

Factoring: La nueva fuente de financiamiento para las MYPES

Matias Grunwald Abbott

mgrunwald@crececapital.pe

Seminario Miércoles del Exportador – PromPerú

06 de Septiembre de 2017

Lima, Perú

Contenido

1. Introducción al Factoring

- Que es el factoring y cuales son sus beneficios
- Tipos de factoring que existen

2. Marco legal de la Factura Negociable

- Que es un título de valor
- La factura negociable y sus beneficios

3. Como utilizar la Factura Negociable

- Llenado de la Factura Negociable
- Recepción y aceptación pagador

4. Entidades financieras que financian Facturas Negociables y sus diferencias

- Bancos
- Empresas de factoring

Matias Grunwald: Mi historia

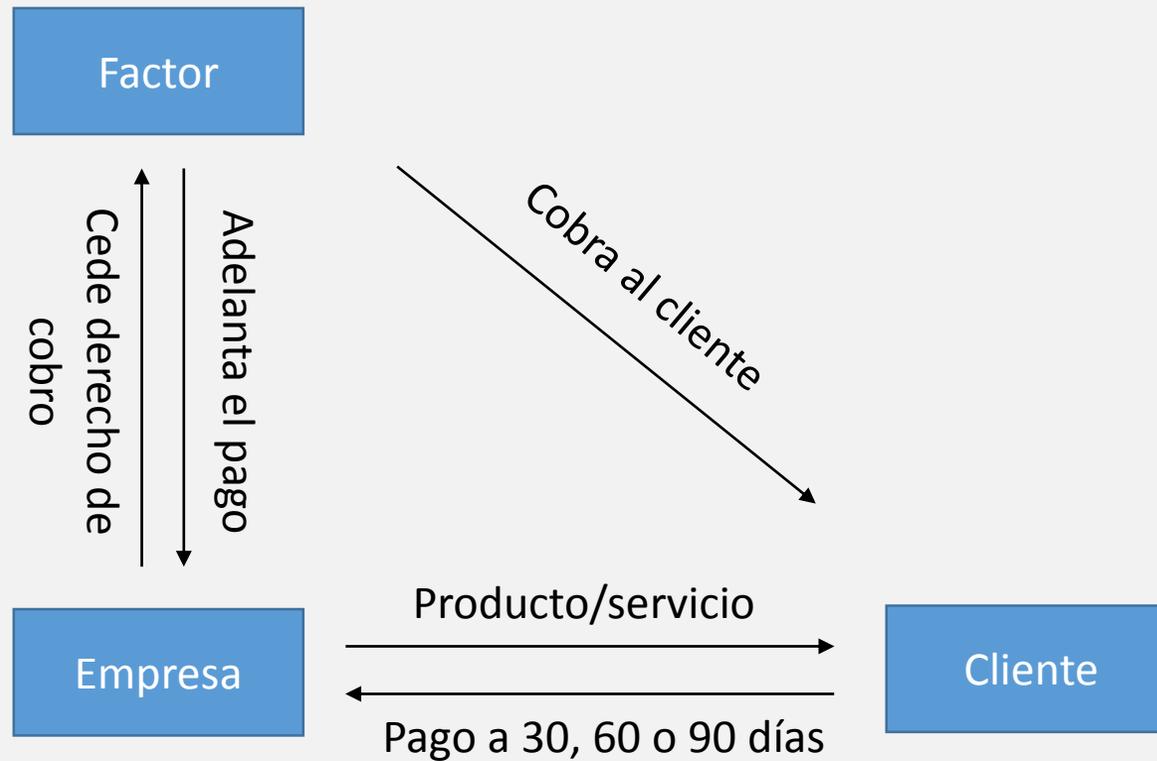
- Gerente General Crece Capital, empresa dedicada a dar financiamiento vía factoring a pequeñas y medianas empresas.



- 6 años de experiencia en trabajando en banca de inversión en LarrainVial Chile. Aperturas en bolsa, emisión de bonos, aumentos de capital, compras y ventas de empresas por más de USD 2.000 millones.
- MBA en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) en EEUU.
- Ingeniero Civil Eléctrico: Pontificia Universidad Católica de Chile
- Magister en Ingeniería: Pontificia Universidad Católica de Chile

Capítulo 1: Introducción al factoring

Que es el factoring? (Gestión facturas de cobro)



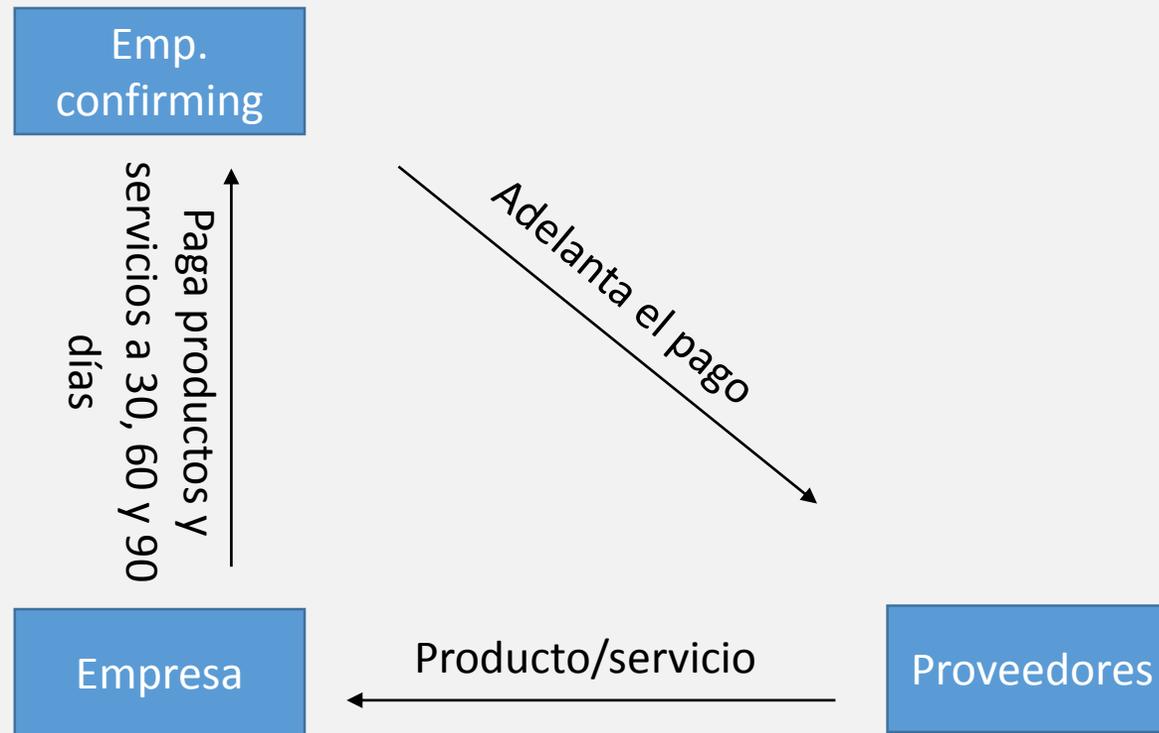
Tipos de factoring

- Factoring con recurso (“descuento” de acuerdo a la legislación peruana)
 - La empresa es responsable de pagar al factor en caso que el cliente no lo haga
 - Menos riesgoso para el factor, por lo tanto, más barato.
- Factoring sin recurso (“factoring” de acuerdo a la legislación peruana)
 - La empresa no es responsable de pagar al factor en caso que el cliente no lo haga
 - Más riesgoso para el factor, por lo tanto, más caro y menos utilizado.

Cuales son las ventajas del factoring?

- Permite recibir el pago adelantado de las facturas de venta
 - Utilizar ese capital de trabajo para financiar un crecimiento en las ventas o nuevos proyectos
 - Llenar “hoyos” en el flujo de caja
 - Vender al crédito
- Permite olvidarse de la gestión de cobro de las facturas
 - Disminuye el costo operativo del negocio (personal y llamadas)
 - Permite enfocarse en crecer
- Permite a la MIPYME obtener mejores condiciones, basándose en la calidad crediticia de sus pagadores.
 - Empresas que no acceden al crédito pueden acceder al factoring
 - Pueden obtener financiamiento por montos mayores o mejores tasas

Que es el confirming? (Gestión facturas de pago)



Cuales son las ventajas del confirming?

- Beneficios para la empresa pagadora
 - Simplifica la gestión de pagos, ya que lo realiza a través de una institución. Útil para empresas con muchos proveedores
 - Permite alargar el pago a proveedores (más plazo)
 - En algunos casos es una fuente extra de generación de ingresos
- Beneficios para los proveedores
 - Al igual que en el caso del factoring, permite obtener el pago por adelantado de las facturas.
- Desventajas para los proveedores
 - Sólo disponible en caso que la empresa tenga un contrato de confirming con un proveedor
 - Condiciones fijadas por la empresa y el proveedor de confirming

Capítulo 2: Marco legal de la Factura Negociable

Video introductorio



Que es un título de valor?

- “Un Título Valor es un documento mercantil en el que está incorporado un derecho privado patrimonial, por lo que el ejercicio del derecho está vinculado jurídicamente a la posesión del documento.”
- En otras palabras, es un compromiso de pago normado por ley.
- Ventajas de un título de valor:
 - Son endosables: Se pueden vender y transar
 - Se pueden protestar: Se puede publicar su no pago
 - Están sujetos a un juicio ejecutivo: Son de fácil cobranza
- Títulos de valor:
 - Cheque
 - Pagaré
 - Letra
 - **Factura Negociable**

La Factura Negociable

- Es la tercera copia del talonario de facturas
- Funciona de manera similar a una letra:
 - Tiene un emisor
 - Tiene un aceptante
 - Tiene un monto adeudado y una fecha de vencimiento
 - Se puede endosar
 - Se puede protestar
 - Se puede cobrar judicialmente

Entonces cual es la gracia de la Factura Negociable?

- La letra tiene que ser aceptada por la empresa pagadora (representante legal con poderes para lo anterior).
 - Las grandes empresas, que normalmente pagan a plazo, no aceptaban documentar el pago a plazo a sus proveedores.
- En el caso de la Factura Negociable, todos los proveedores tienen derecho a que su factura sea aceptada, en caso de estar bien llenada:
 - Por ley el pagador no se puede negar (aunque en la práctica algunos si lo hagan)
 - El pagador sólo puede no aceptar la factura si esta la información en esta no es la pactada (monto o vencimiento incorrectos)
- Toda venta bien ejecutada puede ser factorizada y cobrada judicialmente

Capítulo 3: Como utilizar la Factura Negociable

Cómo se llena la factura negociable?

- La factura negociable debe tener la siguiente información:
 - Información requerida por SUNAT
 - Denominación “Factura Negociable” (impresión)
 - Domicilio del Proveedor (impresión)
 - Domicilio del Adquiriente del bien o servicio (anverso)
 - Monto pendiente de pago después de detracción, retenciones y notas de crédito (reverso)
 - Fecha de pago (reverso)
 - Constancia de recepción factura
 - Leyenda “COPIA NO TRANSFERIBLE PARA EFECTOS TRIBUTARIOS” (impresión)

Información Adicional de la Factura Negociable

Fecha de vencimiento: ___/___/___ a/

a/ Fecha de vencimiento conforme al artículo 4° de la Ley N° 29623 y modificatorias. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión.

Monto adelantado: _____ Monto neto pendiente de pago b/ _____

b/ El monto neto pendiente de pago es el saldo del precio de venta luego de descontar los adelantos efectuados por el Adquirente, así como las retenciones, detracciones, y otras deducciones o adelantos a los que pueda estar sujeto el comprobante de pago en virtud al marco normativo vigente.

Modo de Pago:

*Pago Único () Fecha de Pago: ___/___/___ c/

c/ La fecha del pago del monto neto pendiente de pago, en caso sea en forma total.

*Pago en Cuotas () Número de Cuotas: _____

d/ Las fechas respectivas y el monto de pago de cada cuota.

(Firma del proveedor)

(Nombres y apellidos del proveedor)

Fechas de Pago de Cuotas: d/

dd/mm/aa

Monto de la cuota

Fecha de Entrega de la Factura Negociable

(Ciudad), de _____ de 2,0

Constancia: V.B. o Sello

Aceptación:

(Ciudad), de _____ de 2,0

Expresa: SI () e/ NO () f/

e/ Dicha información se consignará en caso la aceptación sea expresa y se emita en la forma y dentro del plazo establecido en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.

f/ Dicha información se consignará cuando opera la presunción de conformidad establecida en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.

Firma del Adquirente

Firma del Proveedor

Cláusulas Especiales: g/

g/ La Factura Negociable podrá incorporar todas las cláusulas ordinarias y especiales previstas y permitidas en la Ley de Títulos y Valores, teniendo en cuenta siempre las limitaciones previstas en la Ley N° 29623 y modificatorias y en su Reglamento.

Endoso:

A la orden de: _____

Documento: _____

Fecha: _____

(firma del endosante)

(nombre y apellidos)

(documento de identidad)

Fecha de pago

Monto pendiente de pago después de detracción, retenciones y notas de crédito

Y el pagador cuando acepta o rechaza la factura?

- Una vez llena la factura negociable, esta debe ser presentada al pagador, junto a las copias tributarias.
- El pagador esta obligado por ley a ponerle el sello de recepción. A partir de la fecha de recepción tiene 8 días hábiles para enviar una carta notarial al proveedor con cualquier reparo que tenga respecto al monto a pagar o fecha de vencimiento.
- En caso que el proveedor no envíe la carta notarial con reparo, la ley asume que la aceptó.
- Una vez pasados los 8 días hábiles sin haber recibido reparos del pagador, la Factura Negociable pasa a ser un título de valor.
- El pagador también puede aceptar explícitamente la factura. En ese caso, la Factura Negociable pasa automáticamente a ser un Título de Valor.

Donde se pone el sello o la aceptación?

- La Factura Negociable tiene una parte especial para poner el sello de recepción, sin embargo, en la práctica se puede poner en cualquier parte:

Fecha de Entrega de la Factura Negociable (Ciudad), de de 2,0 Constancia: V.B. o Sello	Aceptación: (Ciudad), de de 2,0 Expresa: SI () e/ NO () f/ <small>e/ Dicha información se consignará en caso la aceptación sea expresa y se emita en la forma y dentro del plazo establecido en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias. f/ Dicha información se consignará cuando opera la presunción de conformidad establecida en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.</small>
Cláusulas Especiales: g/ _____	Firma del Adquirente Firma del Proveedor

- La Factura Negociable se acepta con la firma de la persona responsable:

Fecha de Entrega de la Factura Negociable (Ciudad), de de 2,0 Constancia: V.B. o Sello	Aceptación: (Ciudad), de de 2,0 Expresa: SI () e/ NO () f/ <small>e/ Dicha información se consignará en caso la aceptación sea expresa y se emita en la forma y dentro del plazo establecido en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias. f/ Dicha información se consignará cuando opera la presunción de conformidad establecida en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.</small>
Cláusulas Especiales: g/ _____	Firma del Adquirente Firma del Proveedor

Y si el pagador no quiere poner el sello de recepción?

- Se le puede enviar una carta notarial con una fotocopia de la Factura Negociable.
- En este caso, se toma como fecha de recepción de la factura, la fecha de recepción de la carta notarial.
- A partir de esa fecha, el pagador tiene 8 días para dar su conformidad o disconformidad.

Y si la factura es electrónica?

- En el caso de las facturas electrónicas, estas se deben subir al portal www.factrack. Ahí se agrega el monto pendiente de pago y la fecha de pago.
- Una vez que se haya subido la factura al portal, este envía un aviso al pagador. Este aviso es equivalente a la recepción de la factura física.
- En caso que el pagador no esté inscrito en el portal, se le debe enviar una carta notarial avisándole que la factura fue subida al portal. Este tiene 8 días para impugnar la factura, a partir de la fecha que recibió la factura negociable.
- El pagador también puede aceptar explícitamente la factura a través del portal.

Capítulo 4: Entidades financieras que financian facturas negociables y sus diferencias

Factoring de Factura Negociable

- Existe una gama de empresas que ofrecen este servicio:
 - Bancos
 - Cajas
 - Empresas de factoring
 - Fondos
- La gran mayoría de las entidades financieras realiza factoring con recurso (o descuento de factura negociable).
- Lo anterior debido a que esta figura significa menos riesgo para las entidades financieras

Bancos

- Algunos bancos ofrecen el descuento de factura negociable.
- Foco en la Mediana y Gran Empresa.
- Funciona de manera similar al descuento de letras.
- Evaluación de riesgo basada en el cliente, por lo tanto, para poder acceder a los bancos a realizar este tipo de operaciones:
 - Se debe tener al menos dos años de historial financiero
 - Contar con buena información financiera de la empresa
- Los montos que se van a poder descontar van a depender de la evaluación crediticia del cliente.
- Los bancos dan un monto total de crédito al cliente y este lo puede utilizar en distintos productos, por lo tanto, al realizar descuentos, disminuye su capacidad de endeudamiento en otros productos bancarios.
- Tasas más atractivas que en otras entidades.

Empresas de factoring y fondos

- Empresas especializadas en este producto.
- Su foco es la PYME.
- Basan su evaluación crediticia mayoritariamente en el pagador:
 - Pueden utilizarlo empresas con poco o nulo historial crediticio, si el pagador es una empresa grande.
 - Los montos que puede obtener una empresa pequeña son mayores si el pagador es una empresa grande
- Como este tipo de empresas no informa a los bancos, realizar descuentos con estas empresas no disminuye la capacidad de endeudamiento en los bancos.
- En general este tipo de empresas contacta al pagador para confirmar que los productos/servicios hayan sido recibidos conforme y que la empresa pagadora este ok su pago.
- Tasas más altas que los bancos.