



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FACTORING VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN EL
SECTOR EMPRESARIAL EN EL PERÚ, 2015.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTORA

QUISPITONGO VASQUEZ, LUZ AMPARO

ASESOR

ARMIJO GARCÍA, VÍCTOR HUGO

LIMA - PERU

2015

JURADO EVALUADOR

Mg. JAIME LEYTON SANCHEZ
PRESIDENTE

Mg. GUILLERMO BARDALES DIAZ
SECRETARIO

Mg. CARLOS POLO RUIZ
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A DIOS A MI PADRE DESDE EL
CIELO A MI MADRE Y A MI HIJO:

Por ser el motor y el motivo que
Tengo para seguir adelante en el
Buen camino de la vida.

A las autoridades de
Investigación y Posgrado de la
Universidad ULADECH por
Hacer posible mi superación
Profesional el logro de mis
Éxitos en lo personal y laboral.

DEDICATORIA

A mis amados padres Segundo que
Desde el cielo me guía y Perceveranda
Quien me apoyado muchísimo en este
Camino hacia mi profesionalismo.

A mí adorado hijo que es la fuente de mí
Inspiración que me empuja a seguir
Adelante hacia mi superación.

A mis hermanos que siempre
Estaban apoyándome en el Momento
preciso que necesitaba Ayuda, a
todos mis profesores que De una u
otra forma me brindaron La
confianza de seguir adelante en Mi
superación a la Universidad por
Darne todas las oportunidades De
poder culminar mis estudios.

RESUMEN

La presente tesis, tiene como objetivo dar a conocer el sistema de Factoring como una opción de financiamiento para el sector empresarial en el Perú

El objetivo principal de este estudio, es el de propiciar el uso del factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo, a través de una serie de recopilación de información sobre cuáles son los beneficios que incurren en su uso, así como los requisitos necesarios para su utilización.

Actualmente en nuestro país el sector empresarial presenta diversos problemas que le impiden tener acceso a un financiamiento, entre los que se encuentra sus índices de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia, además de que algunas no cuentan con garantías inmobiliarias para la obtención de un crédito financiero, ni con el tamaño necesario para emitir títulos financieros,

Entonces las empresas al no poder obtener rápidamente un crédito financiero o el apoyo de alguna entidad, optan por cerrar sus empresas ya que sus costos son mayores a sus ingresos, para estas empresa que tienen diferentes problemas de liquides es muy beneficioso el sistema de Factoring como una opción de financiamiento, para cubrir sus necesidades, mediante la anticipación de sus cuentas por cobrar de la empresa, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas.

Lo beneficioso del Factoring es que la empresa puede ceder todo o parte de sus créditos al Factor, el cual será el encargado de la compra de valores comerciales, a cambio de una remuneración, el mismo que a su vez podrá prestar los servicios de investigación, control de la cartera de facturas, gestión de cobro, financiación de ventas y cobro de los créditos cedidos, según sea el caso o contrato establecido.

La aplicación de esta alternativa proporcionara a las empresas inyección de capitales, el cual fomentara la competitividad a la banca y aportara a la desmonopolización de los servicios financieros provocando así un control en los créditos obtenidos.

Palabras claves: Financiamiento, liquidez, beneficios.

ABSTRACT

This thesis aims to present the system Factoring as a financing option for the business sector in Peru.

The main objective of this study is to encourage the use of the financial factoring as an option for short-term financing through a series of gathering information about what benefits incurred in its use, as well as the requirements for use.

Currently in our country the business sector presents several problems that prevent access to financing, among which is their liquidity ratios, profitability, debt and solvency, plus some have no real guarantees for obtaining credit financial, or the need to issue financial securities size

So businesses unable to quickly obtain a credit or financial support from any entity, obtain to close their businesses because their costs are higher than your income, for these enterprise at different problems liquides is very beneficial Factoring system as a financing option to meet your needs, by anticipating their receivables of the company, in exchange for a profitable rate for the assignment and activity of collecting bills.

Factoring is the profitability of the company may assign all or part of their loans Factor, which will be responsible for the purchase of commercial values, in exchange for payment, the same which in turn may provide research services, portfolio control of invoices, collection management, sales financing and collection of the receivables, as the case or contract provisions.

The implementation of this alternative would provide the capital injection companies, which foster the competitiveness of the banking and furnish to the monopolization of financial services and causing a control on credits earned.

Key words: Financing, liquidity, benefits.

ÍNDICE

TÍTULO DE LA TESIS	i
HOJA DE LA FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN v ABSTRACT	v
INDICE	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1. Antecedentes	5
2.2. Bases Teóricas	7
2.3. Marco Conceptual	15
III. METODOLOGÍA	23
3.1. Diseño de la Investigación	23
3.2. Población y Muestra	24
3.3. Técnicas e Instrumentos	24
3.4. Recolección de Información	26
IV. RESULTADOS	55
4.1. Resultado	55
4.2. Análisis de los Resultados	56
V. CONCLUSIONES	58
VI. RECOMENDACIONES	59
6.1. Referencias Bibliográficas	60

I INTRODUCCIÓN

“Para las empresas es común enfrentarse a problemas de diversa índole, en un principio están: El alto porcentaje de financiación de las entidades; las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos; la tradicional organización administrativa en las unidades de producción; las prácticas clásicas y en ocasiones anticuadas que se conservan en las ventas y en las relaciones con los clientes.

A esto hay que sumarle lo que trae consigo las ventas al crédito, o sea, el alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, la posibilidad del no cobro, la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesaria la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el Factoraje (factoring) que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades” (citado en <https://idoc.pub>).

El Factoring dentro de Sistema Financiero del Perú, pretende darnos a conocer e informarnos “un poco sobre lo que es el Contrato de Factoring, el cual en el Perú es reglamentado por la Superintendencia de Banca y Seguros mediante Resolución S.B.S N° 1021-98” (citado en <https://idoc.pub>).

El número de empresas que obtienen liquidez cobrando sus facturas por adelantado, ha desplazado al de aquellas que optan por las letras.

En el Perú hay 4,000 empresas pequeñas y medianas, proveedoras de grandes compañías, que usan el sistema de factoring para cobrar sus ventas por adelantado; y las que utilizan el descuento de letras llegan a 3,700, según precisa el gerente del Área de Servicios para Empresas del Banco de Crédito BCP, el Sr. Francisco Paz.

Podemos decir que incluso, las empresas más grandes que compran a las pymes proveedoras se inclinan ahora por las facturas y ya no aceptan letras, para poder evitarse los diversos trámites como son la firma de documentos y otros.

Mediante el sistema de Factoring, las empresas proveedoras que venden al crédito cobran sus facturas por adelantado en los bancos, pagando una tasa de interés de descuento.

En los últimos tiempos las empresas vienen buscando proteger sus flujos de caja y se han ampliado los plazos de sus proveedores lo que a permitido que el Factoring crezca a un ritmo de 35%, este elevado ritmo se atribuye al mayor conocimiento que ahora tienen las empresas de este producto, ante una fuerte publicidad de los bancos y los múltiples beneficios que trae este sistema.

Este sistema de factoring estuvo encasillado muchos años en el sector de supermercados, que lo utilizaban para pagar a sus cientos de proveedores, pero ahora vemos que todo tipo de empresas lo usan como compañías constructoras, mineras, textiles, de consumo masivo se vuelcan al factoring para pagar sus facturas a proveedores.

Como vemos “el Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, esto permite además planificar con certeza los flujos financieros al convertirse desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras, de esta forma la empresa” (citado en <https://idoc.pub>) mejorara, en diversos aspectos su Gestión Financiera y Comercial, también puede mejorar la relación con sus proveedores, así como facilitar el crecimiento de la empresa.

En el caso del “Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos aspectos; un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoring Nacional, y el factor importante que actua como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que este no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos” (citado en <https://idoc.pub>).

“Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio-económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o del no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo” (citado en <https://idoc.pub>).

Las Entidades Financieras como el Scotiabank, BCP, Continental (En la banca Comercial) las tasas oscilan de un 8% a un 35% dependiendo del aceptante.

Son 7 días el plazo promedio en que obtienen liquidez las empresas, a través del factoring. Acortan, así, el plazo de 60 a 90 días fijado para cobro de sus facturas.

En cuanto a los servicios que presta la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) suponen un ahorro de costos para el CLIENTE (Vendedor) al no tener que efectuar trabajos que realizaba antes de contratar el FACTORING, además de la mejora que supone poner en manos de profesionales la gestión de las cuentas a cobrar de sus COMPRADORES (Deudores).

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del Factoring en el Sector Empresarial en el Perú, 2015?

Objetivo general

Demostrar las ventajas y desventajas del Factoring en el Sector Empresarial en el Perú 2,015.

Objetivos específicos

1.-Establecer el Factoring como una opción de financiamiento para el sector empresarial en el Perú 2015.

2.- Determinar la implicancia del Factoring en el sector empresarial en el Perú 2015

Actualmente en nuestro país el sector empresarial presenta varios problemas que le impiden tener acceso a un financiamiento, entre los que se encuentra sus índices de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia, además de que algunas no cuentan con garantías inmobiliarias para la obtención de un crédito financiero, ni con el tamaño necesario para emitir títulos financieros.

Como vemos las diversas dificultades de liquidez que tienen el sector empresarial para afrontar proyectos, pedidos y contar con capital de trabajo, entonces establecemos que el Factoring es una opción de financiamiento ideal para la obtención de capital de trabajo rápidamente sin la necesidad de adeudarse como vemos se trata de un producto financiero no bancario que evita y agiliza el cobro de las facturas y que adelanta el importe de las ventas realizadas a los clientes. El factoring es apto sobre todo para aquellas empresas cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoring ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

Del lado del proveedor, gana un financiamiento de trabajo a costo cero por la liquidez inmediata y una tasa de interés preferencial en función del riesgo del cliente (comprador), que normalmente pertenece al sector corporativo.

“Es un producto que se ajusta muy bien a cualquier actividad intensiva en proveedores y que paga al crédito. No solo existen minoristas, sino empresas de minería, construcción y manufactura”.

Según el Banco de Crédito detalla que la tasa de interés anual del factoring va de 7% a 22%. En tanto, según la SBS, un crédito a microempresas cobra en promedio 31.92% anual en soles y 18.47% en dólares.

El banco le aplica a la empresa (proveedora de bienes y servicios) una tasa de interés o descuento, y luego cobrará la factura a la compañía adquirente.

El “Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora.” (citado en <https://idoc.pub>)

“Su gestión financiera y comercial.

Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja

Puede mejorar la relación con los proveedores” (citado en <https://idoc.pub>)

Facilita el crecimiento de la empresa

Después de haber establecido al Factoring como una herramienta de financiamiento rápido y eficaz entonces determinamos que este sistema como cualquier otros reporta algunas desventajas pero que estas son mínimas, mas por el contrario vemos las múltiples ventajas que proporciona este sistema para el buen crecimiento de las empresas.

Como es notorio el crecimiento del Factoring en el Perú y vemos las ventajas que tiene para el sector empresarial, El ministro de la Producción, Piero Ghezzi, anunció la presentación de dos proyectos de ley: el factoring para las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) y los mayores incentivos a las empresas para que inviertan en investigación y desarrollo.

Con estos dos proyectos de Ley que se dará para este año 2015 esperemos un mayor crecimiento empresarial y más oportunidades laborales.

II REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

El factoring o factoraje, tiene una larga trayectoria que data desde los tiempos del Rey Hammurabi de Babilonia (Mesopotamia), cultura que se consideró como la “cuna de la civilización”, aproximadamente 2,000 años AC.

Los Mesopotámicos fueron los primeros en desarrollar registros escritos, estructurar negocios, desarrollar códigos legales e iniciar el concepto de factoring. Tales raíces

desarrolló la figura del factoring, que aun cuando la civilización desapareció, continuó en su proceso.

Fue en el continente americano que el factoring se convirtió en una herramienta importante. Durante el tiempo de las colonias, antes de la revolución, los productores de madera y algodón enviaban sus cargamentos a Europa, donde los agentes de los clientes avanzaban fondos a los productores, antes que los barcos llegaran a su destino en Europa. Esto le permitía a los productores continuar produciendo, sin esperar a recibir sus dineros hasta que los clientes finales recibieran sus embarques.

Durante la Revolución Industrial, la figura de crédito tomó auge, aunque el concepto de Factoring continuó desarrollándose. A medida que los agentes o Factores pudieron ayudar a sus clientes a determinar la confiabilidad crediticia de sus clientes y a establecer límites de crédito, los Factores comenzaron a tener la capacidad de asegurar el pago de las facturas a sus clientes.

Antes de los años 30's el factoring en los Estados Unidos de América se desarrolló principalmente en la industria textil y en la manufactura de ropa. Después de la segunda Guerra Mundial el factoring se expandió a otras formas de financiamiento basadas en cuentas por cobrar.

Carlos Sebastián Contreras Telias (UACH 2009) en su tesis "La Responsabilidad del Cedente en el Contrato de Factoring", concluye que El factoring constituye una oportunidad para que los emprendedores, que no disponen de gran capital puedan crecer a su propio ritmo, obteniendo anticipadamente los valores producto de sus vetas a plazo o crédito.

Villavicencio Salinas, Verónica Lucia (PUCE. Quito. 151 p.) En su tesis, El factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. Resalta que el Factoring nace desde la entrega de los créditos, siendo un encargo en la gestión de cobro que el factorado hace al factor a cambio de una retribución o comisión, hasta la cesión definitiva de sus derechos (venta para algunos y cesión de derechos a título oneroso para otros) que sobre los créditos por vencer, que otorgo a terceros el primero, este realiza a favor del segundo, a cambio de la financiación anticipada por tales créditos.

Alan Fernández Canedo (LCDE), en su tesis Factoraje financiero legislación jurisprudencia y doctrina, nos indica que, El Factoring Financiero, es un intermediario financiero para ayudar a otras empresas a tener más liquidez, y está autorizada por la La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 (09.12.96) para poder otorgar servicios de factoraje

2.2 Bases teóricas

El factoring es una herramienta de financiamiento que permite a las empresas entregar sus cuentas por cobrar (facturas) a la banca a cambio de financiamiento inmediato de sus ventas al crédito comercial y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores.

Normas legales

La ley N° 29623 “ promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial” (citado en <https://idoc.pub>), la cual trata de promover el uso de este instrumento en operaciones de Factoring Bancario.

“Definición del Factoring

El factoring es una operación contractual por el cual una entidad financiera autorizada, adelanta fondos a sus clientes, quienes le entregan títulos de crédito o facturas comerciales impagas o por vencer, para que sean cobradas a sus deudores por la referida entidad financiera. Es pues un mecanismo de financiamiento de las empresas, quienes reciben de manera adelantada el dinero que percibirán al vencimiento de los títulos de crédito o facturas (así como otros servicios bancarios), deduciendo la respectiva comisión o retribución cobrada por el banco, denominado factor.

Dentro de los elementos tipificantes con que cuenta esta figura jurídica, Oswaldo Hundskopf, nos señala que son los siguientes;

a).- La adquisición por el factor de créditos por cobrar, que lo convierte en consecuencia de un sistema o técnica de financiamiento” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“b).- la asunción de los riesgos de insolvencia de todos y cada uno de los deudores de los créditos cedidos previa selección por parte del factor.

c).- La prestación por parte del factor de servicios complementarios de carácter administrativo, contable o comercial.

Para Max Arias Schreiber, el factoring es como un contrato financiero y de colaboración complejo, pues en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción pro nuptio, el cual reporta para el cliente las siguientes ventajas.

La posibilidad de conceder crédito en sus operaciones comerciales aumentando el nivel de las mismas.

La mayor liquidez que supone el anticipo de fondos que el factor puede efectuar con cargo a los créditos que el cliente le ha cedido.

El traslado de los costos que supone el mantener una estructura para el otorgamiento de créditos y su cobranza (personal especializado, análisis de riesgos, etc.)

El traslado, asimismo, de los riesgos derivados de la concesión de los créditos ante posibles moras o incumplimientos.

Refiriéndose a los servicios que presta la entidad bancaria por el factoring, Joaquín Garrigues señala que tales servicios comprenden:

a).- Gestión y cobro de los créditos cedidos por el empresario y aceptados en cada caso por la sociedad de facturación, la cual asume en condiciones previstas en el contrato, el riesgo de la insolvencia de los deudores del empresario el importe de sus facturas y se encarga de cobrarlas a los deudores.

b).- Servicios complementarios de la investigación de la clientela, informes comerciales, contabilidad de ventas, etc.

Instrumentos financieros que pueden ser objetos de Factoring

Conforme al artículo 2º del Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, los instrumentos que pueden darse en operaciones de Factoring, son aquellas de contenido crediticio de libre disposición del cliente, pudiendo ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda (letras de cambio, pagaré, etc.)” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>)

“Se debe precisar que las operaciones de Factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

Igualmente la transferencia de la factura, factura conformada o título valor, se realiza a título de propiedad a favor del banco factor, razón por la cual este asume los riesgos propios de su dominio. Una transferencia de estos instrumentos, distinta a la propiedad (como puede ser en garantía, por ejemplo), no es admisible dentro de una Operación de Factoring” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“Regulación en el ámbito normativo

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 (09.12.96) dispensa la regulación del factoring en sus artículos 221° inciso 10 y 282° inciso 8, pero donde mayor desarrollo normativo ha merecido esta figura legal es en la Resolución SBS N° 1021-98 (03.10.98). Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, emitida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El artículo 1° del citado Reglamento se define al factoring de la siguiente forma:

El factoring es la operación mediante la cual el factor adquiriente, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

De la definición normativa se desprende que una de las características del factoring en el país, es que es una transferencia de instrumentos financieros **sin recurso**, es decir que el banco factor asume el riesgo del pago de los créditos representados en dichos instrumentos no teniendo acción legal contra su cliente, a diferencia de la gira del Descuento Bancario, en donde la transferencia es **con recurso**, esto es, que ante el riesgo del cobro de los créditos cedidos no se quedan en el bando sino que se extiende también al cliente cedente” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“De otra parte, se dictó el Decreto de Urgencia N° 049-2010 (22.06.2010) denominado Medidas Extraordinarias para la Promoción del Financiamiento de Mype, por el cual permite que las facturas por cobrar a plazos mayores a 30 días que

hayan sido emitidas por las Mypes con la finalidad de poder realizar factoring a través de fondos del estado, permitiendo incluso el Factoring Electrónico. El vencimiento de este Decreto de urgencia será el 22 de junio del 2011.

Ley del Factoring que crea la Factura Negociable

Siempre en la misma línea de entender que el Factoring es una operación contractual que reporta beneficios financieros a las empresas, principalmente las Mypes, es que se dicta la Ley N° 29623 (07.12.2010), Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial, la cual aporta nuevos elementos para las operaciones de factoring, pero principalmente crea y regula la denominada **FACTURA NEGOCIABLE**, que no es más que una copia adicional de los comprobantes de pago como la factura o el recibo por honorarios, para efectos de poder hacerlo circular como instrumentos financieros representativos de créditos y darte un merito ejecutivo en la cobranza judicial, de ser el caso.

Se amplían las operaciones de Factoring a Recibos por Honorarios

El objetivo de la Ley es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y servicios a través de la negociación de facturas y recibos por honorarios. No solo se aplicara a las facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de créditos, sino que ahora se podrá utilizar los recibos por honorarios que como sabemos no los emiten las empresas o comerciantes (personas naturales con negocio), sino que son emitidos por personas naturales que prestan servicios de manera independiente (rentas de cuarta categoría).

Nuevo Título Valor

Se permite incorporar a las facturas y recibos por honorarios una tercera copia para su transferencia a terceros o su cobro ejecutivo, a la cual se le denominara como **FACTURA NEGOCIABLE**” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“La factura negociable es un titulo 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 de precio o contra prestación pactada por las partes.

Si bien no es propósito de la norma, en la práctica lo que se ha hecho al crear este nuevo título valor es sustituir a la Factura Conformada, la cual, luego de una reforma legislativa, no tuvo mayor aceptación en el comercio, no obstante que se permitía su emisión para prestaciones de servicios pero sustentados solo en facturas y no en recibos por honorarios” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“Contenido de la Factura Negociable

Además de la información exigible por el reglamento de comprobantes de pago establecidos por la SUNAT, la factura negociable deberá contener:

- a).- La denominación de Factura Negociable
- b).- Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- c).- Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- d).- Fecha de vencimiento. A la falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.
- e).- El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la factura negociable representa.
- f).- La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
- g).- La fecha y constancia de la recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados.
- h).- Leyenda Copia Transferible – No Valido para Efectos Tributarios.

En caso de que la factura negociable no contenga la información requerida en el presente artículo, pierde su calidad de título valor, no obstante, la factura comercial o recibo por honorario conserva su calidad de comprobante de pago.

Incorporan el protesto a la Factura Negociable

Permite incorporar la cláusula de la liberación de protesto, pero en el caso que se haya pactado el pago en cuotas, el acreedor podrá realizar el protesto notarial en la oportunidad del incumplimiento de cualquiera de ellas” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“El mérito ejecutivo

Para que la factura negociable goce del mérito ejecutivo se requiere lo siguiente:

- a).- Que no se haya consignado la disconformidad del adquirente del bien o usuario de los servicios dentro del plazo de 8 días hábiles de recepcionada.
- b).- Que se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en documento distinto que debe adjuntarse a la factura negociable.

Para el caso de bienes, la constancia puede estar consignada en la guía de remisión correspondiente.

Esta constancia de recepción no implica la conformidad con los bienes adquiridos o servicios prestados.

- c).- El protesto o formalidad sustitutoria del protesto.

Necesidad que el Deudor manifieste su conformidad en el Título

El deudor cuenta con 8 días hábiles para dar su conformidad o disconformidad con respecto al título, bienes o servicios adquiridos, de no hacerlo en dicho plazo se presume su aceptación irrevocable.

Si desea cuestionar la Factura Negociable o reclamar por el bien o servicio recibido, deberá comunicarlo por escrito.

Pero en el caso que surjan vicios ocultos o defectos de manera posterior, podrá oponer las excepciones personales que le correspondan contra el emitente de la Factura Negociable o contra su endosatario en procuración.

Sanción por Plus Petitio

Tanto al deudor como al acreedor, se le aplicara la Plus Petitio, esto es, la sanción económica por una actitud dolosa, ascendente a una indemnización idéntica al saldo pendiente de cancelación, mas el referido saldo insoluto y adicionalmente desde el vencimiento del título y la cancelación de la misma, cuando:

- a).- El adquirente de bienes o usuario de servicios impugne dolosamente o retenga indebidamente la Factura Negociable” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

a).- “ El proveedor de los bienes o servicios, con el propósito de transferir el título valor a un tercero (factoring), oculte que el adquirente impugno la Factura Negociable o la calidad de los bienes o servicios.

Igualmente, en caso de que el pago de la factura comercial o recibo por honorario se pacte en cuotas, si el proveedor ocultara dicha información por el adquirente y por tal razón el legítimo tenedor del título valor no logra recuperar el monto financiado, este tiene la facultad de solicitar una indemnización por daños y perjuicios, similar a la establecida en los párrafos precedentes” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

“Conocimiento del Factoring por los Deudores

La operación de factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

Operaciones

Las empresas de factoring podrán realizar todas las operaciones que sean necesarias para el cumplimiento de su objeto social.

Contrato de Factoring.-

El factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente. El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente;

Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.

Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos.

Precio de ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.

Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso.

Responsable de realizar la cobranza a los Deudores y,

Momento a partir del cual” (citado en <https://idoc.pub>) “el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>).

De las Empresas de Factoring Artículo N° 14° - Objeto Social

Las empresas en la adquisición de “ facturas, facturas conformadas y títulos valores” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>) respectivos de deuda, mediante factoring y descuento.

“Limite Global para las Operaciones de Factoring

El límite establecido en el numeral 1 del artículo 2000 de la Ley General, aplicable a las empresas de operaciones múltiples, será considerado sobre” (citado en <https://idoc.pub>) “ facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>) adquiridos mediante Factoring.

“Obligaciones del Cliente - Artículo 11°

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring;

Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;

Notificar la realización del factoring a sus Deudores, cuando sea el caso;

Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste;

Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores;

Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos;

y, Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos” (citado en <https://idoc.pub>).

Limite Global para las Operaciones de Factoring – Artículo N° 22°

“El límite global establecido en el numeral 1 del artículo 2000 de la Ley General, aplicable a las empresas de operaciones múltiples, será considerado sobre” (citado en <https://idoc.pub>) “facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>) adquiridos mediante factoring.

“Provisiones por Riesgo Crediticio – Artículo 23°

Las empresas de factoring y empresas de operaciones múltiples determinarán las provisiones por riesgo crediticio en relación a la clasificación del Deudor, cuando

realicen operaciones de factoring, y en relación a la clasificación del Cliente cuando realicen operaciones de descuento.

Derechos del Cliente - Artículo 100.

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas; y,

Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

De las Operaciones de Descuento Artículo N° 120 - Descuento

El descuento es la operación mediante la cual el descontante entrega una suma de dinero a “una persona natural o jurídica denominada Cliente” (citado en <http://rincondeconta.blogspot.com>), por la transferencia de determinados instrumentos de contenido crediticio. El Descontante asume el riesgo crediticio del Cliente, y éste a su vez, asume el riesgo crediticio del deudor de los instrumentos transferidos.

Son aplicables al descuento las disposiciones contenidas en los artículos 20 y 40 del presente reglamento” (citado en <https://idoc.pub>).

2.3 Marco conceptual

Factoring Electrónico.-

El “factoring electrónico se distingue por la forma de gestión informática y por el uso de medios electrónicos en las transacciones involucradas. Se halla sometido a ciertos requisitos legales, dependiendo del país donde se realice y de sus autoridades tributarias; en vista de aquello, no siempre es posible efectuar todas las transacciones en línea. Sin embargo, el contrato en el cual se detalla la transacción correspondiente a la cesión, es un documento electrónico sujeto a requisitos similares; al ser un documento legal, debe contar con la firma electrónica de la entidad cedente” (citado en <https://idoc.pub>).

“Los requisitos legales respecto al contenido afectan tanto a los documentos electrónicos como a los de papel. Los requisitos legales respecto a la forma buscan garantizar la integridad y la autenticidad de dichos documentos” (citado en <https://idoc.pub>).

Capital de Riesgo.-

El capital de riesgo es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste.

Por ese motivo, los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo, buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (por lo tanto, que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo. Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa se transforma en dueña parcial o accionista de esta.

Derivados

Los derivados son uno de los principales instrumentos financieros que, entre otras cosas, permiten a las personas y empresas anticiparse y cubrirse de los riesgos o cambios que pueden ocurrir en el futuro, de tal manera de evitar ser afectados por situaciones adversas.

Conglomerado Financiero.-

Conjunto de empresas nacionales o extranjeras que realizan actividades financieras, de seguros y de valores, incluyendo a las empresas tenedoras de las acciones de estas últimas, que están vinculadas entre sí a través de las relaciones directas o indirectas, de propiedad, control, administración común, u otros medios que permitan ejercer sobre ellas la influencia preponderante y continua sobre las decisiones del directorio, gerencia general u otros órganos de dirección de las empresas que lo conforman.

Intermediación Financiera.-

Actividad que realizan las empresas del sistema financiero consistente en la captación de fondos bajo cualquier modalidad, y su colocación mediante la realización de cualquiera de las operaciones permitidas en la Ley.

Margen de Solvencia.-

Es el respaldo marginal que deben poseer las empresas de seguros, para hacer frente a posibles situaciones de siniestralidad futura técnicamente no previstas y que se determina en función de parámetros establecidos por la Superintendencia.

Riesgo crediticio.-

El riesgo de que el deudor o la contra-parte de un contrato financiero no cumpla con las condiciones del contrato.

Servicio financiero.-

Servicio financiero significa cualquier servicio de naturaleza financiera. Corresponde a una actividad comercial prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de la generación de valor a través del dinero.

Factoring con Recurso.-

Compra venta de facturas, recibiendo el cliente un anticipo de dinero por una parte del valor de dichas facturas, el factor no asume el riesgo de incobrabilidad de la factura por lo tanto solicita un aval o una garantía adicional que respalde el valor recibido.

Factoring sin Recurso.-

Equivale a la compra-venta de facturas, menos un porcentaje o diferencia en su precio, sin requerir una garantía adicional asumiendo el riesgo de insolvencia del deudor.

“Costos Financieros.-

Los costos financieros son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos para mantener en el tiempo activo que permitan el funcionamiento operativo de la empresa. Dichos activos requieren financiamiento, y así existen terceros (acreedores) o propietarios (dueños), que aportan dinero quienes demandan una compensación por otorgarlo, dado que el dinero tiene un valor en el tiempo. Dicha compensación se llama intereses y para la empresa que recibe los fondos representa un costo. Costo de financiación, es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo: Intereses pagados por préstamos. Comisiones y otros gastos bancarios, Impuestos derivados de las transacciones financieras, etc.” (citado por Molina, 2015)

Derecho Financiero.-

“El derecho financiero forma parte del derecho público, y tiene como sustento el derecho constitucional, dado que el poder legislativo es el encargado de realizar las normas para el desarrollo de la actividad financiera, autorizar anualmente la recaudación de los ingresos y gastos dentro de los límites de la recaudación” (citado por Molina, 2015).

“Empresa.-

Sociedades Industriales o Mercantiles, unidad económica de base en que se desenvuelve el proceso productivo. En este se combinan los factores productivos para conseguir un producto que obtenga el máximo beneficio, económico o social, según los casos. Por otro lado es una organización social para la producción que, aparte su ya mencionado carácter social, tiene una específica finalidad económica y una adecuada ordenación legal dentro del sistema jurídico del Estado” (citado por Molina, 2015).

No revelado.-

Es un Factoring en “virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que se le otorga” (citado en <https://idoc.pub>).

“Efecto Financiero.-

Es el resultado, consecuencia de las decisiones políticas con relación a la circulación del dinero, liquidez entre individuos, empresa o estado” (citado por Molina, 2015).

Liquidez.-

“La liquidez hace referencia a la calidad o naturaleza de los activos que les permiten convertirse en efectivo rápidamente. Hace referencia a la capacidad que tiene la empresa para disponer de una determinada cantidad de efectivo constante y sonante en un momento dado” (citado por Molina, 2015).

Factoring con Notificación

El proveedor de bienes o servicios hace mención en todas sus facturas y en un documento anexo de notificación, que los derechos económicos incorporados en el título han sido endosados o cedidos a favor de la compañía de factoring y la facultad que tiene para recibir el valor de sus créditos al vencimiento.

Factoring sin Notificación

El proveedor de los bienes y servicios mantiene la reserva con su cliente deudor de la existencia de la compañía de factoring, convirtiendo dicha operación en un factoring de confianza.

Factoring con Responsabilidad

El emisor de las facturas es solidario ante el no pago del deudor principal de las facturas.

Factoring sin Responsabilidad

El emisor de las facturas traslada el riesgo de no pago del deudor principal a la compañía de Factoring, normalmente estas operaciones llevan seguro de cartera y son más costosas que las operaciones con responsabilidad.

Factoring Doméstico

Son las operaciones de Factoring en donde el emisor de las facturas, el deudor principal de las facturas y la compañía de Factoring se encuentran domiciliados en el mismo país.

Factoring Internacional o de Exportación.-

Al igual que el anterior es una versión moderna del Factoring, con la diferencia de que está dirigido a las empresas exportadoras con ventas a plazo vía cobranza en el extranjero. De ese modo el Cliente nacional se desliga de la falta de pago del Deudor extranjero y aminora el trabajo administrativo de su empresa tercerizando el cobro.

Cliente.-

Llamado también Factorado, es la persona natural o jurídica a la cual el Factor brinda el servicio de factoring y mantiene cuentas por cobrar de las empresas Deudoras

Flujo de efectivo.-

Es un estado financiero básico que presenta en forma condensada y comprensible información sobre el manejo de efectivo, es decir su obtención y utilización por parte de la entidad durante un periodo que incluye las entradas y salidas de efectivo para determinar el saldo final o el flujo neto de efectivo, factor decisivo para evaluar la liquidez de una empresa.

Superintendencia de Banca y Seguro (SBS).-

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

El cliente del Banco o cedente.-

Es quien cede el documento a cobrar al Factor.

El deudor, aceptante o comprador.-

Es quien debe pagar el documento al cliente del Banco.

El factor (el banco).-

A quien se le cede los derechos sobre el documento y provee de fondos al cedente.

Protesto.-

El protesto es una figura propia de los Títulos Valores, que reviste trascendental importancia en razón de ser, generalmente, un requisito indispensable para que el tenedor pueda ejercer las acciones cambiarias, las mismas que le permitieran hacerse cobro del importe contenido en el título.

En tal sentido el protesto es aquella diligencia notarial o judicial que tiene por finalidad dejar constancia fehaciente e indubitable de la falta de pago o aceptación del Título Valor, para lo cual deberá realizarse en la forma prevista y dentro de los plazos establecidos por Ley, de lo contrario se perjudicará el título, es decir perjudicará toda eficacia bancaria.

Microempresa.-

Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeña. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque en general puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados o trabajadores y una facturación acotada.

Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PyME, lexicalizado como pyme, o por la sigla PME).-

Es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

También existe el término PyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Leasing.-

Financiamiento comercial para adquisición de equipo y maquinaria que será utilizado con el propósito de generar ingresos para su negocio.

III METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

Debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación a aplicar es la Revisión Bibliográfica y Documental.

El Tipo de estudio es descriptivo debido a que se realizara un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema.

El nivel de investigación es cualitativo debido a que solo se limitará a la investigación de datos de las fuentes de información originales, sin entrar en detalle de cantidades.

El nivel de estudio es descriptivo debido a que se realizara un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema.

El diseño no experimental se podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes, para ver su efecto sobre otras variables. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

Para concluir la investigación no experimental son los estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. En ellos el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo.

El diseño de investigación aplicado es no experimental debido a que la información recolectada se encuentra en las fuentes de información documental.

3.2. Población y Muestra

De acuerdo al Método de Investigación Bibliográfica y Documental no es aplicable a alguna población ni muestra.

3.3 Técnicas e instrumentos

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas.

La técnica aplicada en la investigación es la de Revisión Bibliográfica y Documental, mediante la recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de Internet.

A continuación damos el aporte de algunos autores con respecto a la aplicación de esta técnica:

Ezequiel Ander - Egg (1977: 185) afirma que "El recurso de la documentación es un procedimiento necesario para toda investigación, cualesquiera sean los métodos y técnicas utilizados: en algunos estudios resulta ser el principal procedimiento utilizado, La revisión documental sirve para estructurar el contexto en que se desarrolla la investigación y el informe de la misma. El contexto puede ser teórico, histórico, jurídico o institucional, dependiendo de los datos que puedan ser obtenidos mediante el empleo de los diferentes tipos de documentos. Para efectuar una buena recopilación de información documental, es preciso efectuar un diseño de la misma. Carlos Sabino (1995: 66-7) propone un diseño –advirtiendo que no se trata de un camino preestablecido– que consta de seis etapas:

Conocer y explorar todo el conjunto de fuentes con posibilidades de ofrecer alguna utilidad;

Lectura sistemática y discriminatoria del material, a fin de seleccionar los documentos de utilidad;

Recolección, mediante fichas, del material pertinente para el desarrollo del estudio.

Clasificación de las fichas de acuerdo al contenido, ajustando lo hallado al esquema provisional. Esto puede ser efectuado directamente durante el proceso de transcripción informática o en un cuaderno destinado para el efecto, de no contar con equipo informático propio;

Se procede a comparar, para luego analizar, las fichas elaboradas, tratando de evaluar su confiabilidad;

Finalmente, se debe estructurar las conclusiones que contengan el punto de vista personal respecto a cada parte del estudio. En esta última etapa Sabino recomienda tener especial cuidado en esclarecer la problemática planteada en la fase inicial de la investigación.

En cambio Latorre, Rincón y Arnal (2003, pág. 58) a partir de Ekman (1989) definen a la revisión documental como el proceso dinámico que consiste esencialmente en la recogida, clasificación, recuperación y distribución de la información.

Como salvedad al proceso de recolección de información Lorenzo, Martínez y Martínez, 2004, advierte que no resulta funcional que un investigador utilice un número excesivo de fuentes de información, sino que debe ser capaz de seleccionar aquellas que mejor respondan a sus necesidades e intereses, es decir tienen que estar relacionados al tema de investigación.

En cuanto a los instrumentos a utilizar, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información.

Al aplicar la Técnica de la Recolección de Información se recurrirá a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, las conclusiones y recomendaciones.

3.4 Recopilación de Información

A.- Guiselle Flores – Asistente de Producto (2015) Beneficios del factoring, correo: factoring@scotiabank.com.pe – Lima - Perú

La señorita Guiselle Flores hace breve mención a la terminología de lo que es el factoring para poder tener mayor conocimiento sobre este tema.

1.- QUE ES EL FACTORING?

Factoring es un producto financiero que permite a tu empresa adelantar los ingresos del flujo de caja mediante la venta o cesión de tus cuentas por cobrar y obtener así capital de trabajo para tu negocio.

Mediante este sistema, tu empresa también accede a un servicio de cobranza para tus cuentas por cobrar, liberándola de dicha carga administrativa.

Las cuentas por cobrar que puedes ceder se refieren a Facturas y contratos asociados a ventas propias del giro comercial de tu empresa, y que corresponden a mercaderías entregadas y/o servicios prestados.

Ventajas para tu empresa al operar con Factoring:

- Rápida obtención de capital de trabajo, variable según las ventas

- Fuente de Financiamiento sin respaldo de garantías reales

- Accede a servicios de cobranza externa, liberando recursos propios

- Puedes mejorar la información respecto de la conducta de pago de tus clientes

2.- María Alejandra Jáuregui – Asistente de Producto (2015) Modalidad Adelanto, correo: factoring@scotiabank.com.pe – Lima – Perú

La señorita María Alejandra Jáuregui nos detalla el funcionamiento de Factoring, pero primeramente debemos conocer que es el Factoring Electrónico.

Factoring Electrónico.

Para los proveedores es un servicio electrónico que les brinda la opción de adelantar o anticipar la cobranza de sus facturas en forma inmediata.

Función del Factoring

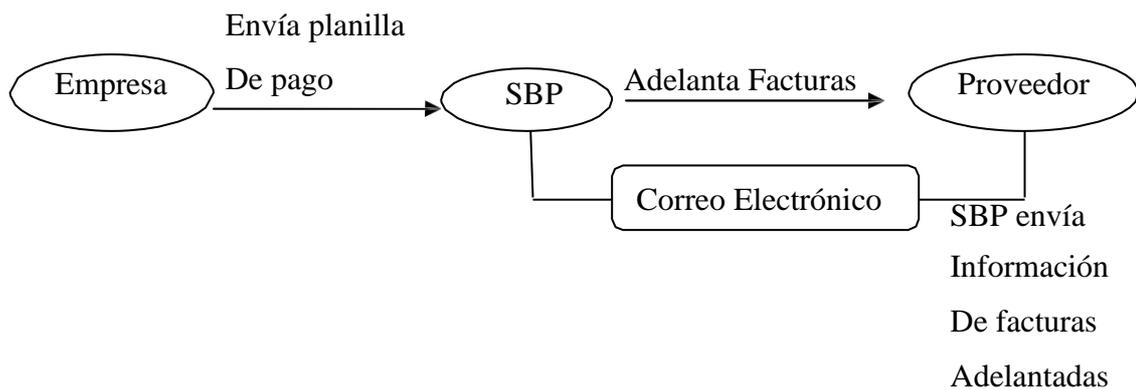
La Empresa Pagadora (Aceptante), enviara electrónicamente el detalle de las facturas pendiente de pago con su proveedor (Cedente)

El Banco Scotiabank el mismo día que recibe la instrucción de pago de parte de la Empresa Pagadora realizara la operación de Factoring Electrónico y abonara a la cuenta indicada por el Proveedor o vía cheque de gerencia.

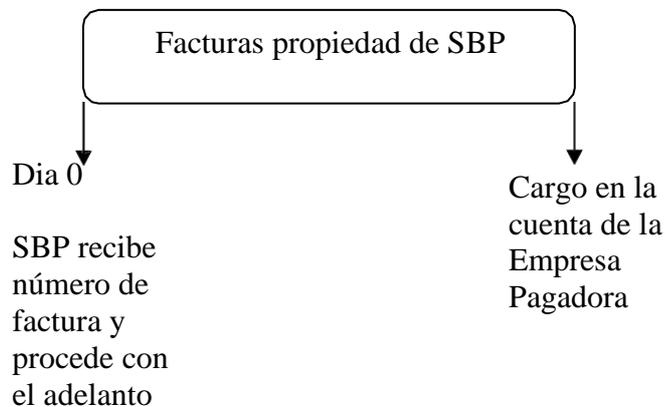
Los Proveedores (Cedente), tendrá información de los documentos procesados como Factoring mediante reportes enviados electrónicamente.

Modalidad Adelanto: Factoring Total:

SBP recibe a través de TBK planilla de pago y en línea adelantada los fondos en la cuenta del proveedor.



Periodo de Vida de la Factura



3.- Giannina Sierralta – Asistente de Producto (2015) Consultas y afiliaciones, correo: factoring@scotiabank.com.pe – Lima – Perú

Por su parte la señorita Giannina Sierralta, nos indica la forma de cómo podemos afiliarnos a este sistema de Factoring.

Proveedor (Cedente)

El proveedor no requiere evaluación crediticia

Proveedor que tenga cuenta en el Banco Scotiabank deberá:

Suscribir el Contrato de Factoring Electrónico (S.0251)

Llenar la ficha de afiliación de proveedor cliente (S.0324)

Proveedor sin cuentas en el Banco Scotiabank deberá:

Suscribir el Contrato de Factoring Electrónico (S.0251)

Llenar la Ficha de Afiliación de Proveedor No Cliente (S.0323)

Suscribir el contrato de Servicios Bancarios (S.0031)*

*Contrato solo para pagos con cheque de gerencia o transferencia interbancaria.

Modalidad Afiliación del Proveedor.

Factoring Total.-

El 100% de las facturas transmitidas a SBP, a través de Telebanking, serán adelantadas de forma automática.

El proveedor recibe un email con el detalle de las facturas adelantadas.

Beneficios de la Modalidad.- Los proveedores contarán con liquidez inmediata sin trámites adicionales.

CONTRATO DE FACTORING CON EL BANCO SCOTIABANK

Características:

Sistema integral de pago electrónico de facturas, a través del TeleBanking, con opción para los proveedores de tu empresa de adelantar la cobranza de sus facturas mediante Factoring.

Beneficios:

Para las empresas Pagadoras

Mejora las condiciones de pago con tus proveedores.

Eficiencia en el pago de tus facturas ya que reducirás gastos operativos y administrativos.

Afiliación sencilla para tus proveedores ya que podrán ser o no clientes de Scotiabank.

Información detallada, a través de medios virtuales.

Para las empresas Proveedoras

Liquidez inmediata mediante un abono en Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros, en cheque o a cuentas de otros bancos.

Afiliación sencilla, no requieres tener una línea de crédito ni pasar por una evaluación.

Información detallada, de las facturas adelantadas como Factoring Electrónico enviadas al correo electrónico de tu empresa.

Requisitos:

Para las empresas Pagadoras

Afiliarse al Sistema Telebanking / Servicio de Pago a Proveedores / Factoring Electrónico.

Contar con línea de crédito que respalde los adelantos otorgados a sus proveedores.

Para las empresas Proveedoras

Afiliarse a Factoring Electrónico firmando el Contrato del producto.

Procedimiento

Para solicitar este producto solo tienes que acudir a la sucursal Scotiabank de tu preferencia, donde un ejecutivo te proporcionará la información requerida, así como las especificaciones necesarias para ti.

Contratos y Formularios

Addendum Contrato Telebanking – Aceptación de uso de línea por proveedores para Factoring Electrónico.

Factoring Electrónico – Ficha de Afiliación para proveedores.

Contrato de Factoring Electrónico.

4.- <http://gestion.pe/mercados/financiamiento-facturas-crece-33-menor-liquidez-empresas-2107946>

Financiamiento con facturas crece 33% por menor liquidez en empresas
A fin de año, el factoring abarcará a 262 grandes empresas compradoras y 5,500 proveedoras, impulsado por la necesidad de liquidez y las facturas negociables.

Según Francisco Paz, gerente del Área de Servicios para Empresas del BCP.

El factoring es una herramienta de financiamiento que permite a las empresas entregar sus cuentas por cobrar (facturas) a la banca a cambio de liquidez. El banco le aplica a la empresa (proveedora de bienes y servicios) una tasa de interés o descuento, y luego cobrará la factura a la compañía adquirente.

El factoring es ideal en una coyuntura de desaceleración económica y menor liquidez. La empresa grande, que debe pagar a sus proveedores, extiende el plazo de su pago de 60 a 75 días, por ejemplo”, dijo Francisco Paz, gerente del Área de Servicios para Empresas del BCP.

El mercado de factoring a julio del 2014 asciende a S/. 2,053 millones, monto 33% mayor al observado un año antes.

Del lado del proveedor, Paz resaltó que se gana un financiamiento de trabajo a costo cero por la liquidez inmediata y una tasa de interés preferencial en función del riesgo del cliente (comprador), que normalmente pertenece al sector corporativo.

Un clásico ejemplo es el segmento retail, que representa entre el 30% y 40% del mercado de factoring.

Es un producto que se ajusta muy bien a cualquier actividad intensiva en proveedores y que paga al crédito. No solo existen minoristas, sino empresas de minería, construcción y manufactura”, agregó Paz.

El BCP detalló que la tasa de interés anual del factoring va de 7% a 22%. En tanto, según la SBS, un crédito a microempresas cobra en promedio 31.92% anual en soles y 18.47% en dólares.

El banco estima que el factoring crecerá 25% este año y alcanzará los S/. 3,000 millones, abarcando a 262 empresas deudoras y 5,500 proveedores.

Sin embargo, no es la única opción de financiamiento. Paz reconoció que el principal competidor del factoring es el descuento por pronto pago, donde el acreedor propone considerar la factura como saldada a cambio del pago inmediato, por ejemplo, del 90% de la misma.

Pero solo gana la empresa pagadora. El chico tiene una tasa muy alta en comparación con el factoring”, enfatizó el ejecutivo. Otro factor que impulsa al factoring –añadió Paz– es la promoción de las facturas negociables, por parte de Asbanc y Produce.

Después de ocho días de emitir el comprobante, si nadie ha mostrado disconformidad, se vuelve un título comercial que puedes vender al banco”, explicó. Es decir, con esta factura negociable es más fácil para las pymes acercarse a la entidad financiera y solicitar un factoring.

Las empresas multinacionales piden además mucho factoring a fin de año para reducir las cuentas por cobrar y maquillar los balances que son revisados por sus matrices”, comentó.

Así, esta alternativa viene desplazando a otras más tradicionales. “Los que usan factoring ya no vuelven a las letras de cambio”, resaltó Paz.

CIFRA

80% de los proveedores que utilizan el factoring electrónico mediante el BCP son pymes, estima Francisco Paz.

5.- Fuente: El Peruano Fecha: 01.01.2015 Proyecto de Ley busca financiamiento de la Mipyme a través del factoring.

El Poder Ejecutivo planteó diversas medidas legales que tienen como objeto promover el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), a través del uso del factoring y el descuento de facturas.

Esta propuesta fija la obligación de las imprentas autorizadas a incorporar una tercera copia en todas las facturas comerciales que imprimen e importan; y, a la vez, designar a la Sunat como la entidad responsable de vigilar el cumplimiento de esta obligación. Cabe señalar que mediante el factoring y el descuento, las Mipyme que proveen bienes y prestan servicios pueden transferir a terceros sus facturas negociables, facturas conformadas y demás instrumentos de contenido crediticio a cambio de dinero y a una tasa de descuento competitiva.

6.- <http://www.monografias.com/trabajos18/factoring/factoring.shtml#factor>

EL CONTRATO DE FACTORING DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO DEL PERU

CONCEPTO DE FACTORING

Es un producto financiero con el que su empresa puede obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores.

Según el Superintendente de Banca y Seguros(SBS), el factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

El factoring de exportación es la cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.

CONCEPTO DE CONTRATO DE FACTORING

El contrato de factoring es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos

transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya".

Según SBS, el contrato de factoring (ver en ANEXO un Modelo de Contrato) deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
- Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
- Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
- Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso;
- Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
- Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los deudores.

ORIGEN

El origen del FACTORING, según los estudios realizados, se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias norteamericanas, en el cual aparece la figura del FACTOR con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras.

Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en la actual COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor), como empresa independiente y con las funciones administrativo-financieras.

IMPORTANCIA

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

El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume,

en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style factor) Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.

- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.

- Puede mejorar la relación con los proveedores.

- Maneja apropiadamente el inventario.

- Facilita el crecimiento de la empresa.

¿EN QUÉ CONSISTE EL FACTORING?

Es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo.

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

El factoring es apto sobre todo para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoring ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

FACTORING INTERNACIONAL

En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

¿QUE EMPRESAS SUELEN CONTRATAR EL FACTORING?

Todas las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.

Utilizan la transferencia o el cheque como forma de pago. También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.

Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.

Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.

Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.

En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes.

¿QUE AGENTES ACTÚAN?

El deudor, quien le documenta una deuda al cliente del factoring por haber recibido de él mercaderías producto de ventas o servicios no financieros.

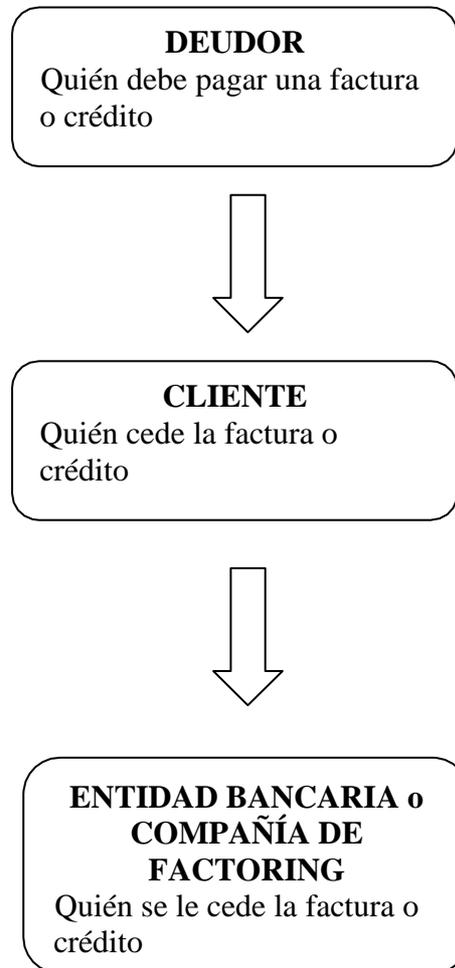
El cliente, tiene una factura para cobrar al deudor y necesita dinero ya.

La empresa que hace factoring, quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura (aceptar la cesión de cuentas por cobrar), le paga al cliente el monto adeudado sujeto a un descuento (utilizando un factor de descuento, o bien tasa de interés de descuento), para cobrarle al deudor posteriormente la factura en los plazos anteriormente establecidos.

En otros términos, empresa de factoring, previa realización de un contrato, se queda con la factura que se le debe al cliente. Desde ese minuto, la empresa de factoring se entenderá directamente con el deudor hasta que se le pague.

Grafico.

Actores que participan



¿CUÁLES SON LOS INSTRUMENTOS CON CONTENIDO CREDITICIO?

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

Los instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de

la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

CONOCIMIENTO DEL FACTORING POR LOS DEUDORES

La operación de factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los Instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

¿CUALES SON LOS CRITERIOS BASICOS DE CLASIFICACION DEL FACTORING?

La flexibilidad del FACTORING admite tantas modalidades como la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) y el CLIENTE (Vendedor) pueda llegar a establecer. Sin embargo, si nos atenemos a la práctica generalizada del mismo, pueden citarse tres criterios básicos de clasificación que, combinados entre sí, dan lugar a otras tantas modalidades. Estos criterios son los siguientes:

FACTORING NACIONAL: cuando el CLIENTE (Vendedor), titular de los créditos comerciales que cede a la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) y los COMPRADORES (Deudores) residen en un mismo país.

FACTORING DE EXPORTACIÓN: cuando el CLIENTE (Vendedor) y los COMPRADORES (Deudores) residen en países distintos.

En función del DESTINO DE LAS VENTAS.

FACTORING SIN RECURSO: cuando la compañía de FACTORING (Factor) asume el riesgo de insolvencia de los COMPRADORES (Deudores).

FACTORING CON RECURSO: si es el **CLIENTE** (Vendedor) el que soporta el riesgo de insolvencia de sus **COMPRADORES** (Deudores).

En función de la **ASUNCIÓN DEL RIESGO DE INSOLVENCIA** de los deudores.

FACTORING CON PAGO AL COBRO: cuando la **COMPAÑÍA DE FACTORING** (Factor) paga al **CLIENTE** (Vendedor) una vez que ha cobrado de los **COMPRADORES** (Deudores).

FACTORING CON PAGO AL COBRO CON UNA FECHA LÍMITE: cuando la **COMPAÑÍA DE FACTORING** (Factor) paga al **CLIENTE** (Vendedor) en la fecha límite establecida, o en la fecha de cobro si ésta fuese anterior a la citada fecha límite.

FACTORING CON PAGO AL VENCIMIENTO O A UNA FECHA PREVIAMENTE ESTABLECIDA: cuando la **COMPAÑÍA DE FACTORING** (Factor) paga al **CLIENTE** (Vendedor) en la fecha acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro de los **COMPRADORES** (Deudores).

En función del **MOMENTO DEL PAGO** por la compañía de **FACTORING** (factor) al **CLIENTE** (vendedor) de los créditos (facturas) cedidos.

CLASIFICACIÓN DEL FACTORING SEGÚN FRED WESTON

Según Fred Weston en Fundamentos de Administración Financiera el factoring se clasifica en:

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

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

Factoring de autoservicio, Con Recurso: Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.

Factoring al vencimiento: Conocido como Factoring de "Precio Madurez", constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez)

Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

Factoring Nacional: Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.

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

Factoring Comercial: consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.

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

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

Factoring Convencional con Notificación: El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.

Factoring sin Notificación: El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

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

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

Factoring "No Revelado": Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del

total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

¿CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS COMERCIALES QUE PUEDEN SER OBJETOS DE FACTORING?

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

Que tengan su origen en ventas por suministro de mercancías o prestación de servicios.

Que las mercancías vendidas no sean productos inmediatamente perecederos.

Que las ventas tengan un carácter de frecuente repetición.

Que sean ventas efectuadas entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.

Que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo.

¿COMO SE ESTABLECE LA TARIFA DE FACTORAJE?

No existe una tarifa única. Se establece en función de:

El carácter del contrato (con o sin recurso).

El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.

El número de COMPRADORES (Deudores) y su distribución geográfica.

El plazo y medio de cobro.

El sector de actividad.

¿CUÁL ES LA REMUNERACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE FACTORING (FACTOR)?

TARIFA DE FACTORAJE: Suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el de anticipo de fondos).

TIPO DE INTERÉS POR EL ANTICIPO DE FONDOS: Se cobra sólo por la cuantía y tiempo de los importes anticipados, pagándose en el momento de recibir el anticipo.

¿CUALES SON LAS VENTAJAS ECONOMICO-FINANCIERAS?

AUMENTA:

La eficacia en los cobros. A nivel mundial se han estimado reducciones de hasta un 25% en los plazos medios de cobro.

El flujo de tesorería, adaptándolo a las necesidades de cada momento.

La rentabilidad (al reducir el inmovilizado).

REDUCE:

Los costes de material de oficina y comunicaciones.

Los costes fijos en estructura administrativa.

Los gastos financieros por retrasos en cobros (con recurso).

ELIMINA:

Los gastos y tiempo en la obtención de informes.

Los gastos de procedimientos contenciosos (sin recurso).

Los gastos financieros por retrasos en los cobros (sin recurso).

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE GESTION DEL FACTORING?

AUMENTA:

La consolidación de la clientela.

Mejor selección y por tanto, mayor garantía de estabilidad.

La posibilidad de mejorar condiciones de venta (se pueden dar mayores plazos sin comprometer la tesorería).

El tiempo del personal para tareas más productivas (producir y/o vender).

REDUCE:

El riesgo de fallidos en contratos con recurso.

El trabajo burocrático.

La presión y las preocupaciones de la gerencia.

ELIMINA:

El riesgo de fallidos en contratos sin recurso.

Las interferencias entre los departamentos comercial y administrativo (profesionaliza e independiza la gestión de cobro).

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE UN CONTRATO DE FACTORING

VENTAJAS

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 lo que no pierde poder adquisitivo.

En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.

Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.

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.

INCONVENIENTES

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 este 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.

¿QUÉ ENTIDADES PUEDEN REALIZAR LAS OPERACIONES DE FACTORING?

El factoring es una actividad especializada de las entidades de financiación. Las operaciones de factoring también pueden ser realizadas directamente por las entidades de crédito universales, esto es, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, sin embargo, ello requiere el montaje de departamentos especializados, ya que pese a las apariencias, el establecimiento de un contrato de factoring requiere análisis más complejos de los deudores y un seguimiento tanto en el ámbito individual como sectorial.

Por ejemplo los Bancos e instituciones financieras que ofrecen factoring son: Bci, BICE, Corpbanca, Banco de Chile, Banco del Desarrollo, Factor Line, HellerNet-Sudfactoring, Banco Santander, Banco Santiago, Scotiabank Sud Americano, Banco de Crédito del Perú, Banco Wiese, entre otros.

¿ES EL FACTORING UN SERVICIO CARO PARA LA EMPRESA?

No, por cuanto que los servicios que presta la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) suponen un ahorro de costes para el CLIENTE (Vendedor) al no tener que efectuar trabajos que realizaba antes de contratar el FACTORING, además de la mejora que supone poner en manos de profesionales la gestión de las cuentas a cobrar de sus COMPRADORES (Deudores).

¿CUÁLES SON LOS SERVICIOS ADMINISTRATIVO-FINANCIEROS DEL FACTORING?

Analizar el grado de solvencia de los compradores, clasificarlos en función de ésta y asignar una línea de riesgo a cada uno de ellos.

Efectuar la gestión de cobro de las facturas que le cede el CLIENTE (Vendedor) respetando el medio de cobro que éste haya acordado con su comprador (recibo, letra, transferencia, etc.).

Administrar las cuentas a cobrar: llevar un completo control y administración, como COMPRADOR (deudor), de las facturas que le cede su CLIENTE (Vendedor), informando a éste, periódicamente, de las incidencias del cobro de cada factura y del estado de la cuenta de cada uno de los compradores, así como enviar, con igual periodicidad, a cada COMPRADOR (deudor), un extracto de su cuenta.

Anticipar fondos: Constituye un servicio adicional y, por dicha razón, se remunera con independencia de los anteriores, sólo cuando el CLIENTE (Vendedor) lo demanda, y exclusivamente por la cuantía y tiempo utilizado. Su flexibilidad permite al CLIENTE (Vendedor) disponer anticipadamente de los importes de las facturas cedidas, en el momento y cuantía que su tesorería lo requiera. El límite máximo suele fijarse, con carácter general, entre un 80 por 100 y un 90 por 100 del importe de cada factura.

Asegurar los créditos: La cobertura del riesgo de insolvencia de los COMPRADORES (deudores), hasta el 100 por 100 y con una operativa sencilla y dinámica, es otro de los servicios que ofrece la COMPAÑÍA DE FACTORING

(Factor), dando lugar su a inclusión o no en el contrato a una de las fundamentales clasificaciones del FACTORING.

PASOS PARA REALIZAR EL FACTORING.

La primera etapa es de estudio. La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.

La empresa de factoring aprueba su evaluación.

Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring.

Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.

Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento).

FACTORING VIRTUAL A TRAVES DE WWW.CORFINSURA.COM

El Factoring Virtual Corfinsura(Corporación financiera Nacional y Sudamericana S.A.) le permite una mayor comodidad, seguridad, flexibilidad y agilidad en el proceso de negociar facturas y obtener liquidez inmediata.

El Factoring Corfinsura no afecta el endeudamiento de las compañías y contribuye a mejorar la rotación del capital de trabajo. Menos trámites, menos documentos y menor operatividad, con un Factoring que permite un manejo y control total de la operación.

MODALIDADES

Factoring Simple: Es la compra de cartera en firme por parte de CORFINSURA al Proveedor, quien es el tenedor de los títulos, con un descuento sobre el valor nominal igual al interés equivalente a los días que faltan para el vencimiento de los títulos, no superior a 180 días; en el caso de **Factoring Virtual** es a 150 días.

Factoring Triangular: En donde CORFINSURA paga de contado al Proveedor, obteniendo el descuento por pronto pago y lo comparte con el Comprador concediéndole un plazo más amplio y además le permite brindar una financiación adicional para la cancelación de la obligación.

EL CONTRATO DE FACTORING EN CUBA

¿QUE DEBE CONTENER EL CONTRATO?

El contrato al cual se hace referencia debe contener todos los datos de la transacción, entre ellos:

Momento de la factorización: Se refiere al momento en que tiene lugar el Contrato de Factoring.

Tipo de Factoring: Definir el tipo de servicio que se contrata.

Pagos totales o parciales: Se acordará si el cliente recibe el importe de sus facturas en forma total al vencimiento, o si recibe un adelanto.

Fecha de vencimiento: Contiene la fecha en que vencen las cuentas cedidas.

Intereses a cobrar: Se estipula él por ciento a cobrar por el factor en caso de adelantos de importe de las facturas.

Comisión de Factoring: Se fija él por ciento a cobrar para cubrir gastos de administración, de verificación y cobros de crédito que hace el factor.

Otros aspectos.

CARACTERISTICAS:

Es un Contrato consensual que se perfecciona por el sólo consentimiento de las partes.

El bilateral por cuanto en él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes.

El oneroso, porque ambas partes pretenden obtener una prestación de la parte contraria.

Es un contrato de tracto sucesivo ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.

Es un contrato de adhesión porque el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas.

Al no existir ninguna disposición legal que reglamente el Factoring se encuadra este contrato dentro de la categoría denominada como Contrato atípico.

EL FACTORING EN EL BANCO DE CREDITO DEL PERU

El Banco mediante el factoring ofrece:

Reducción del manejo de documentos, efectivo y cheques.

Disminución de procesos administrativos como resultado de mayor eficiencia y rapidez.

Aumento del poder de negociación con sus proveedores, gracias a este moderno servicio de Factoring Electrónico dado que éstos podrán acceder a mejores tasas de financiamiento.

Acceso a la más completa información electrónica sobre la situación de tus pagos.

MODALIDADES

Los pagos a los proveedores podrán realizarse bajo tres modalidades:

Adelanto Total: Su Empresa deberá transmitir electrónicamente al Banco la información del lote de facturas a ser descontadas. El Banco procederá a hacer los abonos al día siguiente, directamente en las cuentas de sus Proveedores, aplicando la tasa de descuento respectiva. En la fecha de vencimiento, el Banco cargará a la cuenta de su empresa el importe de las facturas ya pagadas.

Pago al vencimiento: Una vez que el Banco recibe la información de pagos proporcionada por su Empresa, la procesará y esperará a la fecha de vencimiento de cada factura para realizar el cargo en la cuenta de su Empresa, y los abonos directamente en las cuentas de sus Proveedores. Esta opción tiene la ventaja de permitirle a su empresa enviar pagos programados en una misma planilla con diferentes fechas de vencimiento.

Adelantado en línea: Su Empresa deberá seleccionar el lote de facturas que su proveedor podrá adelantar a través de Internet en función de su necesidad de liquidez.

Una vez que el Banco reciba dicha información, procederá a habilitar dichos documentos en el website de Factoring Electrónico **www.factoringelectronico.com.pe** para que su proveedor seleccione aquellos que desee adelantar. El pago por las facturas restantes o no elegidas serán abonado en sus respectivas fechas de vencimiento.

Es importante recalcar que el manejo de las facturas físicas seguirá siendo responsabilidad de su Empresa.

Sus Proveedores, independientemente de la modalidad que elijan, tendrán acceso a información detallada de los abonos realizados por el sistema Factoring Electrónico a través de nuestra página web, notas de abono, Estados de Cuenta Corriente, Telecrédito, Banca por Internet, Saldos y Movimientos o llamando a nuestra Banca por Teléfono al 311-9898.

Requisitos

Su Empresa deberá contar con Telecrédito web.

Tanto su Empresa como sus Proveedores deberán firmar un contrato con el Banco y deberán tener al menos una cuenta en el Banco.

Su Empresa deberá contar con una línea de crédito que respalde los adelantos que se hagan a sus Proveedores.

7.- http://gestion.pe/tu-dinero/sacale-jugo-tus-facturas-2105942?href=nota_rel

El Grupo Siglo nos indica que si somos pequeño y mediano empresario y necesitamos financiamiento entonces debemos conocer lo que es el Factoring lo cual nos explica de una forma sencilla el concepto de este mecanismo y los muchos beneficios que genera el uso de las facturas.

Para Billy Escudero, supervisor de consultoría del Grupo Siglo, indica que además de ser una fuente de financiamiento, este mecanismo proporciona garantías para obtener préstamos futuros y reduce costos de operación al ceder las cuentas por cobrar a una empresa de Factoring.

8. – <http://www.sociedadelainformacion.com/octubre2003/factoring.htm>

Servicios ofrecidos por el factoring.

Por medio de este contrato, la sociedad de factoring prestará un conjunto de servicios de carácter financiero y administrativo para la empresa usuaria entre los que podemos destacar:

Administración y gestión de cobro de las deudas comerciales, que los clientes mantienen con la sociedad factorada. En los mercados actuales las empresas se ven obligadas a dar las máximas facilidades de pago a sus clientes, aplazando y fraccionando el cobro de las ventas. Por ello la cifra de créditos pendientes ha aumentado considerablemente, con las correspondientes tareas de cobro que ello conlleva. El servicio de gestión de cobro, por parte de la sociedad de factoring libera a la empresa usuaria de estas tareas burocráticas, que nada tienen que ver con su actividad productiva. Contablemente se limitan a llevar una única cuenta en la que simplemente registran las operaciones realizadas con la empresa de factoring. Este servicio no hace sino reflejar la descentralización o especialización que se produce en materia de créditos, por el cual, las empresas transfieren a un agente externo, un sector de su actividad, la administración de sus créditos, sin olvidar, que la empresa de factoring a la hora de solicitar el pago a los clientes, debe preservar el legítimo interés de la factorada por conservarlos.

Investigación comercial de los clientes, con deudas pendientes con la empresa usuaria y su clasificación de acuerdo a las garantías de pago y solvencia que ofrecen. Es una valiosa información para la empresa, a la hora de conceder facilidades de pago. El objetivo es reducir el importe de fallidos y morosos al mínimo.

Control pormenorizado de los cobros y pagos: Consiste en una mera tarea administrativa, consecuencia de la función de gestión de cobro. La empresa contratante disminuirá así sus costes de gestión y administración. Por su parte la sociedad de factoring debe respetar las condiciones pactadas, así como los plazos de cobro entre la empresa usuaria y sus clientes. La compañía de factoring enviará avisos a los deudores antes del vencimiento de los créditos. En el caso de que no los

hagan efectivos volverá a enviar avisos y transcurrido un tiempo prudencial se procederá judicialmente contra el deudor, siempre con la autorización de la empresa factorada.

Cobertura del riesgo por insolvencia: Esta es una de las prestaciones más deseadas por parte de las empresas usuarias, al asumir la compañía de factoring, en la mayoría de los casos, la posible insolvencia del deudor de los créditos cedidos. Es un servicio opcional, que garantiza el cobro de todos sus clientes a la empresa usuaria, aunque esta prestación incrementa el coste del contrato de factoring. El resultado son diversas modalidades de factoring dependiendo de si concurre o no la prestación de garantía: factoring con recurso – echtes factoring – cuando la compañía de factoring asume el riesgo de la insolvencia de los deudores y factoring sin recurso – unechtes factoring – cuando el riesgo no es asumido por la misma.

Obtención de financiación mediante el pago anticipado de las facturas. Este es sin duda el más importante servicio que brindan las empresas factor a las factoradas, siendo además, el que más ha contribuido a su aceptación y gran desarrollo en el mercado internacional.

La compañía de factoring se obliga a anticipar a la empresa contratante el importe de los créditos que esta última tiene frente a sus clientes, con el fin de facilitarle una mejora en su liquidez y en la gestión de tesorería. Esto le supone un canal de financiación alternativo o complementario a las líneas de créditos tradicionales que ofrecen los mercados bancarios.

Sin embargo todos estos servicios conllevan un coste. La tarifa o comisión de factoraje suele oscilar entre el 0.5 % y el 2% del montante total de las facturas cedidas, en función del número de deudores, localización, riesgo etc. Además si la empresa usuaria solicita a la empresa de factoring que ésta le anticipe el importe de los créditos, deberá pagar por ello unos intereses en función del importe anticipado y del tiempo que resta para cobrarlas. Aun así los servicios que ofrece, esta modalidad de contrato compensan sus costes, nunca comparables a otras opciones administrativas y financieras aparentemente más baratas para la empresa. Así lo confirma la aceptación que está logrando en los mercados actuales.

IV RESULTADOS

4.1 Resultados

1.- Para que todo negocio comercial o empresa funcione necesita recursos, cuando una empresa otorga créditos a sus clientes se produce una inmovilización de recursos. Sabemos que existen diversas formas de generar estos recursos, como por ejemplo, préstamos bancarios de corto plazo, créditos de proveedores, etc. Pero en la actualidad existe otra forma de vender el crédito o vender documentos posibles generadores de dinero (facturas, cheques, letras), a quien esté interesado en adquirir esta cartera a cambio de alguna ganancia. Esta venta de documentos que respalda un crédito es llamada Factoring.

Actualmente el Factoring es una herramienta de financiamiento destinada a las pequeñas y medianas empresas que les permite obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar)

2.- El factoring es considerado como una fuente de financiamiento para las pequeñas empresas, pero fue pensado originalmente para ser utilizado por aquellas empresas que no cuentan con los recursos necesarios para establecer un departamento dedicado exclusivamente al cobro de las deudas de sus clientes y que además, por un asunto de liquidez, necesitan obtener rápidamente el dinero originado por sus ventas.

Los sectores que actualmente utilizan el factoring en mayor medida son: el sector industrial, construcción, y servicios en general, pero el sector que más se desarrollan en el uso del factoring es el sector de minería. El factoring está creciendo notablemente según cifras registradas en años anteriores, este crecimiento se da gracias a que hoy en día las empresas tienen mejor conocimiento sobre el tema.

Como vemos el notorio crecimiento se estima que el factoring será utilizado por todo tipo de empresas ya que como se menciono en ocasiones anteriores, para que toda empresa funcione necesita efectivo, y el factoring es la única alternativa que las empresas tienen para no dejar de funcionar y producir.

3.- El factoring es una operación financiera en la cual una empresa especializada llamada factor o empresa de factoring, mediante un contrato celebrado con una persona natural o jurídica, se compromete a adquirir sus créditos comerciales a corto plazo, representados por facturas, cheques o letras por cobrar, además de gestionar los cobros, otorgar anticipos y asistencia técnica y administrativa. Otra forma de definirlo sería la siguiente; el factoring es principalmente una alternativa de financiamiento que además, presenta una serie de bondades que benefician a los usuarios de este servicio, como son la administración de créditos, estudio y clasificación de la solvencia de los clientes, control de riesgos de su cartera de deudores. Etc.

4.- Para cerrar este breve recorrido por esta modalidad contractual cabe decir que el factoring es un negocio financiero que tiene poco en común con las anteriores formas de financiación y gestión empresarial. Es un producto muy útil y práctico para la pequeña y mediana empresa, la cual tradicionalmente ha tenido dificultades para acceder a determinadas fuentes de financiación y cobra, si cabe, más importancia en determinados sectores como el de la exportación y en empresas que carecen de grandes infraestructuras para operar en los mercados internacionales.

4.2 Análisis de los Resultados

1.- Para este análisis se hace necesario dividir las empresas en tres grupos: las medianas empresas, tienen una buena generación de caja y calificación de riesgo, a demás tiene mejor acceso al crédito que ofrece el sector bancario; las pequeñas y micro empresas son un segmento que realmente necesitan una alternativa de financiamiento como el factoring, ya que no gozan de una buena liquidez y por lo general copan sus posibilidades de crédito, este tipo de empresas deben tener en cuenta que si sus planes futuros contemplan expansiones o inversiones de capital de trabajo mediante el uso de factoring, de este modo pueden mejorar sus posibilidades de acceso a créditos bancarios y sus balances exhibirán mejores indicadores de rotación y liquidez al momento de presentarlos al sector financiero.

2.- Es de vital importancia la agilización en la obtención de recursos que nos permite el factoring, logrando cubrir los flujos de efectivo. También es de resaltar que la

financiación con este medio le permite al empresario anticipar gran parte de sus ingresos y de esta manera hacer frente a aquellas obligaciones urgentes a un costo bajo y conveniente.

3.- A modo de resumen, lo antedicho, me parece importante que el empresario empiece a utilizar este tipo de herramienta, ya que le brinda una mayor holgades en los flujos financieros, permitiendo tomar con más flexibilidad las decisiones sobre este tipo de financiamiento. Cabe destacar también que el factoring es una opción más de financiamiento de corto plazo y que ayuda notablemente al empresario a mejorar su situación financiera y obtener mejoramiento en el rendimiento operativo.

V CONCLUSIONES

1. – Se determina que el factoring “es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, con este tipo de apoyo mejora la toma de decisiones, para un excelente aprovechamiento de los recursos de la empresa, teniendo en cuenta que algunos de los fines de la empresa es el de maximizar las utilidades, tener una mayor incursión en el mercado” (citado en <http://catarina.udlap.mx>).

2.– En el desarrollo del tema sobre el factoring podemos “ ver que su objetivo primordial es el apoyo al capital de trabajo, así como los beneficios financieros, económicos, administrativos y estratégicos que ofrece, sus beneficios de acuerdo a la necesidad que tenga el cliente” (citado en <http://catarina.udlap.mx>).

3. – “El factoring financiero es simplemente la utilización de sus propias cuentas por cobrar, permitiendo tener mayor liquidez sin recurrir a un pasivo adicional como” (citado en <http://catarina.udlap.mx>) son los préstamos bancarios. Esta liquidez permite un funcionamiento ideal para las empresas, sin estar preocupándose por el cobro de sus cuentas de sus clientes, ya que el factoring que eligió la empresa estará a cargo de “dicha actividad en la fecha de vencimiento de estas” (citado en <http://catarina.udlap.mx>).

4. – El “factoring se a popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite a la empresa cobrar antes del vencimiento.

Proporciona un alto grado de eficiencia en la empresa pues en todo momento se produce un incremento de su activo líquido” (citado en <https://idoc.pub>).

Es un método abarcador, ya que se presentan diversos tipos comunes de factoring, lo que permite su utilización de acuerdo a las características de cada empresa.

El factoring es una solución ideal, si se utiliza oportunamente, que permite a la empresa librarse del trabajo contable y legal en relación con las cuentas por cobrar.

VI RECOMENDACIONES

1. – Al termino de mi análisis “puedo decir que el factoring si es una buena opción de liquidez ya que maximiza el patrimonio de las empresas mediante la obtención de recursos financieros, pero no es aplicable en todas las situaciones de restricción de efectivo, porque de acuerdo a la comparación hecha con otras fuentes de financiamiento, resulta ser una opción cara si no es utilizada adecuadamente seleccionando las facturas que realmente sean de ayuda, ya que aunque se junten muchas facturas de un monto pequeño para que este sea grande el costo sigue siendo alto y resulta contraproducente el utilizarlo. Su uso es recomendable cuando la empresa es de reciente creación que por consiguiente no es una empresa que cuente con la liquidez suficiente para cumplir con el contrato, y normalmente incurre al endeudamiento, lo cual al final del periodo o contrato su ganancia resultamínima.

2. – Otra alternativa es usarlo combinado con otra fuente de financiamiento y así utilizarlo cuando se crea que es necesario y se necesite de flujo de efectivo. De acuerdo a todo lo anterior considero que el factoring cumple con su función, ya que permite optimizar el flujo de efectivo, obteniendo liquidez sin recurrir al endeudamiento, al funcionar con los mismos activos circulantes de la empresa sin recurrir a un pasivo, dando resultado una mayor competitividad y un mayor crecimiento en los negocios, por lo cual debe de ser utilizada de manera apropiada en el tiempo y momento adecuado” (citado en <http://catarina.udlap.mx>).

3. – Se sabe que aunque el factoring está creciendo rápidamente hay empresas que aun no tiene mucho conocimiento sobre este tema por lo que recomiendo una campaña que permita difundir al público en general, información transparente acerca de las ventajas que ofrece la utilización del contrato de factoring.

4. – Si usted negocia con sus clientes pagos a 60, 90, 120 días, o incluso plazos más amplios, posiblemente se haya encontrado con problemas de liquidez en más de una ocasión. Si se acumulan los meses en los que los desembolsos a proveedores son superiores a los ingresos y cobros, su negocio puede atravesar una situación crítica, entonces el factoring juega un papel muy importante en esta situación por eso

recomiendo que los pequeños y medianos empresarios tengan mayor conocimiento sobre este tema que les puede ayudar o facilitar la liquidez que necesitan para que les beneficie en sus flujos de efectivo.

También cabe recalcar que en el Perú las entidades que ofrecen Factoring son el Banco de Crédito del Perú, Banco Wiese Sudameris, etc., y que en el anexo que adjunto podrán observar un Modelo de Contrato de Factoring.