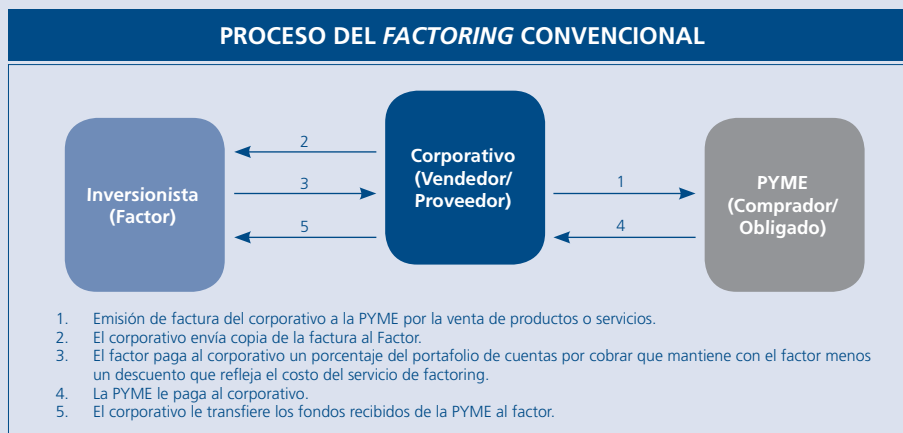


**Recuadro 4  
EL MERCADO DE FACTORING EN EL PERÚ**

El *factoring* es una operación financiera en la cual una empresa vende al descuento sus cuentas por cobrar a un inversionista (factor). Por ello, el *factoring* puede ser utilizado como un medio de financiamiento por las empresas, tanto las corporativas y grandes empresas como las pequeñas y medianas empresas (PYME).

En una operación de *factoring* convencional, las cuentas por cobrar de una empresa que actúa como proveedor o vendedor de un bien o servicio son adquiridas por el factor a un valor de descuento<sup>55</sup>. El saldo restante es obtenido por el vendedor cuando las cuentas por cobrar se reciben, luego de deducir los gastos correspondientes a intereses y servicios. En general, el financiamiento es revolvente y su disponibilidad se actualiza continuamente para igualar un porcentaje de las facturas disponibles (emitidas pero aún no pagadas).



El *factoring* puede ser particularmente útil en países con sistemas jurídicos débiles para la ejecución de préstamos garantizados, con procesos ineficientes para la resolución de quiebras y con registros imperfectos de prelación para acreedores, debido a que la cesión de derechos sin recurso (cuando el vendedor no es responsable en el caso que el factor no cobre una cuenta por cobrar) no permite que el factor participe en la liquidación del patrimonio de una PYME en bancarrota. El *factoring* sólo requiere de un marco legal que permita vender o ceder las cuentas por cobrar, lo que resulta más simple que tener un marco que proteja adecuadamente los préstamos garantizados<sup>56</sup>.

No obstante ello, por lo general el *factoring* convencional no ha sido rentable ni ha tenido un desarrollo importante en el Perú y otros mercados emergentes. En primer lugar, si no hay un registro disponible de la historia crediticia de los proveedores, el factor se expone a un elevado riesgo crediticio. En segundo lugar, el fraude es un gran problema en esta industria debido a los créditos falsos y a

55 Usualmente, al adquirir las cuentas por cobrar, el factor establece un margen adicional que el vendedor recuperará en caso el factor reciba oportunamente los fondos del comprador (que son cobrados por el vendedor y transferidos al factor). El tamaño del margen adicional generalmente depende del tipo de factoring que se realiza (con o sin recurso).

56 A diferencia del factoring, un préstamo garantizado a través del descuento de facturas es una operación financiera en virtud de la cual un banco le concede un préstamo a su cliente, cobrándole anticipadamente los intereses, y como contraprestación, este último afecta una cuenta por cobrar "a cargo de un tercero que habilita al banco descontante para recuperar directamente la suma entregada".



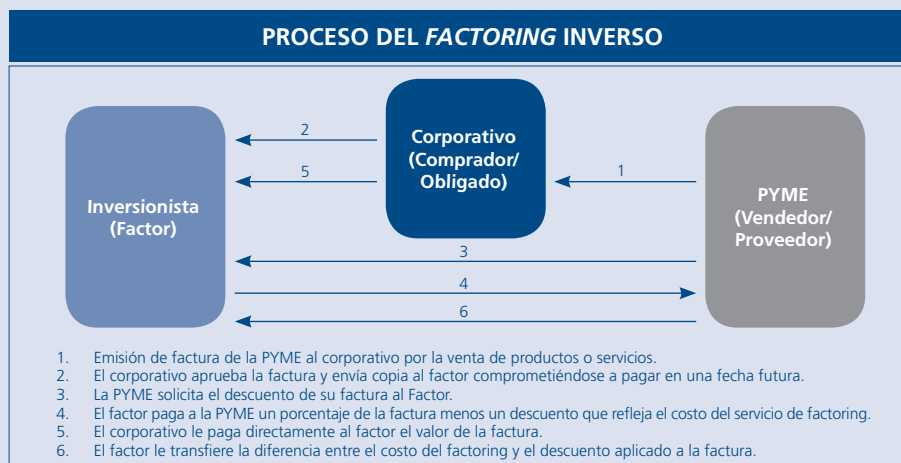


los clientes fantasma<sup>57</sup>. Asimismo, un entorno legal débil y la ausencia de registros electrónicos de sociedades y de centrales de riesgo dificultan aún más la identificación de estos problemas.

Una característica fundamental del *factoring* es que el crédito proporcionado está vinculado exclusivamente a las cuentas por cobrar del proveedor (lo que equivale a las cuentas por pagar del comprador del bien/servicio) y no a la solvencia de dicho proveedor. Por lo tanto, el *factoring* permite a los proveedores de alto riesgo de crédito (por ejemplo, una PYME) transferir el riesgo de sus compradores (normalmente de mejor calidad crediticia), tal como ocurre en las operaciones denominadas *factoring* “inverso”.

En este caso, el factor compra las cuentas por cobrar de las PYMES sólo cuando los compradores sean de alta calidad crediticia (empresas grandes y/o corporativas) y estos últimos le dan conformidad al pago de la factura. Consecuentemente, el prestamista sólo requiere recolectar información crediticia y calcular el riesgo de crédito del comprador.

El *factoring* inverso puede ser particularmente beneficioso para las PYME por una serie de motivos. En primer lugar, el *factoring* convencional requiere de información crediticia completa de todos los clientes del comprador de bienes/servicios (PYMES), lo que puede ser difícil y costoso en comparación con el *factoring* inverso. En segundo lugar, el *factoring* inverso permite a las empresas transferir el riesgo de crédito del comprador (corporativo). Esto puede permitir a las empresas del segmento PYME pedir prestado un mayor monto a un costo menor. Esta modalidad de *factoring* es la que ha mostrado mayor desarrollo en el Perú, principalmente con la participación de fondos de inversión como factores y generalmente mediante el uso de la factura conformada<sup>58</sup>.



57 Los créditos falsos son una modalidad de fraude mediante la cual el vendedor emite una factura a favor de una empresa con la que no tiene relación comercial (generalmente de reconocido prestigio) y busca transferir dicha factura sin valor a algún factor. El fraude de los clientes fantasma ocurre cuando una empresa mediana o grande cede una cartera de facturas a un factor que contiene clientes que no existen, para que de esa forma obtenga un mayor financiamiento contra la cartera vendida (por sobrevaloración de la cartera).

58 La factura conformada es un título valor que emite el vendedor en razón de una compraventa al crédito, requiriéndose que el comprador preste su conformidad respecto a la recepción de los bienes o mercaderías detalladas en el título valor, que establece derechos sobre bienes que han sido entregados pero no cancelados. El título valor debe ser suscrito por el deudor de conformidad a los bienes consignados en ella, su valor y fecha de pago.

En el Perú se han venido dictando normas orientadas a impulsar el desarrollo del mercado de *factoring* convencional. La Ley N° 29623, "Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial", promulgada el 7 de diciembre de 2010, incorporó a los comprobantes de pago (factura comercial y recibos por honorarios) una tercera copia, para su transferencia a terceros o su cobro ejecutivo, denominada factura negociable<sup>59</sup>.

Asimismo, estableció que a partir de la recepción de la factura, el adquirente tiene un plazo de 8 días hábiles para aceptar o rechazar cualquier información consignada en el comprobante de pago o para realizar cualquier reclamo respecto a la conformidad de los bienes recibidos o servicios prestados. Vencido ese plazo, se presume la aceptación irrevocable de la factura en todos sus términos, así como la conformidad de los bienes o servicios recibidos.

Recientemente, en marzo de 2015, se aprobó la Ley N° 30308 que establece la obligatoriedad de las imprentas autorizadas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) a incorporar la tercera copia en todas las facturas comerciales que imprimen o importan, lo que oficializa su uso y consecuentemente busca impulsar su negociación<sup>60</sup>.

Por otro lado, esta Ley habilita la desmaterialización, registro y negociación de facturas negociables a través de instituciones de compensación y liquidación de valores (ICLV), generando una mayor transparencia en relación a la legitimidad de la factura frente al factor, incrementando la seguridad jurídica del endoso y, consecuentemente, facilitando su negociación.

En resumen, se vienen realizando importantes avances en la implementación de un marco legal que permita el desarrollo del mercado de *factoring*. Además, las recientes medidas de la SUNAT que promocionan el uso de la factura electrónica<sup>61</sup> otorgarán una mayor seguridad jurídica en la negociación de estos títulos valores.

Sin embargo, se prevé que existan algunas trabas operativas en la negociación de facturas asociadas a particularidades tributarias (como las retenciones) y contractuales (como los descuentos aplicados a facturas en algunos sectores como construcción para aportes en fondos de garantía). Asimismo, a pesar de las bondades operativas que representa la negociación a través de una ICLV, se debe evaluar si los costos asociados generarán barreras para la negociación de facturas por montos reducidos, lo que podría impedir el acceso de muchas PYME a este mercado.

59 La factura negociable es un título valor a la orden transmisible por endoso que se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes.

60 La misma SUNAT estará a cargo de fiscalizar el cumplimiento de la emisión de esta tercera copia por las imprentas autorizadas.

61 Es una factura emitida a través del Portal Institucional de SUNAT, que tiene la misma validez legal y tributaria que un comprobante de pago físico.

