razones sociales del Factorado y de los deudores, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión. Sin perjuicio de lo antes señalado deberá contener al menos la siguiente información:

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

#### **Artículo 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 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir de garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.



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

#### **Artículo 10. Modalidades de factoraje.**

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

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

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

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

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

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

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



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

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

### **Artículo. 11. Obligaciones del Factorado**

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

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

### **Artículo 12. Obligaciones de las Empresas de Factoraje**

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- a. Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado.
- b. Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario.
- c. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- d. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario.
- e. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados.



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

## **CAPITULO IV DE LAS OPERACIONES**

### **Artículo 13. Prohibiciones.**

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

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

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

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

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

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

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

b) Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados. Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que



señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

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

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

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

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

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

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



## **CAPITULO V DISPOSICIONES FINALES**

### **Art. 18 Reglamentación.**

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

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

### **Art. 19 Vigencia.**

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

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

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

