



“Profundización del uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas”

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en Finanzas

por:

Anibal Benjamin Carrasco Alburqueque

Maria Elena Cespedes Lopez

Veronica Marquez Jimenez

Enrique Arturo Rosales Astocaza

Programa de Maestría en Finanzas 2022 – 2

Lima, 04 de abril de 2025

Informe de Similitud de Turnitin

Profundización del uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas.pdf

INFORME DE ORIGINALIDAD

2%

INDICE DE SIMILITUD

2%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

2%

★ hdl.handle.net

Fuente de Internet

Excluir citas


Activo

Excluir coincidencias

< 2%

Excluir bibliografía

Activo



Alfredo Mendiola Cabrera



Carlos Aguirre Gamarra

Esta tesis

Profundización del uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas

ha sido aprobada por:



Ernesto Cuadros Tenorio



Luis Piazzon Gallo



Alfredo Mendiola Cabrera



Carlos Aguirre Gamarra

UNIVERSIDAD ESAN

2022

DEDICATORIAS

A mis seres queridos, quienes, con su paciencia, tolerancia y amor, impulsan mi constancia para lograr éste y otros objetivos de vida. En especial, a mis hijos quienes perseveran en sus propios retos y mejoran día tras día.

A las personas entrañables quienes amablemente escuchan mis proyectos con entusiasmo.

Aníbal Benjamín Carrasco Alburquerque

A Dios por brindarnos día a día la posibilidad de hacer mejor las cosas, a mis padres y hermanos, por el constante apoyo a lo largo de mi formación y desarrollo.

A mi compañero de vida por su motivación continua y nuestra niña en camino por ser la luz de esperanza y amor.

A mi equipo de Maestría, profesores y asesores, por su dedicación y excelente desempeño.

María Elena Céspedes López

A mis padres y hermana, por su apoyo y motivación.

A mis amigos y compañeros de grupo, por su apoyo y compañerismo.

A mis profesores y asesores, por su guía invaluable y dedicación a la enseñanza.

Verónica Márquez Jiménez

A mi hijo Nahuel, por ser mi mayor motivo de superación. A mi madre, por ser mi ejemplo de integridad. A mi padre, por ser guía de constancia y fortaleza. A mis hermanos, por su apoyo constante. A mis compañeros de grupo y asesores por el apoyo brindado para culminar con éxito la maestría. Y a Dios que siempre me acompaña en el camino.

Enrique Arturo Rosales Astocaza

AGRADECIMIENTOS

Quisiéramos agradecer a todas los funcionarios y ejecutivos de las diversas instituciones públicas y privadas quienes con sus entrevistas y valioso tiempo nos brindaron información, data sensible y experiencia para el desarrollo de la presente tesis, sin ellos el presente trabajo de investigación no hubiese tenido la profundidad necesaria:

- Enrique Díaz Ortega. Past President CONASEV (SMV). Ex-Gerente Central BCR
- Daniel García López. Superintendente Adjunto de Investigación. SMV
- Haraldo Cruz Negrón. Superintendencia Nacional Adjunta. SUNAT
- Tomislav Villanueva Vuksan. Jefe de Registros Transaccionales. nuam-CAVALI
- Dilma Aranda Chacaliiza. Gerente Senior de Mercados Alternativos de Financiamiento, Servicios Digitales y Registro. nuam-CAVALI S.A.
- Vanessa Zea. Subgerente legal Senior. nuam-CAVALI S.A.
- Vicente Acosta Iparraguirre. Estudio Legal, Notario y Docente U.N.P.
- Luis Terrones Morote. Secretario General y Past – President APEFAC
- Guadalupe Meléndez Lecca. Tribe Leader Factura Electrónica Negociable BCP
- Antonella Saettone Rizopatrón. Funcionaria ejecutiva. BCP
- Franck Huerta Rodríguez Ejecutivo Banca Negocios, Facturas negociables BBVA
- Marco Pizzali Graus. Gerente Comercial INVERSIÓN Y DESARROLLO SAB
- Stefano Toranzo. Gerente de Negocios INVERSIÓN Y DESARROLLO SAB
- Alvaro Phang Lema. Gerente General BLP Factoring
- Manuel Taboada Olcese. Sub Gerente Comercial LATAM TRADE CAPITAL
- Alvaro Pando Linares. Investments & Credit Senior LATAM TRADE CAPITAL
- Pablo Azabache La Torre. Gerente The Pricing Society Latam
- Fiorela Rodríguez. Gerente A&B Best Company SAC
- Joao Espinoza Aldana. Gerente General Grafipapel. Director Independiente
- Xavier Olsina Pau. Profesor de Cash Management UPF. Barcelona (ESPAÑA)
- Pablo Larraga López. Profesor de Finanzas (UPF), Planificador Financiero y Perito Judicial Barcelona (ESPAÑA)

De igual forma, reciban nuestro agradecimiento a todos los expertos relacionados directa e indirectamente a la industria del factoring y confirming, quienes con sus conferencias publicadas en la web enriquecieron el contenido del presente trabajo (años 2023 y 2024); en especial, las disertaciones de John Wilson de la Corporación Financiera Internacional del Grupo Banco Mundial.

Así mismo, muy especial consideración a nuestros asesores, profesores Alfredo Mendiola Cabrera y Carlos Aguirre Gamarra, por los comentarios, sugerencias y las agudas, pero sin duda, acertadas observaciones.

A Janett Edith Pasapera Arellano (CPC), por su afectuosa escucha y oportunos consejos.

ANIBAL BENJAMIN CARRASCO ALBURQUEQUE

Maestría en Administración por ESAN, médico cirujano de profesión, experiencia en administración de servicios de salud, miembro de directorio de clínica privada, experiencia en gerencia de centro comercial. Aspiración en ocupar puestos de director independiente.

FORMACIÓN

- 2022 – 2024 Esan Graduate School of Business
Maestría en Finanzas MAF
Especialidad en Mercado de Capitales
- 2021-1 Programa De Alta Especialización En Gestión Financiera Esan
- 2019 – 2022. Esan Graduate School of Business
Master of Business Administration. MBA
Especialidad en Dirección Avanzada de Proyectos
- 2013 – 2016 Universidad Nacional de Piura
Doctorado en Ciencias de La Educación.
- 2003 – 2006 Universidad Peruana Cayetano Heredia:
Magister en Medicina.
- 1994 – 1997 Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Segunda Especialidad en Cirugía General.
- 1985 – 1993 Universidad Nacional de Piura
Título de Médico Cirujano.

EXPERIENCIA

2019 – Act.	Clínica Grupo Carita Feliz S.A. Piura Director del Centro Quirúrgico.
2020 – Act.	Miembro y presidente del Consejo de Administración (Directorio).
Actualidad	Servicios Médicos Cirsalud. Empresa de Servicios Médicos. Gerente General.
Actualidad	Galería Comercial Centro Plaza – Tiendas minoristas. Piura – Perú Gerente
2006 – 2021	Docente Universitario Cursos de Cirugía General Metodología de la investigación en pre y postgrado.
2010 – 2018	Jefe y Cirujano Senior del Servicio de Cirugía General. Hospital Jorge Reátegui Delgado – Essalud – Piura
2000 – 2009	Hospital Jorge Reátegui Delgado – Essalud – Piura. Cirujano Titular

MARIA ELENA CESPEDES LOPEZ

Contador Público Colegiado con más de 8 años de experiencia en la planeación y ejecución del proceso contable de empresas industriales, comerciales y de servicios a través de una labor organizada, responsable y orientada al cumplimiento de resultados.

FORMACIÓN

- 2022 - 2025 Universidad Esan
Maestría en Finanzas.
Especialidad en Finanzas Corporativas.
- 2020 - 2020 Universidad de Lima
PAE – Tributación
- 2011 - 2015 Universidad Nacional del Callao
Contabilidad

EXPERIENCIA

2024 – Act	C&P Infamin S.A.C Fabricación y montaje de equipos para el sector minero e industrial. Gerente Financiero, responsable de: <ul style="list-style-type: none">• Elaborar proyecciones financieras con base en la información operativa, comercial y contable de la empresa• Formular políticas para el manejo de activos y pasivos de la compañía• Asegurar el soporte de las actividades económicas de la compañía, en sus distintas áreas.
2018 - 2022	SGS del Perú S.A.C. Inspección, verificación, ensayos y certificación Coordinador de Contabilidad, responsable de: <ul style="list-style-type: none">• Gestionar la emisión de estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera.• Coordinar y supervisar los registros contables, velando porque estas sean completas, oportunas, fidedignas, acorde a las políticas del Grupo y en cumplimiento a las normas contables vigentes.

VERONICA MARQUEZ JIMENEZ

Licenciada en Administración, tercio superior, especialista en riesgos del sector bancario. Aspira a puestos de jerarquía en el sector financiero.

FORMACION

- 2022 – 2024 Esan Graduate School of Business
Maestría en Finanzas.
Especialidad en Mercado de Capitales.
- 2010 – 2013 Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
Ingeniería Industrial, 9no ciclo.
- 2009 Posgrado Universidad Católica Sedes Sapientiae
Diploma en Gestión Estratégica: Personas y Organizaciones.
- 2003 – 2008 Universidad Católica Sedes Sapientiae
Licenciada en Administración, tercio superior.

EXPERIENCIA

Banco Falabella Perú	
2022 – Act.	Especialista de Riesgo Financiero
2021 - 2022	Analista senior de Riesgo Financiero
2018 – 2021	Analista de Riesgo Financiero
2012 – 2018	Analista junior de Riesgo de Mercado y Liquidez
2011 – 2012	Coordinador del Centro de Atención al Cliente
2008 – 2011	Ejecutivo Comercial CAC
BBVA Banco Continental	
2005 - 2005	Práctica Pre Profesional. Ejecutivo Comercial de Atención al Cliente.

ENRIQUE ARTURO ROSALES ASTOCAZA

Titulado de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, perteneciente al tercio superior. Conocimiento en operaciones, costos y logística. Capacidad para trabajo en equipo y bajo presión, alto nivel de análisis, asumir responsabilidades y orientado a la mejora continua, así como a resultados.

FORMACIÓN

2022 - 2025	Universidad Esan Maestría en Finanzas. Especialidad en Finanzas Corporativas.
2007 - 2012	Pontificia Universidad Católica del Perú Ingeniería Industrial Titulado

EXPERIENCIA

2017 - Actualmente	Estudios Técnicos S.A. - SGS del Perú S.A.C. Industria de administración e ingeniería Analista financiero, responsable de: <ul style="list-style-type: none">• Generación de reportes de costos proyectos.• Apoyo en generación de reportes para la matriz.• Control de costo por proyectos.• Control de presupuesto por proyecto y división.• Análisis de costos.• Contraste de costos con los encargados de proyectos y contabilidad.
2016 - 2017	Transportes Cruz Del Sur S.A.C. Industria de transporte Analista de control de gestión, responsable de: <ul style="list-style-type: none">• Generación de reportes de costos por unidad de negocio.• Apoyo en generación de reportes para directorio.• Generación de reportes de costos proyectos.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	xv
GLOSARIO	xix
CAPÍTULO I. MARCO GENERAL.....	1
1.1 Introducción	1
1.2 Problema central.....	2
1.3 Objetivos	2
1.3.1 <i>Objetivo General.....</i>	2
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	2
1.4 Justificación	3
1.4.1 <i>Crecimiento del factoring y confirming.....</i>	3
1.4.2 <i>Asimetría de crecimiento en los mercados</i>	4
1.4.3 <i>Necesidad de financiamiento</i>	5
1.4.4 <i>Complejidad de elementos en factoring y confirming</i>	5
1.4.5 <i>Plataformas digitales y analítica de negocios en factoring y confirming</i>	6
1.4.6 <i>Factoring y confirming como instrumentos de inversión</i>	6
1.5 Alcance y Limitaciones	7
1.5.1 <i>Alcance.....</i>	7
1.5.2 <i>Limitaciones.....</i>	8
1.6 Contribución.....	9
CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO	10
2.1 Modalidad de investigación.....	10
2.1.1 <i>Investigación interactiva.....</i>	11
2.2 Tipo de investigación	12
2.3 Formulación del esquema de trabajo	12
2.4 Procedimientos: fases, etapas y actividades.....	14
2.5 Técnicas e instrumentos de acopio de información.....	15
2.5.1 <i>Fuentes de información primarias.....</i>	15
2.5.2 <i>Fuentes de información secundarias</i>	21
2.6 Organización de la información.....	23
2.7 Técnicas de análisis e interpretación de la información.....	25
CAPÍTULO III. MARCO CONCEPTUAL	27
3.1 Oferta y demanda de financiamiento de las empresas	27
3.2 Tipos de financiamiento.....	31
3.2.1 <i>Financiamiento ajeno, de corto plazo y origen externo</i>	31
3.2.2 <i>Financiamiento ajeno, de largo plazo y origen externo</i>	33
3.2.3 <i>Financiamiento propio, de largo plazo, de origen externo</i>	34
3.2.4 <i>Financiamiento propio, de largo plazo, de origen interno.....</i>	34
3.3 Conclusiones	36
CAPÍTULO IV. FACTORING Y CONFIRMING.....	37
4.1 El factoring como mecanismo de financiamiento.....	37
4.1.1 <i>Concepto de factoring.....</i>	37
4.1.2 <i>Modalidades de factoring</i>	39
4.1.3 <i>Agentes principales del factoring</i>	39
4.1.4 <i>Definiciones vinculadas a la operatividad del factoring.....</i>	40
4.1.5 <i>Operatividad del factoring en el Perú</i>	42

4.1.6 Alternativas competidoras del factoring.....	48
4.1.7 Ventajas y desventajas del factoring.....	50
4.1.8 Tipos de factoring	51
4.1.9 Registro de empresas de factoring.....	52
4.2 El confirming como mecanismo de gestión y financiamiento	52
4.2.1 Concepto de confirming.....	53
4.2.2 Agentes principales del confirming	54
4.2.3 Operatividad del confirming.....	55
4.2.4 Modalidades de confirming	56
4.2.5 Ventajas y desventajas del confirming.....	57
4.2 Conclusiones relacionadas al factoring y confirming	58
CAPÍTULO V. MARCO REGULATORIO.....	61
5.1 Marco regulatorio en el Perú	61
5.1.1 Ley 29623.....	62
5.1.2 Ley 30308.....	62
5.1.3 Decreto Legislativo 1178.....	63
5.1.4 Decreto Supremo 208-2015 EF	63
5.1.5 Resolución SBS 4358-2015	64
5.1.6 Resolución SUNAT 211-2015	64
5.1.7 Resolución SMV 041-2015-SMV/01	64
5.1.8 Decreto Supremo 100-2016 EF	65
5.1.9 Resolución Directoral 029-2016 EF/52.03.....	65
5.1.10 Decreto Legislativo 1282.....	65
5.1.11 Decreto Supremo 259-2017 EF	66
5.1.12 Decreto de Urgencia 013-2020	66
5.1.13 Decreto de Urgencia 040-2020	67
5.1.14 Resolución de Superintendencia SUNAT 0128-2021	67
5.1.15 Resolución SMV 023-2021 – SMV/01.....	68
5.1.16 Resolución Ministerial 277-2022 EF/15.....	68
5.1.17 Conclusiones de la regulación peruana	68
5.2 Marco regulatorio en Chile	70
5.2.1 Ley 19983.....	72
5.2.2 Ley 19220.....	73
5.2.3 Ley 20323.....	73
5.2.4 Ley 20727.....	73
5.2.5 Ley 21131.....	74
5.2.6 Ley 21217.....	74
5.2.7 Ley 21521.....	75
5.2.7 Conclusiones de la regulación chilena	75
5.3 Marco regulatorio en México.....	76
5.3.1 LGTOC.....	77
5.3.2 NAFIN.....	78
5.3.3 LGOAAC	78
5.3.4 LIC	79
5.3.5 CNBV	79
5.3.6 Marco Fintec.....	80
5.3.7 Conclusiones de la regulación mexicana	80
5.4 Marco regulatorio en España.....	81
5.4.1 Contratos atípicos.....	81

5.4.2 Ley 1/1999.....	82
5.4.3 Código de Comercio y Código Civil.....	82
5.4.4 Componentes en la jurisprudencia	83
5.4.5 Ley 3/2004.....	84
5.4.6 Real Decreto 1619/2012	85
5.4.7 Directrices EBA	85
5.4.8 Ley 18/2022.....	85
5.4.9 Conclusiones de la regulación española	86
5.5 Análisis comparativo de las legislaciones.....	87
5.6 Conclusiones del marco contextual regulatorio	90
CAPÍTULO VI. MARCO CONTEXTUAL	92
6.1 Contexto global.....	92
6.2 Contexto en el Perú	95
6.2.1 Operatividad en el Perú.....	95
6.2.2 Situación actual en el Perú.....	95
6.3 Contexto en Chile	100
6.3.1 Operatividad en Chile.....	100
6.3.2 Situación actual en Chile	102
6.4 Contexto en México.....	105
6.4.1 Operatividad en México.....	105
6.4.2 Situación actual en México.....	108
6.5 Contexto en España	111
6.5.1 Operatividad en España	111
6.5.2 Situación actual en España.....	113
6.6 Análisis comparativo del contexto en Perú, Chile, México y España.....	117
6.7 Conclusiones del contexto actual	118
CAPITULO VII. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	119
7.1 Codificación predefinida a partir de fuentes documentales.....	119
7.1.1 Codificación a partir del marco conceptual.....	119
7.1.2 Codificación a partir del marco regulatorio	120
7.1.3 Codificación a partir del marco contextual.....	121
7.2 Codificación a partir de las entrevistas.....	122
7.3 Codificación a partir de las conferencias y eventos	123
7.4 Definición y denominación de categorías definitivas.....	124
7.5 Formación de grupos de categorías.....	125
CAPITULO VIII. RESULTADOS, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS	126
8.1 Proceso operacional del factoring.....	127
8.1.1 Emisión de la factura	127
8.1.2 Validación de la factura, clasificación de proveedores.....	130
8.1.3 Comunicación y aceptación o conformidad de la factura	133
8.1.4 Costo del servicio de factoring	136
8.1.5 Pago de la factura.....	138
8.1.6 Simplificación operativa para adquirentes.....	139
8.1.7 Mérito ejecutivo de la factura, denuncias y sanciones	141
8.2 Factoring público y productos relacionados al factoring.....	146
8.2.1 Facturas del sector público	146
8.2.2 Confirming	149
8.2.3 Formalidad, factoring internacional, sostenible, agrícola y de género... ..	152

8.3 Procesos de soporte del factoring y confirming.....	156
8.3.1 <i>Fondeo, mercado de capitales, seguros y garantía mobiliaria</i>	<i>156</i>
8.3.2 <i>Desarrollos tecnológicos</i>	<i>160</i>
8.3.3 <i>Procesos de enseñanza – aprendizaje en factoring</i>	<i>161</i>
8.3.4 <i>Estadísticas, bases de datos e indicadores de impacto.....</i>	<i>163</i>
8.4 Vínculos tecnológicos	166
8.5 Conclusiones de los resultados y propuestas	168
CAPITULO IX. CONCLUSIONES	170
ANEXOS	173
BIBLIOGRAFÍA.....	192

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Estructura general del trabajo de investigación	13
Tabla 2. Partes en el diseño de investigación	14
Tabla 3. Muestra de participantes e instituciones vinculadas	16
Tabla 4. Instituciones y objetivos de la entrevista	18
Tabla 5. Entrevistas logradas a expertos por instituciones	19
Tabla 6. Factoring: guía de la entrevista	20
Tabla 7. Eventos relacionados al factoring y confirming 2023-2024	21
Tabla 8. Clasificación de la revisión documental	22
Tabla 9. Ciclo de vida de la factura negociable y del proceso de factoring.....	47
Tabla 10. Regulaciones pertinentes al factoring en la legislación peruana	70
Tabla 11. Línea de tiempo en la legislación chilena y peruana	87
Tabla 12. Comparativo de las legislaciones en Perú, Chile, México y España	88
Tabla 13. Potenciales oportunidades de mejora en Perú.....	89
Tabla 14. Facturas, monto negociado y tasa respecto del PBI.....	97
Tabla 15. Demografía empresarial usuaria del factoring.....	97
Tabla 16. Datos actualizados de factoring año 2024	99
Tabla 17. Monto negociado por factoring y confirming.....	109
Tabla 18. Principal participación de factoring y confirming	110
Tabla 19. Indicadores comparativos en Perú, Chile, México y España.....	117
Tabla 20. Códigos generados en el marco conceptual	119
Tabla 21. Códigos generados en el marco regulatorio.....	120
Tabla 22. Códigos generados en el marco contextual.....	121
Tabla 23. Códigos temáticos de las entrevistas a expertos	122
Tabla 24. Códigos temáticos de las conferencias de expertos	123
Tabla 25. Categorías definitivas	124
Tabla 26. Proceso operacional del factoring.....	144
Tabla 27. Factoring público y productos relacionados al factoring.....	155
Tabla 28. Procesos de soporte del factoring y confirming.....	165

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Crecimiento del factoring a nivel global	3
Figura 2. Tasa de penetración respecto al PBI.....	4
Figura 3. Flujo de trabajo para el análisis e interpretación	26
Figura 4. Agentes económicos e intermediarios financieros en el Perú.	28
Figura 5. El mercado de capitales en el Perú	29
Figura 6. Empresas de operaciones múltiples y especializadas	30
Figura 7. Tipos de financiamiento	31
Figura 8. Interrelación de los tipos de financiamiento.....	35
Figura 9. Participantes y mecanismos del factoring	39
Figura 10. Anotación en cuenta y pasos relacionados en el Perú	44
Figura 11. Participantes y esquema del proceso de factoring en Perú.....	47
Figura 12. Participantes y mecanismos del confirming	56
Figura 13. Modalidad de factoring en la industria global	92
Figura 14. Intensidad de uso por sectores empresariales	94
Figura 15. Posibles impedimentos para la industria	95
Figura 16. Evolución de facturas negociables registradas	96
Figura 17. Monto negociado de facturas negociables.....	96
Figura 18. Monto negociado de factoring por sectores.....	98
Figura 19. Agentes proveedores de servicios de factoring	98
Figura 20. Cifras de confirming para el Perú.....	100
Figura 21. Modelo de cesión de factura electrónica en Chile.....	101
Figura 22. Flujo de emisión y cesión de la factura electrónica.....	102
Figura 23. Participantes y esquema del proceso de factoring	102
Figura 24. Documentos electrónicos tributarios cedidos 2005-2024.....	103
Figura 25. Monto de las operaciones de cesión 2005-2024.....	103
Figura 26. Participación del factoring en relación al PIB	104
Figura 27. Participación sectorial del factoring	104
Figura 28. Proporción de factoring y confirming	105
Figura 29. Flujo general de la operación de factoring	105
Figura 30. Flujo del factoring tradicional	107
Figura 31. Flujo del confirming en México	108
Figura 32. Monto negociado de factoring por instituciones bancarias	109
Figura 33. Motivos para no usar el factoring financiero.....	110
Figura 34. Proceso de factoring en España	112
Figura 35. Proceso de confirming en España.....	112
Figura 36. Portal de visualización y validador de facturas	113
Figura 37. Cesiones de factoring con y sin recurso	114
Figura 38. Factoring vs confirming: tasa de variación	114
Figura 39. Factoring vs confirming: pesos relativos.....	115
Figura 40. Crecimiento de factoring español y relación con el PIB	115
Figura 41. Evolución del factoring nacional e internacional	116
Figura 42. Distribución de las cesiones por sectores	116
Figura 43. Vínculos tecnológicos en factoring	167
Figura 44. Vínculos tecnológicos y financiamiento	167

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Finanzas
Título de la tesis: “Profundización del uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas”
Autores: Anibal Benjamin Carrasco Alburqueque
Maria Elena Cespedes Lopez
Veronica Marquez Jimenez
Enrique Arturo Rosales Astocaza

Resumen:

La industria del factoring y confirming experimenta incrementos sustanciales en sus operaciones a nivel global y latinoamericano. El tamaño de la industria del factoring mundial es estimado en más de US\$3,300 billones; en España el mercado gestiona más de US\$283,000 millones; Chile llega a la cifra de US\$48,800 y el Perú, al cierre del año 2024, transacciona US\$11,608 millones. Entre las principales razones de madurez y éxito se encuentran la liquidez inmediata que obtienen las empresas, en especial MyPEs, sin comprometer líneas de crédito; y, en consecuencia, la posibilidad de cubrir de forma holgada sus operaciones e inversiones.

Sin embargo, debido a la intensidad de uso y masificación, han surgido en nuestro país, puntos problemáticos en su operatividad que obligan a replantear su gestión con miras a promover su evolución y desarrollo. Estas oportunidades de mejora se apoyarían no solamente en innovaciones operativas sino también regulatorias, objetivando que el trabajo actual y futuro es interinstitucional con esfuerzo de políticas públicas articuladas con iniciativas privadas; a lo anterior debe sumarse experiencias internacionales con muy buenos resultados las cuales provienen de contextos mucho más maduros y con *performance* histórico de mayor recorrido como Chile o España.

A fin de investigar estas oportunidades de mejora se plantean los siguientes objetivos:

- Analizar el contexto regulatorio y operativo en el que se negocia el factoring y confirming en el Perú.
- Determinar los factores que han impulsado mayor participación del factoring y confirming en Chile, México y España.

- Proponer recomendaciones en términos regulatorios y operativos para promover una mayor adopción del factoring y confirming en el Perú.

Para lograr estos objetivos se diseña un estudio cualitativo de cuatro etapas: la primera, de revisión documental; se construye el marco conceptual, regulatorio y contextual. La segunda, entrevistas a profundidad; a expertos de diversas instituciones públicas y privadas, funcionarios y ejecutivos ofrecen opiniones, experiencia, nodos problemáticos y rutas de mejora. La tercera, examen de conferencias; incorpora información a partir de congresos y *webinars* disponibles en la internet, difundidos por instituciones y expertos acerca de los temas en cuestión. La cuarta, consolida la información, se analizan resultados a partir de una codificación secuencial hasta llegar a tres grupos de categorías:

- Proceso operacional del factoring
- Factoring público y otras modalidades de factoring
- Procesos de soporte al factoring y confirming

Con los datos recolectados, las opiniones recibidas y la información analizada se arriban a los siguientes resultados, recomendaciones y propuestas:

- En la emisión de la factura; se destaca la dualidad factura comercial y fiscal, la primera como título valor negociable y la segunda como documento que puede ser manipulado por el emisor. Pueden existir duplicidad de registros que deben ser solucionados. Debe realizarse revisión de casos fraudulentos en este nodo.
- En la validación; es clave el comportamiento de emisores y pagadores, CAVALI y SUNAT deben promover el acceso a data sensible. Es necesario revisar la legislación de protección de datos y reserva fiscal para mejorar perfiles de cumplimiento.
- En la recepción y conformidad; el adquirente debe registrar y dar conformidad a las facturas de forma obligatoria, cuando sea el caso; debe ser alertado en la presunción de conformidad. Existen problemas en la notificación y prácticas restrictivas de retraso en la aceptación.
- El pago de la factura debe ser registrada obligatoriamente por el pagador o adquirente a la empresa de factoring y registrarse en CAVALI para su redención.
- Es deseable el alivio de la carga operativa y de tesorería para pagadores, se puede lograr con mejoras en la interconexión de SUNAT, CAVALI, emisores y pagadores.

- Las denuncias, incumplimiento de pagos y sanciones deben ser parte de una agenda activa de trabajo que lidera PRODUCE, pero incorporado a nivel de todos los participantes e instituciones relacionadas.
- Debe incluirse las facturas del sector público, órdenes de compra y servicio, las cuales duplicarían el monto negociado a la fecha, con garantías del Banco de la Nación, Fondo CRECER, siguiendo experiencias internacionales.
- El confirming debe ser gestionado de forma similar al factoring con registro obligatorio; el ordenamiento operativo involucra a CAVALI.
- El factoring favorece la formalización y debe promoverse en este sentido. Productos como el factoring internacional, sostenible, agrícola y de género potencian el factoring tradicional y lograr un mejor ecosistema.
- El soporte a la industria del factoring incluye programas de fondeo tanto públicos como privados; modelos como Cadenas Productivas en México y CORFO MyPEs en Chile son casos de éxito para comparación y adaptación.
- El desarrollo tecnológico es vital en los procesos de evaluación de riesgo, decisiones de inversión, validaciones y *scoring*; incluyen dimensiones como firmas digitales, inteligencia artificial, gobernanza de datos, riesgo crediticio automatizado, modularidad, analítica de negocios, entre otras.
- La capacitación y difusión del factoring y confirming debe implicar a medios oficiales con miras a obtener conocimiento confiable, homologado y no sesgado producto de la publicidad.
- La data estandarizada y actualizada es vital en la generación de medidores oficiales e institucionales de impacto para obtener una trazabilidad de crecimiento de la industria y soportar la toma de decisiones de los participantes.

Finalmente, con lo mencionado, se afirma que son posibles las múltiples oportunidades de mejora concluyendo que:

- La industria del factoring, en mayor medida, y del confirming tienen una potencialidad de madurez y crecimiento importante en el Perú pudiendo alcanzar cifras comparables a otras economías.
- El factoring y confirming en el Perú, cuenta con más participantes en el mercado, el mayor dinamismo y la complejidad de las operaciones hace surgir la necesidad de una revisión y actualización de las regulaciones vigentes que soporten los cambios operativos también necesarios.

- El cambio regulatorio y operativo debe ser dimensionado de forma más holística para moldear un ecosistema completo y moderno que incluya mejoras en el proceso *core* operativo del factoring como la emisión de la factura negociable, validación, conformidad y pago; pero, además, temas en desarrollo como el factoring público, confirming, fondeo multilateral, desarrollos tecnológicos y estadísticas oficiales de impacto.

GLOSARIO

- **Adquirente, comprador, deudor:** persona natural o jurídica que a cambio de productos o servicios adquiere una obligación de pago a un plazo, evidenciado en instrumentos de crédito a favor de sus proveedores.
- **Anotación en cuenta:** registro contable que representa un título valor asociado a un conjunto de derechos de contenido económico. Al constituirse las facturas negociables originadas en comprobantes de pago autorizadas por SUNAT como títulos valores, estas deben ser anotadas en cuenta a través de la ICLV (CAVALI).
- **Confirming:** servicio de gestión de pagos para una determinada empresa por parte de entidades financieras, centralizando de *“forma efectiva y directa dichos pagos a proveedores, posterior a la aceptación (to confirm)”* y recibiendo una contraprestación por tal servicio. El enfoque del confirming se centra en las cuentas por pagar de la empresa y usualmente trata con grandes volúmenes de negociación ejerciendo un considerable control de los pagos a proveedores.
- **Conformidad, presunción de conformidad y disconformidad:** consentimiento del adquirente acerca de cualquier información consignada en el comprobante de pago, en la factura negociable o cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados. El plazo actual para definir presunción de conformidad es 8 días calendario contados a partir de la emisión de la factura negociable, transcurrido éste se admite su conformidad irrevocable en todos sus términos y sin ninguna excepción.
- **Factor o factorante:** empresa financiera que adquiere los *derechos de crédito a través de la cesión de las cuentas por cobrar por parte del proveedor “cedente” y que al vencimiento realiza el cobro al comprador “deudor”*.
- **Factoring:** operación por la cual un factor compra y traspaso del derecho de cobro de instrumentos crediticios (facturas) a un proveedor, se realiza con el sustento de las cuentas por cobrar; resulta, como consecuencia, en un mecanismo de financiación de corto plazo; es usual que incluya otro tipo de servicios conexos; involucra evaluaciones del riesgo de insolvencia y, por ende, surgen dos variantes del mismo, con recurso y sin recurso.
- **Factura comercial y factura negociable:** comprobante de pago emitido de manera electrónica o física por contingencia, producto de la transacción de un bien o

servicio; esta al convertirse en título valor adquiere la característica de negociable, por la que puede ser transferida a terceros o sujeta de cobro ejecutivo por el legítimo tenedor.

- **Inscripción y titularidad:** posesión de la constancia de legítimo tenedor del título valor representada por la factura negociable, es expedida por CAVALI. Esta es requisito indispensable para la transferencia y pago final de la factura negociable.
- **Instrumentos con contenido crediticio:** objetos del factoring, estos pueden ser facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda o cualquier valor mobiliario representativo de deuda.
- **Mérito ejecutivo de la factura negociable:** obligación frente a terceros del pago del comprobante de forma clara, expresa y exigible. Sus requisitos comprenden, la conformidad expresa o presunta del adquirente, constancia de la presentación de la factura negociable, el protesto; en el caso de facturas anotadas en cuenta adquieren mérito ejecutivo sin necesidad de protesto.
- **Operación comercial:** El origen de la factura comercial se origina en la *“compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios”* entre un proveedor y un adquirente *“e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes”*
- **Plataforma Factrack:** es una plataforma electrónica en línea que permite realizar operaciones de factoring y realizar inscripción de facturas negociables, es gestionada por la ICLV en el Perú, denominada CAVALI.
- **Proveedor, cedente o cliente:** persona natural o jurídica que genera derechos de crédito evidenciado en instrumentos crediticios. Un proveedor de bienes o servicios que vende a plazo, por lo que se genera una cuenta por cobrar. *“Al proveedor comúnmente se le conoce como “cedente”*.

CAPÍTULO I. MARCO GENERAL

El marco general introduce a los temas de estudio, formula el problema central, los objetivos de la investigación, ofrece la justificación, el alcance, limitaciones y la contribución esperada al final del trabajo.

1.1 Introducción

El factoring es un servicio de naturaleza financiera que implica la conversión de facturas de crédito en efectivo, es un mecanismo mediante el cual una empresa genera financiación¹ sobre la base de sus cuentas por cobrar. El confirming (factoring de proveedores o *reverse factoring*), es una operación análoga² y se sustenta en las cuentas por pagar, debiendo previamente contratar la gestión de pagos a una entidad financiera.

A nivel mundial, el tamaño del mercado de factoring se estimó en USD 3,318 billones en el año 2022 y se espera que se expanda a una CAGR³ del 5,99%, alcanzando USD 4,703 billones para el año 2028⁴ (Industry Research, 2023).

El FCI -organismo mundial para el factoring y las cuentas por cobrar- consideró que el factoring creció, en el año 2022, 44% en Latinoamérica; no obstante, la brecha en el uso del factoring respecto al PBI, es decir, su penetración, es aún baja respecto a otras latitudes. Chile posee un 14%, Perú 4%, México 3% y Colombia 2% comparado con España que posee 18.5% o Reino Unido con 15% (Federación Latinoamericana de Factoring. FELAFAC, 2024).

En el Perú, el factoring y el confirming, han tenido un desarrollo lento, pero han seguido una curva de creciente negociación a juzgar por el incremento de facturas registradas por año, la evolución del monto negociado y el número de entidades dedicadas a estas herramientas financieras (CAVALI, 2024b).

Es preciso anotar que, la dinámica del factoring y confirming en el Perú se ha visto fortalecida, en los últimos años, a causa de las mejoras en el campo regulatorio,

¹ Intrínsecamente el factoring no es financiación sino la transferencia de un título valor, sin embargo, se le identifica usualmente por la cualidad mencionada.

² A pesar de algunas similitudes existen sustanciales diferencias respecto al factoring.

³ CAGR: *compound annual growth rate*. Tasa de crecimiento anual compuesta.

⁴ Se estima más de 6,000 billones para el 2032 según otras fuentes: <https://www.imaregroup.com/factoring-market>.

especialmente con las Leyes 29623⁵, 30308⁶ y el Decreto de Urgencia 013-2020⁷ y sus respectivas reglamentaciones⁸. Sin embargo, aún falta mucho por desarrollar formulando mejoras en los ámbitos regulatorio y operativo.

El modelo peruano de factoring y confirming es perfectible atendiendo e incorporando más y mejores prácticas que están siendo puestas en marcha en otros países. En tal sentido, apoyándonos en la experiencia comparada con estos y en el análisis de expertos, se realizó la presente tesis dando a conocer sus resultados y propuestas de mejora.

1.2 Problema central

El problema central, en opinión del consenso de especialistas y de los autores, es que a pesar de existir actualmente un *corpus* normativo y operativo relativamente “eficiente” para el factoring y confirming, aún falta mucho por perfeccionar y optimizar en estas dos dimensiones; se deben construir y ofrecer propuestas mejor articuladas y además, lideradas por instituciones responsables y motivadas por el compromiso de un mayor crecimiento y beneficios de un futuro ecosistema en comparación con el vigente.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Desarrollar una propuesta que permita profundizar el uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar el contexto regulatorio y operativo en el que se negocia el factoring y confirming en el Perú.
- Determinar los factores que han impulsado mayor participación del factoring y confirming en Chile, México y España.

⁵ Ley 29623: Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, 07/12/2010.

⁶ Ley 30308: Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento, 25/02/2015.

⁷ Decreto de urgencia que promueve el financiamiento de la Mipyme, emprendimientos y startups, 22/01/2020.

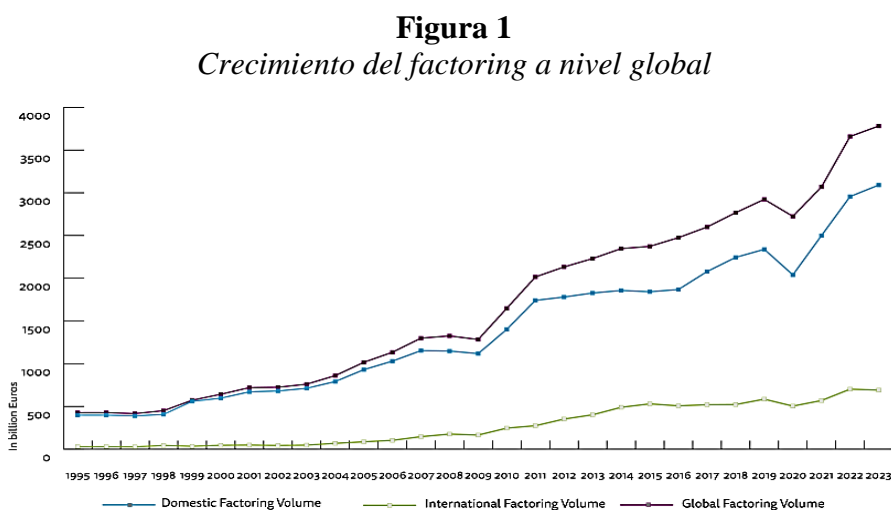
⁸ Las modificatorias en relación al factoring es mucho más amplia y comprende también como importantes a los Decretos Legislativos 1178 y 1282, además de las sucesivas reglamentaciones de la Ley 29623 y las resoluciones de SMV (Superintendencia del Mercado de Valores), SBS (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP), entre otras.

- Proponer recomendaciones en términos regulatorios y operativos para promover una mayor adopción del factoring y confirming en el Perú.

1.4 Justificación

1.4.1 Crecimiento del factoring y confirming

Es evidente, cada año, el crecimiento del factoring a nivel global a juzgar por las estadísticas de las instituciones que divulgan información acerca de esta industria; en la Figura 1, se aprecia el incremento de las cifras anuales de factoring con cifras que superan los USD 3,300 billones⁹ (FCI, 2024b). Las proyecciones de crecimiento para el año 2028 estiman alcanzar más de USD 4,700 billones (Industry Research, 2023).



Nota. Tomado de FCI. https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en

El crecimiento se evidencia también en Latinoamérica, siendo este en algunos países mucho más rápido que su PBI (Federación Latinoamericana de Factoring, FELAFAC, 2024).

En tal sentido, es preciso que se conozcan los factores regulatorios y operativos de otros países los cuales explican tal éxito para que convenientemente puedan ser replicados en el caso peruano.

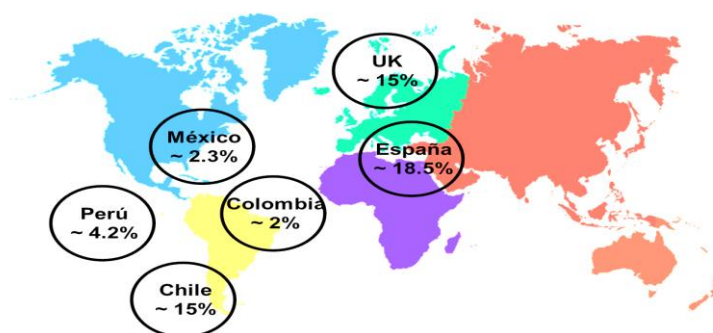
⁹ FCI: Factors Chain International. Global Representative Body for Factoring and Financing of Open Account Domestic and International Trade Receivables.

Por otro lado, el crecimiento del confirming también ha sido notable en algunos países de Latinoamérica y España (LE Conference, 2023)¹⁰. Este producto dirigido a los grandes compradores también provee de liquidez y financiamiento a sus proveedores, por ende, es una herramienta complementaria notablemente atractiva en diversos mercados, a tal punto de considerarse madura dado su historial exitoso a lo largo del tiempo. El mencionado éxito del confirming obligó también a explorar e investigar los elementos que han permitido su crecimiento y el porqué de su uso y flexibilidad. En consecuencia, el hecho de haber estudiado los elementos que contribuyen a una mejor adopción del factoring y confirming fue evidentemente deseable.

1.4.2 Asimetría de crecimiento en los mercados

Junto con las mencionadas cifras de crecimiento del factoring y confirming se aprecia una falta de homogeneidad en las tasas de penetración en los países de Latinoamérica y mucho más notable comparado con el mercado europeo; de ello, resulta cuestionable el hecho relacionado a la pobre utilización de estos instrumentos en unos respecto a otros. En la Figura 2, se aprecia las diferentes tasas de penetración del factoring en el mercado latinoamericano en comparación con el europeo (Federación Latinoamericana de Factoring, FELAFAC, 2024).

Figura 2
Tasa de penetración respecto al PBI



Nota. Adaptado de Federación Latinoamericana de Factoring, 2024

¹⁰ Webinars publicados en YouTube por la Federación Latinoamericana de Factoring.

Por ello, resulta relevante que se haya estudiado las posibles causas de esta asimetría de penetración; estas causas permitieron descubrir las mejores prácticas que han proporcionado resultados óptimos en unos países y tratar de incorporarlas al mercado peruano.

1.4.3 Necesidad de financiamiento

Es conocida la crucial necesidad de financiamiento de las empresas sobre todo en etapas de crecimiento y como requerimiento de capital de trabajo; esto ocurre especialmente en el mercado latinoamericano donde la proporción de PyMEs¹¹ es considerable como componente del conglomerado empresarial¹². El factoring es útil en proporcionar liquidez a estas empresas que tienen la desventaja de poseer bajo poder de negociación frente a las grandes compañías de las cuales son proveedoras.

Como contrapartida, en el confirming, muchas de estas compañías con grandes volúmenes de pagos y amplia base de proveedores gestionan sus órdenes de pagos mediante instituciones financieras, estas a su vez, pueden facilitar el pronto pago a aquellos proveedores surgiendo la posibilidad de contar con liquidez anticipada y de esta forma financiarse para sus necesidades de corto y mediano plazo.

Debido a lo anterior y dado el intensivo requerimiento de capital de trabajo para una PyME y el paradójico escaso conocimiento y uso del factoring y confirming, resulta justificado que se haya estudiado las causas de esta baja *performance* y en consecuencia sugerir la implementación de mejoras.

1.4.4 Complejidad de elementos en factoring y confirming

Existe una percepción de dificultad al tratar de hacer uso del factoring y confirming con sus diferentes modalidades y variantes que han hecho su aparición en los últimos años¹³.

Los sucesivos dispositivos legales que amparan al factoring y confirming han servido para otorgar un marco regulatorio beneficioso para los intereses de las PyMEs,

¹¹ PyMEs, pequeñas y medianas empresas.

¹² Según la OCDE (2024), las PyMEs constituyen el 99,5% de las empresas, y casi nueve de cada diez empresas pertenecen a la categoría de microempresas. www.oecd.org/es/publications.

¹³ En México, la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas en 2021 evidenció que más del 73% de las empresas no le interesaba el factoring o no sabía cómo funcionaba.

no obstante, en ocasiones la terminología legal y operativa especializada es compleja y no se dispone fácilmente de asesoría para su cabal comprensión.

Mas aún, es preciso entender y ejecutar correctamente el proceso para su adecuada operatividad, para ello, debe conocerse que en su dinámica intervienen varias instituciones, que han ingresado actores nuevos, tales como las fintech¹⁴, y que existe la interacción cada vez más automatizada e impersonal de las plataformas electrónicas.

Lo citado complejiza el uso de factoring y confirming por parte de las PyMEs, en consecuencia, es relevante que se haya contribuido a aclarar aspectos conceptuales y operatividad para lograr que estas herramientas sean más fácilmente entendibles.

1.4.5 Plataformas digitales y analítica de negocios en factoring y confirming

Los cambios a partir de la transformación digital en los negocios irrumpen cada vez con mayor fuerza surgiendo plataformas electrónicas que pretenden ser más “amigables”; actualmente, el proceso de factoring y confirming, interactúa y depende, de estas plataformas en diversas instituciones públicas y privadas, debiendo las PyMEs integrarse a estos procedimientos digitales.

En los últimos años, coincidentemente, están irrumpiendo servicios de analítica de negocios que escudriñan a usuarios de factoring y confirming para analizar nuevos clientes, riesgos, tendencias y ofrecer data de primera mano a sus clientes financiadores (Ortiz, 2023).

Este mundo de transaccionalidad digital trae consigo una serie de contingencias que pueden ser para las PyMEs oportunidades o vulnerabilidades que merecieron analizarse, explicarse y valorarse para el mejor uso de las herramientas mencionadas.

1.4.6 Factoring y confirming como instrumentos de inversión

El crecimiento también ocurrió, aunque en menor medida, durante la pandemia de Covid-19, de tal manera que, la herramienta muestra oportunidad y eficiencia para la obtención de liquidez aún en momentos difíciles. En tiempos del Covid-19 la banca comercial frenó su desempeño y se mostró “distante” de sus clientes, tan solo determinaron pequeñas flexibilidades en relación a los créditos otorgados y canalizaron

¹⁴ Fintech: Finance and Technology, actividades basadas en soluciones simples para operaciones financieras y de operación complejas empleando la tecnología más avanzada para crear productos innovadores y de coste bajo. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones>.

esfuerzos a nivel de empresa solo cuando medió el plan Reactiva Perú. Sin embargo, la industria del factoring permaneció activa dado el apoyo que provino de los fondos de inversión los cuales a diferencia de la banca vio oportunidades para mantenerse a flote e inclusive rentabilizar. Las personas recibieron recursos provenientes de incentivos estatales; mientras que en la banca las tasas pasivas bajaron, las personas dirigieron sus excedentes a fondos de inversión reasignando carteras fondeando al factoring.

El mundo se encuentra actualmente frente a una guerra comercial entre potencias, una de las consecuencias podría ser la recesión económica, el factoring puede ser una de las salidas paliativas a estos nuevos duros momentos.

En el mercado financiero los agentes superavitarios buscan enriquecer y dar estabilidad a su cartera de inversiones, en tal sentido, el factoring y el confirming se presentan como alternativas de inversión intermediadas por empresas comprendidas y no comprendidas en la Ley General¹⁵, destacando en este último grupo, las fintech.

Al popularizarse y hacerse más frecuente estas modalidades de inversión fue preciso entender y explicar sus mecanismos, riesgos, rentabilidad y conocer la magnitud del impacto en las carteras de personas naturales, empresas y fondos de inversión.

1.5 Alcance y Limitaciones

1.5.1 Alcance

La investigación tuvo por alcance el análisis del factoring y confirming en el Perú y en los países de interés que se nombran líneas abajo, sobre la base de entrevistas a funcionarios y representantes institucionales que se consideran como expertos en los temas de estudio. Dichos expertos laboran o desempeñan sus funciones en las siguientes entidades públicas y privadas:

- Funcionarios de las principales instituciones reguladoras del sistema financiero peruano: MEF, SMV, PRODUCE y SUNAT¹⁶.

¹⁵ Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702).

¹⁶ MEF: Ministerio de Economía y Finanzas.

SMV: Superintendencia del Mercado de Valores.

PRODUCE: Ministerio de la Producción.

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

- Comprende entrevistas a los principales operadores en la negociación del factoring y confirming en el Perú: BVL y CAVALI¹⁷.
- Principales empresas comprendidas en la Ley General¹⁸.
- Principales empresas no comprendidas en la Ley General¹⁹.
- Tuvo además por alcance entrevistas y conferencias de representantes de las asociaciones dedicadas al desarrollo del factoring y confirming en Perú, Chile, México y España²⁰.
- Personas naturales o jurídicas que negocian factoring y confirming como mecanismo de financiamiento o inversión.
- Representantes de un estudio legal especializado y empresas de analítica de negocios relacionada a la dinámica del factoring y confirming.
- Finalmente, incluye el análisis de conferencias emitidas por especialistas de diversas instituciones mencionadas líneas arriba y difundidas por estas y por las asociaciones de factoring en Latinoamérica en varios foros de divulgación.

1.5.2 Limitaciones

La investigación presentó limitaciones que revisten relativa complejidad:

- En relación al juicio de expertos, a pesar de la selección de los entrevistados, se dependió de la calidad de las respuestas para poder realizar un óptimo análisis.
- Las relacionadas a la discreción y voluntad de información relacionadas a la confidencialidad, por parte de funcionarios y ejecutivos de las entidades gubernamentales y privadas. Es importante anotar, la escasa disponibilidad de tiempo y horarios de los entrevistados nacionales y extranjeros dada la importancia de sus cargos.

¹⁷ BVL: Bolsa de Valores de Lima.

CAVALI: Registro Central de Valores y Liquidaciones del Perú.

¹⁸ Las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General son aquellas empresas de factoring que cumplan con cualquiera de las siguientes condiciones: a) El saldo contable de operaciones de factoring y/o descuento como persona jurídica individual o en forma consolidada como grupo de personas jurídicas que pertenecen a un grupo económico supera el importe de ochocientos millones de Nuevos Soles (S/. 800 000 000) durante dos (2) trimestres consecutivos o su equivalente en moneda extranjera, para lo cual deberá emplearse el tipo de cambio contable de cierre de cada trimestre, o b) Pertenece a un conglomerado financiero o mixto, que esté conformado por al menos una empresa comprendida en el artículo 16° de la Ley General (Resolución SBS 4358-2015).

Para el presente estudio consideramos principalmente a las empresas bancarias de operaciones múltiples.

¹⁹ Empresas de factoring, sociedades agentes de bolsa, fintech.

²⁰ APEFAC: Asociación Peruana de Factoring.

ACHEF: Asociación Chilena de Factoring.

AMEFAC: Asociación Mexicana de Factoring.

AEF: Asociación Española de Factoring.

- La dificultad que se encontró para el acceso a información relevante en otros países, dado que, en ciertos casos, la información de un país es accesible con requerimientos de autorización verificados.
- Es relevante mencionar aspectos como la burocracia y el conflicto de intereses de los entrevistados que motivaron dilaciones o sesgos en las respuestas al cuestionario.
- Asimetría de información en los entrevistados, que condujeron a juicios de valor disímiles o erróneos, a pesar de la adecuada selección que se pudo hacer de ellos.
- Imposibilidad de la repregunta cuando se trató del análisis de conferencias difundidas por la *web*, la dificultad radicó en asimilar el contenido sin réplica.
- Limitaciones relacionadas a las recomendaciones y propuestas, las cuales son académicas; la implementación queda a voluntad de legisladores y funcionarios.

1.6 Contribución

La principal contribución fue proponer soluciones al problema central, es decir, ofrecer propuestas regulatorias y operativas en la industria del factoring y confirming que permitan profundizar el uso de estas herramientas para beneficio de los actores económicos, en especial en su mejor cualidad: gestionar un mejor mecanismo de financiación para las MyPEs.

El propósito también fue promover el uso del factoring y confirming, e incentivar a los participantes a profundizar y aprovechar su potencialidad. Creemos que la propuesta será de interés y utilidad a los agentes económicos y al sistema financiero; que brinde ideas de mecanismos rápidamente aplicables, agilice las operaciones de financiamiento y, en consecuencia, dinamicen el mercado.

CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico desarrolla el enfoque científico de la investigación, desarrolla la modalidad en la que se encuentra inmersa, su tipología, la formulación del esquema de trabajo, las etapas, las técnicas e instrumentos de acopio de la información, detalla las fuentes primarias y secundarias y las técnicas de análisis e interpretación de la información.

2.1 Modalidad de investigación

La presente investigación asumió la modalidad cualitativa²¹, que posee como características: ser flexible e interactiva; con pequeños tamaños de muestra; con sustancial información esperada proveniente de cada entrevistado; con tendencia a ser subjetiva e interpretativa; con grado de replicabilidad bajo; de carácter exploratorio y descriptivo; entre otras (Mc Daniel & Gates, 2016).

Ante el planteamiento de mejorar las prácticas de uso del factoring en el Perú se deseó emular la experiencia de otras realidades; sin embargo, el desarrollo de la investigación cualitativa puede llevar a otros planteamientos alternativos.

En Perú, Chile, México y España se exploraron y describieron las regulaciones en relación al factoring y confirming: leyes, decretos supremos, decretos legislativos, decretos de urgencia, resoluciones. De la misma forma, se profundizó en buenas prácticas operativas: reglamentos, procedimientos administrativos, procesos y flujogramas de trabajo. Se basó en un proceso inductivo que, a partir de estos datos y de las entrevistas, se generaron propuestas de adopción o cambio para el Perú.

No se probaron hipótesis, pero se afirma que estas se pueden generar durante la investigación y pueden ir perfeccionándose. Se reconstruyó la realidad tal como la aprecian los actores que participaron, se evaluó el desarrollo normal de las circunstancias en torno al factoring, no hubo manipulación ni estimulación de la realidad.

²¹ Otros autores conocidos como Hernández Sampieri et al., 2014, utilizan el término enfoque y no modalidad, para referirse a la investigación cualitativa.

Se fundamentó en la perspectiva de interpretación centrada en la comprensión de las acciones de las personas e instituciones relacionadas a estas herramientas financieras.

De este modo, convergieron varias realidades que son las fuentes de datos; se introdujo en las experiencias de los participantes para construir conocimiento y finalmente, no se pretendió generalizar los resultados a realidades de otros países, sino promover una adaptación (Hernández Sampieri et al., 2014).

2.1.1 Investigación interactiva

Fue interactiva porque se identificó a la teoría fundamentada, la cual abordó preguntas sobre procesos y relaciones entre conceptos y constructos que conforman el factoring y confirming; proporcionó información de las categorías de la herramienta financiera y sus vínculos. Se identificó, además, rasgos de investigación-acción, debido a que se plantearon preguntas sobre problemáticas económico financieras, la información que proporcionó este diseño representó el diagnóstico de dicha problemática y sus posibles soluciones (propuesta) (Hernández Sampieri et al., 2014).

Con la teoría fundamentada se obtuvo una explicación general o hipótesis respecto al factoring y confirming, además de sus procesos, acciones e interacciones en contextos como Perú, Chile, México y España desde la perspectiva de los entrevistados. En la teoría fundamentada, el estudio se inclinó hacia el diseño sistemático cuya metodología fue el descubrimiento de patrones generales seguido de codificación abierta para generar categorías, definiendo una categoría eje, la cual fue el centro de la problemática; y luego, se relacionó con las otras categorías secundarias (codificación axial). De esta manera, se establecieron condiciones causales, se determinaron estrategias, se propusieron condiciones contextuales e intervinientes y se generaron consecuencias (Hernández Sampieri et al., 2014).

Con la investigación-acción se comprendió el factoring y se pretendió resolver su aún escasa penetración y conocimiento, aportó información que guio la toma de decisiones en la implementación de mejoras; la investigación-acción pretendió transformar la realidad financiera de la pequeña y mediana empresa y que estas tomen conciencia de su participación en este proceso de cambio.

2.2 Tipo de investigación

A continuación, se tipifica la investigación en sus diferentes características ayudados por la exhaustiva investigación de Haro et al., 2024²².

- Según su propósito; fue exploratoria, debido a que, a pesar de ser temas ya estudiados, aún son poco entendidos en determinados sectores y se requiere identificar necesidades insatisfechas de estos productos financieros. Fue también descriptiva, porque describió la situación regulatoria y operacional de los países y su comparación frente a Perú. Presentó, además, atributos de investigación aplicada al proponer mejoras en los ámbitos regulatorio y operativo para el Perú.
- Según su alcance temporal; fue transversal o seccional, caracterizada por la recopilación de la información en un único punto del tiempo, ofreciendo el “estado del arte” del factoring y confirming en un momento específico: segundo semestre del año 2024.
- Según sus métodos; se tipificó en investigación documental, al revisar artículos de investigación, libros, reportes, repositorios de tesis, instrumentos legales, documentos mediáticos y consulta en la *web*. Fue también investigación de entrevistas, al recolectar datos a partir de opiniones de expertos.
- Según su direccionalidad; fue investigación retrospectiva, al analizar datos existentes, eventos o experiencias de expertos que ocurren o ya han ocurrido. Desde este punto de vista podemos atribuirle al estudio un sentido histórico.
- Según su participación; fue participativa, al involucrar la colaboración de instituciones, funcionarios y ejecutivos en parte del proceso de investigación.
- Según su contexto; fue internacional, al implicar la colaboración de representantes de otros países, además, los temas de factoring y confirming trascienden las fronteras nacionales, comparando datos y políticas entre diferentes naciones.

2.3 Formulación del esquema de trabajo

²² Los autores resumen los tipos de investigación basados en revisión bibliográfica, que incluye *artículos científicos, libros y bases de datos académicas*; seleccionando las fuentes de acuerdo a la contribución al entendimiento de las clasificaciones de investigaciones.

El estudio consta de nueve capítulos, el primero aborda al factoring y confirming en sus generalidades, problemática, justificación y contribución del estudio. El segundo, determina la línea de investigación.

Los cuatro siguientes capítulos abordan conceptos, profundiza en las definiciones, ámbito y tipificación de estos instrumentos; investiga el marco regulatorio y nos ilustra acerca de la operatividad y la contextualidad en base a cifras y estadísticas.

Los dos capítulos siguientes muestran el análisis de las fuentes de información, muestran también los resultados de la revisión documental e información vertida en las entrevistas de expertos permitiendo estudiar y comparar el accionar regulatorio y operativo en el caso peruano y en el de los otros países de estudio. Ofrecen una propuesta sintética que engloba los dos aspectos mencionados y deriva en mejoras en relación a la dinámica del factoring y confirming en el Perú.

El capítulo final muestra las conclusiones del estudio. Finalmente, se incluyen bibliografía según normas APA y anexos.

La Tabla 1 muestra la estructura del estudio, sus capítulos y propósito de cada uno de ellos.

Tabla 1
Estructura general del trabajo de investigación

Capítulo	Título	Propósito
I	Marco general	Introducción a los temas de estudio, formulación de objetivos de investigación, justificación del mismo, alcances, limitaciones y contribución.
II	Marco metodológico	Desarrollo de la línea de investigación detallando la modalidad, su carácter interactivo, tipología, estructura general, procedimientos, técnicas de acopio de información, organización y técnicas de análisis e interpretación de la misma.
III	Marco conceptual	Revisa conceptos de uso académico, legal y mercantil. Además, sitúa a estas herramientas en la dinámica del mundo financiero.
IV	Factoring y Confirming	Desarrolla a profundidad los conceptos de factoring y confirming, con definiciones, tipificación y alcance.
V	Marco contextual regulatorio	Desarrolla el “estado del arte” en el aspecto regulatorio en el caso peruano y confrontándolo con otros países.
VI	Contexto actual del factoring y confirming	Expone el detalle operativo de estos instrumentos en el Perú y los países de estudio, así como, cifras y estadísticas actuales que permiten comparar la magnitud de esta industria.

VII	Análisis de las fuentes de información	Expone las diferentes respuestas y posturas ante los cuestionamientos del factoring y confirming de los diferentes expertos entrevistados y analizados a partir de sus conferencias, organizándolos según categorías.
VIII	Resultados, recomendaciones y propuestas	Se muestran los hallazgos, se proponen las recomendaciones para cada categoría. Propone de manera sintética las mejoras regulatorias y operativas para profundizar el uso del factoring y confirming en el Perú.
IX	Conclusiones	Formula conclusiones integradoras del documento de investigación. Han surgido principalmente a partir del marco contextual, resultados, <i>benchmarking</i> y las propuestas de mejora.
	Bibliografía	Según normas APA.
	Anexos	Cuestionarios, formularios y documentos de apoyo.

2.4 Procedimientos: fases, etapas y actividades

De manera amplia y general se identificaron 3 fases en esta investigación, la fase conceptual y contextual; la fase metodológica y la fase empírica. Estas, a su vez se correlacionaron con las siguientes etapas; la revisión documental, las entrevistas a profundidad, el análisis de las disertaciones y conferencias; y el análisis con resultados, recomendaciones, propuesta final y conclusiones del estudio.

Cada una de estas etapas presentaron actividades específicas que paso a paso desarrollaron e instrumentalizaron las etapas mencionadas.

La Tabla 2 describe las fases, etapas y actividades seguidas en la investigación.

Tabla 2
Partes en el diseño de investigación

Fase documental	Primera etapa: revisión documental	Revisión de fuentes secundarias que forman el marco conceptual y contextual: artículos científicos, libros, reportes, tesis, documentos mediáticos y consulta en la <i>web</i>
Fase metodológica	Segunda etapa: con la guía de la entrevista se realiza ésta a profundidad	Trabajo de campo, en la que se llevó a cabo la aplicación de la entrevista a expertos funcionarios y ejecutivos de instituciones públicas y privadas relacionadas al proceso e industria del factoring
	Tercera etapa: análisis de disertaciones y conferencias	Escucha, análisis, interpretación y puesta en contexto de diversas disertaciones, conferencias, exposiciones de expertos difundidas por instituciones públicas, privadas y asociaciones de factoring en redes sociales y páginas <i>web</i> .

Fase empírica	Cuarta etapa: análisis, resultados, conclusiones y propuesta de mejora	Análisis cualitativo, descripción de experiencias, búsqueda de conceptos, categorías, patrones y vínculos relacionándolos con lo avanzado hasta la actualidad y en el contexto institucional. Se proporcionan resultados, conclusiones de este análisis y propuesta de cambio.
---------------	--	--

2.5 Técnicas e instrumentos de acopio de información

Las fuentes de información primaria fueron datos e información crítica obtenida a partir de entrevistas a expertos; en este acápite se describe la población y se detalla la muestra, el instrumento y las características de la técnica utilizada. Se enumeran las instituciones, lista de expertos y objetivos de cada entrevista; se menciona la guía y se formulan las preguntas de los cuestionarios.

Las fuentes de información secundarias se dividieron en dos: conferencias académicas y de negocios; importantes en el desarrollo de la investigación, debido a que proporcionaron información relevante y de primera mano de expertos pertenecientes a las principales instituciones involucradas en los temas de factoring y confirming; estas disertaciones fueron difundidas en la internet a través de las redes sociales y páginas *web* institucionales. Sirvieron como complemento primordial a las entrevistas.

La otra fuente de información secundaria fue la documental y fue recopilada teniendo en consideración el impacto y la actualidad de las mismas. Se tomaron en cuenta fuentes académicas como libros, tesis, revistas especializadas, reportes institucionales, leyes, reglamentos, presentaciones, testimonios escritos, noticias.

2.5.1 Fuentes de información primarias

2.5.1.1 Población

De acuerdo a las instituciones de donde provienen los documentos regulatorios y operativos que se vinculan al proceso de factoring y confirming, la población correspondió a todos los funcionarios de dichas instituciones públicas y privadas reguladoras, operadoras, fiscalizadoras, tributarias, del sistema financiero y del mercado de valores. Además, comprendió a expertos legales, gerentes o funcionarios de pequeñas y medianas empresas y personas naturales con negocio que fueron elegibles para el uso de estas herramientas financieras.

2.5.1.2 Muestra

La estrategia para la selección de la muestra se basó en tres factores.

- Capacidad operativa de recolección y análisis, es decir, un manejo realista del número de entrevistas y de acuerdo a los recursos disponibles.
- El entendimiento del factoring y confirming, es decir, el número crítico de entrevistas que ayudaron a responder los objetivos de investigación.
- La naturaleza del factoring y confirming, es decir, frecuencia de uso, accesibilidad y tiempo en la recolección de la información.

La técnica de muestreo fue intencional, de expertos o informantes clave. Se mantuvo cierto perfil en las personas entrevistadas tratando de que sean representativos de las instituciones vinculadas al factoring y confirming conocedores del tema.

Estos expertos fueron participantes idóneos, sobre todo, porque uno de los objetivos era la propuesta de mejora del factoring y confirming. Al seleccionar entrevistados con un perfil homogéneo se pretendió enfocar el tema de investigación y sacar a la luz situaciones o procesos críticos de estas herramientas financieras.

En la Tabla 3 se resume las características de la muestra, obteniendo un total de 8 categorías institucionales, 15 clases de instituciones, 2 tipos de dependencia y 4 países de estudio para la muestra.

Tabla 3
Muestra de participantes e instituciones vinculadas

Categoría institucional	Institución	Dependencia institucional	País
Reguladoras	SMV ²³	Pública	Perú
	SUNAT ²⁴	Pública	Perú
	PRODUCE ²⁵	Pública	Perú
Operadoras	BVL/CAVALI/NUAM ²⁶	Privada	Perú
Jurídicas	Estudio legal ²⁷	Privada	Perú
Vinculadas al negocio	APEFAC ²⁸	Privada	Perú
	ACHEF ²⁹	Privada	Chile
	AMEFAC ³⁰	Privada	México

²³ SMV: Superintendencia del Mercado de Valores.

²⁴ SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

²⁵ PRODUCE: Ministerio de la Producción.

²⁶ CAVALI: Registro Central de Valores y Liquidaciones.

²⁷ Estudios Legales.

²⁸ APEFAC: Asociación Peruana de Factoring.

²⁹ ACHEF: Asociación Chilena de Factoring.

³⁰ AMEFAC: Asociación Mexicana de Factoring.

	AEF ³¹	Privada	España
Participantes de la Banca	BCP ³²	Privada	Perú
	BBVA ³³	Privada	Perú
Participantes no bancarios	SAB/Factoring/Fintech ³⁴	Privada	Perú
SopORTE analítico de datos	Empresa tecnológica ³⁵	Privada	Perú
Usuarios comerciales	Empresa comercial ³⁶	Privada	Perú
	Inversores	Privada	Perú
Categorías: 8	Instituciones: 16	Dependencias: 2	Países: 4

2.5.1.3 Instrumento y técnica

El instrumento fue el propio investigador y la técnica utilizada fue la entrevista.

Para las entrevistas se recogieron respuestas de los participantes y se analizaron, simultáneamente se evaluó si el participante fue apropiado de acuerdo a la problemática del factoring y confirming que se abordó. Posteriormente, se recogieron datos de un segundo participante, se analizó y se volvió a considerar si este fue adecuado; del mismo modo se obtuvieron datos de un tercero y se analizó y así sucesivamente.

El tipo de entrevista utilizada fue semiestructurada, es decir, nos basamos en una guía de asuntos o preguntas sobre el factoring y confirming, y se tuvo la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información.

La entrevista tuvo la característica de ser personal, lo que nos permitió una comunicación exhaustiva, la aclaración inmediata de respuestas y ayudó a fomentar la compenetración entre el entrevistador y el participante. Todas las entrevistas fueron realizadas virtualmente, vía *Zoom*, *Meet* o *Teams*³⁷.

Los tipos de preguntas fueron de opinión, de conocimiento, de antecedentes y de simulación (Hernández Sampieri et al., 2014), el orden general fue de preguntas generales e introductorias, preguntas complejas y preguntas de cierre.

³¹ AEF: Asociación Española de Factoring.

³² BCP: Banco de Crédito del Perú.

³³ BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.

³⁴ Empresa SAB/ Factoring/Fintech.

³⁵ Empresa Tecnológica.

³⁶ Empresa Comercial.

³⁷ Plataformas digitales para videoconferencias o videollamadas.

2.5.1.4 Instituciones y objetivos de la entrevista

En la Tabla 4 se lista las instituciones y objetivos por los cuales se entrevista.

Tabla 4
Instituciones y objetivos de la entrevista

Institución	Objetivos de la entrevista
SMV	Indagar la regulación del FyC ³⁸ en relación con el sistema financiero Explorar el FyC como inversión del instrumento en los mercados
SUNAT	Conocer la regulación tributaria en relación a la FN y del FyC
PRODUCE	Indagar su operatividad y funciones en relación al FyC. Impacto en PyMEs
CAVALI	Conocer el registro, compensación, liquidación y transferencia de FN
Estudio legal	Conocer la complejidad y oportunidades de mejora legal del FyC
APEFAC, ACHEF, AMEFAC, AEF	Profundizar el mercado y rentabilidad del FyC en Perú, Chile, México y España
BCP, BBVA	Explorar la magnitud y el impacto del negocio a nivel bancario
Empresa SAB/Factoring/Fintech	Explorar la magnitud y el impacto del negocio a nivel no bancario
Empresa tecnológica	Indagar procesos emergentes de soporte analíticos relacionados al factoring
Empresa comercial	Conocer percepción, adopción y proyección de la herramienta financiera
Académicos, Inversores	Conocer la percepción de académicos e inversionistas privados que transaccionen FyC

2.5.1.5 Listado de expertos

En la Tabla 5 se presenta la relación de nombres de los entrevistados cuya disponibilidad permitió que se materialice la entrevista para cada institución vinculada, figuran también el cargo que desempeñan y la fecha de la entrevista. En total se lograron 21 entrevistas cuyo contenido se puede encontrar en el siguiente enlace:

https://drive.google.com/drive/folders/1zjLaFWzz718YfZCbTwyfnVdnEalQFYmc?usp=drive_link

Mientras que las transcripciones e ideas principales pueden encontrarse en este enlace:

<https://drive.google.com/drive/folders/1NMBwoBITMF7QoaONGWoaE5qGAaeX6yoM?usp=sharing>

³⁸ Factoring y Confirming.

Tabla 5*Entrevistas logradas a expertos por instituciones*

Institución	Nombre del funcionario	Cargo que desempeña	Fecha de la entrevista
Superintendencia del Mercado de Valores y AFP (SMV)	Enrique Díaz Ortega	Past President CONASEV (SMV). Ex-Gerente Central BCR	08/01/2025
	Daniel García López	Superintendente Adjunto de Investigación, Desarrollo e Innovación	16/01/2025
Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)	Haraldo Cruz Negrón	Superintendencia Nacional Adjunta de Tributos Internos	14/12/2024
Nuam/Bolsa de Valores de Lima / CAVALI	Tomislav Villanueva Vuksan	Jefe de Registros Transaccionales, nuam, Cavali	06/02/2025
Nuam/Bolsa de Valores de Lima / CAVALI	Dilma Aranda Chacaliza	Gerente Senior de Mercados Alternativos de Financiamiento, Servicios Digitales y Registro	07/02/2025
Nuam/Bolsa de Valores de Lima / CAVALI	Vanessa Zea	Subgerente legal Senior nuam, BVL, CAVALI.	11/02/2025
Estudio legal	Vicente Acosta Iparraguirre	Estudio Legal, Notario y Docente Principal Universidad Nacional de Piura	08/01/2025
Asociación Peruana de Factoring (APEFAC)	Luis Terrones Morote	Secretario General Past - President	07/01/2025
Banco de Crédito del Perú (BCP)	Guadalupe Meléndez Lecca	BCP. Tribe Leader Factura Electrónica Negociable	08/01/2025
BCP	Antonella Saettone Rizopatrón	BCP. Funcionaria	20/12/2024
Banco BBVA	Franck Huerta Rodríguez	Ejecutivo Banca Negocios, Facturas negociables BBVA	20/12/2024
Empresa Sociedad Agente de Bolsa	Marco Pizzali Graus	Gerente Comercial INVERSIÓN Y DESARROLLO SAB	07/01/2025
	Stefano Toranzo	Gerente de Negocios INVERSIÓN Y DESARROLLO SAB	07/01/2025
Empresa de Factoring 1	Alvaro Phang Lema	Gerente General BLP Factoring	13/12/2024
Empresa de Factoring 2	*Manuel Taboada Olcese *Alvaro Pando Linares	*Sub Gerente Comercial *Investments & Credit Senior Analyst. LATAM TRADE CAPITAL	23/12/2024

Empresa Tecnológica	Pablo Azabache La Torre	Gerente Empresa Tecnológica The Pricing Society Latam	05/01/2025
Empresa comercial 1	Fiorela Rodríguez	A&B Best Company SAC	06/01/2025
Empresa comercial 2	Joao Espinoza Aldana	Gerente General Grafipapel. Director Independiente	19/12/2024
Académico 1	Xavier Olsina Pau	Profesor de Cash Management UPF. Barcelona (ESPAÑA)	09/01/2025
Académico 2	Pablo Larraga López	Profesor de Finanzas (UPF), Analista, Asesor y Planificador Financiero y Perito Judicial. Barcelona (ESPAÑA)	04/01/2025

2.5.1.6 Guía de la entrevista

Se realizó una planificación de los contenidos de la entrevista, en relación a la exploración del factoring y confirming; además, se siguieron una serie de recomendaciones para su organización:

- Al inicio: confidencialidad, propósito, interferencias, consentimiento.
- Durante la entrevista: escucha activa, interés, respeto de silencios y pausas, aspectos verbales y gestuales, toma de notas.
- Al final: datos para agregar, compartir interpretaciones.
- Postentrevista: transcripción, resumen, revisión, análisis, agradecimientos.

La Tabla 6 resume el orden y jerarquización de las preguntas del cuestionario.

Tabla 6
Factoring: guía de la entrevista

Preguntas
Introdutorias y de enfoque
De antecedentes, contexto y data disponible
Referidas a la regulación
Referidas a la operatividad
En relación a la mejora de las herramientas
Proyectadas al futuro de las herramientas

2.5.1.7 Cuestionarios

Para la entrevista se elaboró una lista de elementos y factores relevantes relacionados al factoring y confirming que se operacionalizaron con una guía de preguntas en base a la revisión documental y al marco contextual. Las preguntas se dividieron en preguntas generales dirigidas a todos los entrevistados y, en segundo término, preguntas especializadas de acuerdo a la institución donde laboran y relacionadas a su actividad.

Los cuestionarios se pueden visualizar en el Anexo 2.

2.5.2 Fuentes de información secundarias

2.5.2.1 Conferencias y disertaciones académicas y de negocios

Se recopilaron en la internet diversas conferencias y disertaciones de expertos, comprendidos en 16 eventos, producto de congresos de factoring, foros y *webinars* de los años 2023 y 2024, quienes pertenecen a instituciones públicas y privadas de diversos países de Latinoamérica y España que trataron los temas de factoring y confirming con data de primera mano y opiniones autorizadas, las cuales complementaron de manera importante las entrevistas que se plantearon en la información primaria.

Estas se reflejan en las tablas 7 y en el anexo 1, se encuentra el detalle de las conferencias, instituciones organizadoras, participantes, conferencistas, cargo que desempeñan, país al que representan, fecha de divulgación y el enlace *web* correspondiente para consulta.

Tabla 7
Eventos relacionados al factoring y confirming 2023-2024

Evento	Tipo	Fecha
Congreso Nacional de Factoring 4ta. Edición	Congreso	04/12/2024
Ley Fintech en Chile: impacto en la industria del factoring	Webinar	12/2024
Factoring. Experiencia chilena, colombiana y peruana	Webinar	14/11/2024
Factoring en México	Webinar	27/09/2024
Factoring/Confirming en España. Comparación con LATAM	Webinar	12/09/2024
Factoring en Chile: panorama actual y tendencias	Webinar	17/07/2024
Ley Fintech y su impacto en el factoring	Webinar	7/05/2024
Programas regionales de apoyo al factoring en LATAM	Webinar	20/03/2024

Factoring en LATAM. Lo que viene	Webinar	24/01/2024
Factoring global. Mirada del FCI	Webinar	06/12/2023
Congreso Nacional de Factoring 3ra. Edición	Congreso	21/11/2023
Open Banking. Aplicaciones en factoring	Webinar	26/07/2023
Tendencias de factoring a nivel global y LATAM	Webinar	5/07/2023
Confirming: situación actual en LATAM y España I	Webinar	15/06/2023
Confirming: situación actual en LATAM y España II	Webinar	22/06/2023
Factoring en LATAM. Lo que viene	Webinar	22/03/2023

2.5.2.2 Información documental

El estudio se apoyó también en fuentes secundarias documentales, es decir, en la revisión y análisis de libros, revistas, leyes, reglamentaciones, permitiendo recoger información válida de las diferentes fuentes preferentemente virtuales, en relación a materia regulatoria y operativa que permitió construir el marco contextual y además elaborar los cuestionarios para las entrevistas.

En la Tabla 8 se muestran las categorías de revisión documental, el tipo de documento, su repositorio, e impacto.

Tabla 8
Clasificación de la revisión documental

Categoría	Tipo	Repositorio	Impacto
Legislación	Leyes, decretos legislativos	Estado Peruano o extranjero	Alto
Reglamentación	Resoluciones institucionales	SBS, SMV, PRODUCE, SUNAT	Alto
Reglamento operativo, TUPA y flujogramas operativos	Documentos regulatorios y operativos	CAVALI, BVL, Instituciones públicas y privadas	Alto
Académica	Artículos de revistas, libros, tesis, reportes	Revistas especializadas, repositorios universitarios, bibliotecas virtuales, instituciones	Alto/Medio
Genérica	Noticias en medios de comunicación masiva, documentos privados de empresas, posteos, tweets	Páginas <i>web</i> libres e institucionales, redes sociales	Medio/Bajo

2.6 Organización de la información

La información se organizó de tal manera que ayudó a construir las etapas de la investigación, por ello se utilizó en su estructura las fuentes primarias y secundarias de forma constante y conveniente, de tal manera que sirvieron de insumo de calidad para la redacción del trabajo.

A continuación, se describen por capítulos las determinadas fuentes utilizadas, como se organizaron y las técnicas para la reducción de datos y mantener la precisión de estos.

- En el marco general, para los temas de introducción y justificación, se hizo uso de fuentes secundarias, específicamente de la revisión documental, en sus aspectos académico y genérico; se revisó estadísticas globales y regionales para mostrar el crecimiento del factoring y confirming; las asimetrías de crecimiento entre países; la necesidad de financiamiento de las PyMEs y como estas se pueden beneficiar de estos instrumentos financieros; la revisión de los dispositivos legales para establecer su complejidad y una revisión de las plataformas digitales como soporte de gestión en las decisiones de factoring y confirmig.
- En el marco metodológico, se hizo uso de libros especializados en la metodología de la investigación, con enfoque cualitativo y revisión de la técnica de entrevista para la obtención de información sensible que fue analizada posteriormente. Se utilizó la revisión documental de tipo académico referido a la metodología de la investigación científica.
- En el marco conceptual, se exploró con mayor énfasis la revisión documental en su categoría académica, se revisaron libros y literatura financiera clásica para consolidar los puntos de oferta y demanda de las empresas, el mercado de capitales peruano y los tipos de financiamiento existentes en el mercado.
- En el capítulo de factoring y confirming, se utilizó también la revisión documental académica para conceptualizar estos instrumentos, su tipología, diferencias, modalidades, agentes participantes, las alternativas competidoras del factoring, ventajas y desventajas, de forma similar se procedió para el confirming. Aquí se revisó literatura especializada y artículos de revistas. Además, se describió el mecanismo de factoring en el Perú, para ello se hizo uso de la revisión documental en su aspecto reglamentario y flujogramas operativos especialmente de la ICLV

peruana: CAVALI. Cabe mencionar que, el proceso para el uso de la información fue: lectura de la misma, análisis reflexivo, propuesta de ideas clave, parafraseo y conclusiones.

- Para el marco contextual regulatorio, se usó la revisión documental en la categoría de documentos legislativos y reglamentaciones; se leyeron y sintetizaron las principales leyes y reglamentos relacionados al factoring; la búsqueda fue más allá al investigar la legislación de Chile, México y España. Se trató de establecer los principios normativos que amparan los instrumentos de factoring y confirming y se puntualiza acerca de las principales diferencias con el caso peruano.
- En el capítulo del contexto actual del factoring y confirming, también se usó la revisión documental; esta vez de revistas, artículos, estadísticas por país, reportes especializados de los organismos gubernamentales y privados dedicados a esta industria, especialmente de las asociaciones de factoring en Perú, México, Chile y España. Con esta revisión y análisis se obtuvo data acerca del mecanismo operativo de cada país; volumen de facturas negociadas; montos negociados; tasa de participación respecto al PBI; y demografía sectorial que hace uso más intenso del factoring y confirming.
- Con la finalidad de obtener los resultados de la investigación, se debió iniciar el análisis de las fuentes primarias, específicamente la escucha activa de las entrevistas realizadas, la transcripción, formulación de ideas principales, codificación, estructuración de información y formulación de informes para formular argumentos y conclusiones que de acuerdo a los elementos clave fueron agrupados para generar recomendaciones y propuesta final; de esta manera, se es coherente con la intención de investigación acción, la cual fue parte característica del estudio.
- De manera similar, se usó como fuente secundaria los 16 eventos, congresos y *webinars* de los años 2023 y 2024, registrados desde la *web* que complementaron las entrevistas. Al tener un formato similar a la entrevista, es decir, información oral de primera mano proveniente de un experto en el tema, se siguió para su análisis la misma técnica que la entrevista, descrita en el acápite anterior.

2.7 Técnicas de análisis e interpretación de la información

El propósito del análisis fue explorar los datos acerca del factoring; organizarlos en códigos y categorías; describir las experiencias de los participantes; descubrir conceptos, temas, patrones en los datos, así como sus vinculaciones para darles sentido, interpretarlos y explicarlos según los objetivos de la investigación.

Es preciso comprender el contexto institucional y las diferentes aristas y opiniones de los participantes y vincular los resultados con lo avanzado hasta la fecha en factoring y confirming. El procedimiento efectuado para el análisis fue la realización de reuniones con los integrantes del grupo de investigación para escuchar las entrevistas en su totalidad, generar la codificación, agrupar datos e ideas clave en base a temas o categorías predefinidas o generación de nuevas y proseguir con la redacción de un informe final.

La transcripción de voz a texto se realizó con el software TurboScribe (<https://turboscribe.ai/es>), que con la ayuda de inteligencia artificial transcribe de forma óptima las entrevistas; seguidamente, estas transcripciones deben “limpiarse” para que puedan ser trabajadas.

Seguidamente, bajo la perspectiva de la investigación cualitativa, se procedió a codificar y categorizar las entrevistas, es decir, asignar códigos a grupos de datos, lo que facilitó el análisis y a encontrar patrones o temas.

La codificación utilizó para este caso, principalmente, el método deductivo, es decir, un enfoque descendente, dado que se cuenta con un amplio marco conceptual y experiencias sobre el factoring y confirming y sus procesos de gestión de los mismos, es decir, se parte de un conjunto predefinido de códigos, de una estructura y es impulsada por procesos existentes.

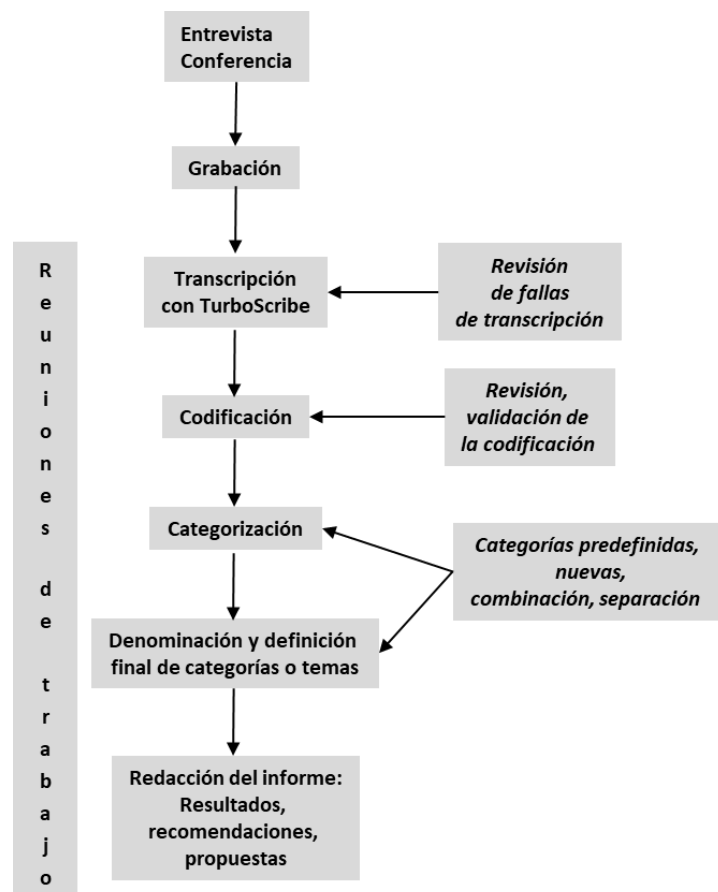
No se puede dejar de mencionar también al proceso inductivo que se basó en la generación de códigos y categorías nuevas que surgieron a partir de los datos sin una estructura predeterminada (Hernández Sampieri et al., 2010).

Para la generación de códigos se utilizó principalmente la codificación temática que se enfocó en el análisis recurrente de la información recibida por los entrevistados y contenido de las conferencias, destacando patrones o ideas principales. Existieron categorías predefinidas que guiaron el análisis.

Los temas se correlacionaron con los códigos y datos de entrevistas y conferencias para garantizar que fueron exhaustivamente revisados, se perfeccionaron las categorías combinando o separando para encontrar mejor las ideas clave. Posteriormente, se denominaron y definieron las categorías o temas, se procedió a la realización de análisis de las principales interrelaciones construyendo reflexiones, argumentos, conclusiones observando la estructura formal su coherencia interna y siguiendo los objetivos de la investigación.

La Figura 3 explica los pasos generales desde la toma de la entrevista hasta el subsecuente codificación y redacción del informe del capítulo de hallazgos, recomendaciones y propuestas.

Figura 3
Flujo de trabajo para el análisis e interpretación



CAPÍTULO III. MARCO CONCEPTUAL

El capítulo del marco conceptual es una investigación bibliográfica que recopila, sistematiza y expone las necesidades y fuentes de financiación de las empresas; la dinámica de la demanda y oferta de recursos financieros en el mercado, la forma como se articula el mercado de capitales peruano, las características y tipos de financiamiento.

Esto es importante para la comprensión de como caracterizar al factoring y confirming y concebirlas como herramientas útiles en la ayuda de las empresas para su gestión financiera a través de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

3.1 Oferta y demanda de financiamiento de las empresas

Es un hecho que una empresa requiere de recursos financieros con el fin de solventar sus inversiones para realizar sus actividades productivas, pago de gastos corrientes y ejecutar sus proyectos de inversión.

Según Brealey et al., (2010), las empresas invierten en activos de largo plazo³⁹ y en capital de trabajo neto. La mayor parte del tiempo existe una brecha en relación al efectivo que se necesita y el efectivo que se origina de forma interna, es el denominado déficit financiero.

Brealey et al., (2010), refieren que, para utilizar el efectivo generado de manera interna, la empresa debe responder a cuanto de las utilidades deben reinvertirse en el negocio en lugar de distribuirse entre los accionistas. Y si el origen no proviene de la utilidad entonces debe compensarse con acciones⁴⁰ o contraer préstamos, y se debe decidir qué porcentaje será emisión o que proporción será deuda.

Nuevamente, según Brealey et al., (2010), una buena parte del origen de los fondos para la financiación de las empresas se genera de manera interna⁴¹, esto ocurre en una buena proporción en empresas norteamericanas y europeas. Podría existir una aversión irracional al financiamiento externo y esto puede ser una consecuencia del desconocimiento o uso infravalorado de otros productos financieros que actualmente dispone el mercado.

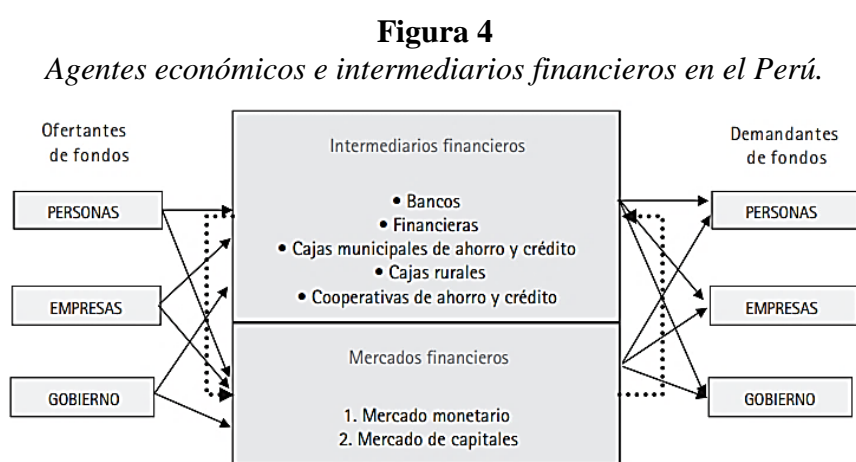
³⁹ Principalmente en propiedades, planta y equipo.

⁴⁰ Deuda patrimonial.

⁴¹ Procede de lo que la empresa separa como depreciación y de las utilidades retenidas.

Del mismo modo, Tong, (2007), indica que, cada agente económico tiene necesidades de fondos originadas por sus operaciones y proyectos de inversión, cuando estas necesidades son mayores que las generadas internamente se produce una situación deficitaria y se deberá acudir al mercado o a un intermediario financiero para suplir el efectivo faltante.

Si ocurre lo contrario, el agente se encuentra en una posición superavitaria y buscará colocar el excedente para invertirlos con el mayor rendimiento posible y se convertirá en un ofertante de fondos. La Figura 4 muestra la interrelación de los agentes con los intermediarios financieros.

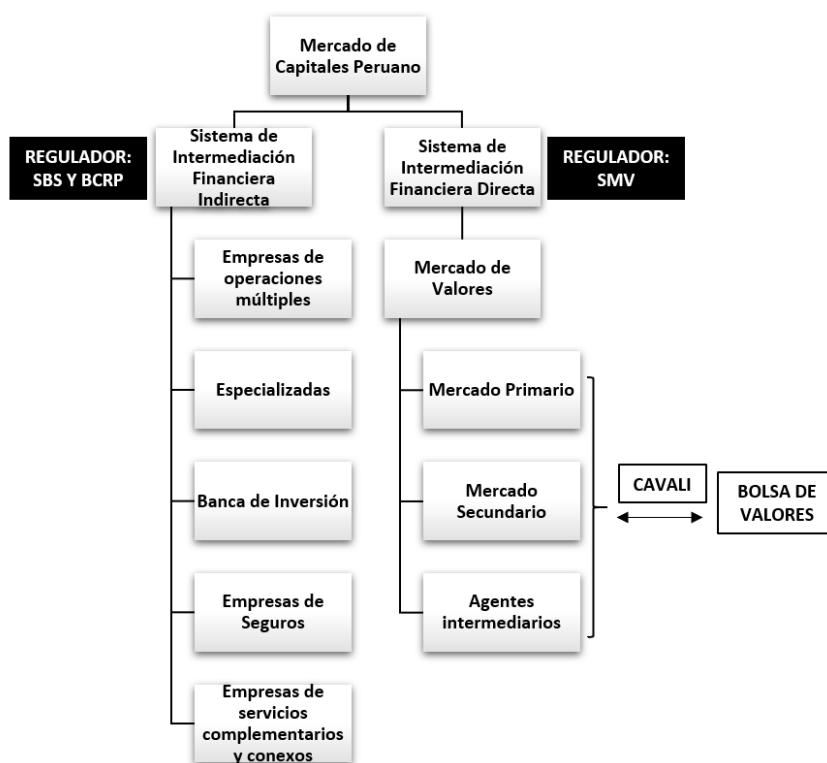


Nota. Tomado de Finanzas empresariales (Tong).

Según Meza, (2023), las empresas tienen diferentes modalidades de financiamiento, las que, a su vez, constituyen opciones de inversión para los agentes superavitarios, lo que, en el Perú, da origen a dos mercados diferenciados: las alternativas de financiación para la microempresa y pequeña empresa están en el mercado indirecto y un mercado directo para las grandes y medianas compañías.

La Figura 5 detalla la composición de estos dos mercados en el Perú.

Figura 5
El mercado de capitales en el Perú



Nota. Adaptado de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2024)

El sistema de intermediación financiera indirecta peruano, según ley y difundido por la SBS para el año 2024, está compuesto por cinco grupos de empresas: las empresas de operaciones múltiples⁴², las especializadas⁴³, bancos de inversión, las empresas de seguros⁴⁴, y las de servicios complementarios y conexos⁴⁵.

A su vez, las empresas de operaciones múltiples y las especializadas ocupan gran parte del mercado y se muestran Figura 6.

⁴² Empresas Bancarias, Empresas Financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Caja Municipal de Crédito Popular, Empresas de Créditos, Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Aquí se puede considerar también la Banca de Segundo Piso: COFIDE, Banco de la Nación y AGROBANCO.

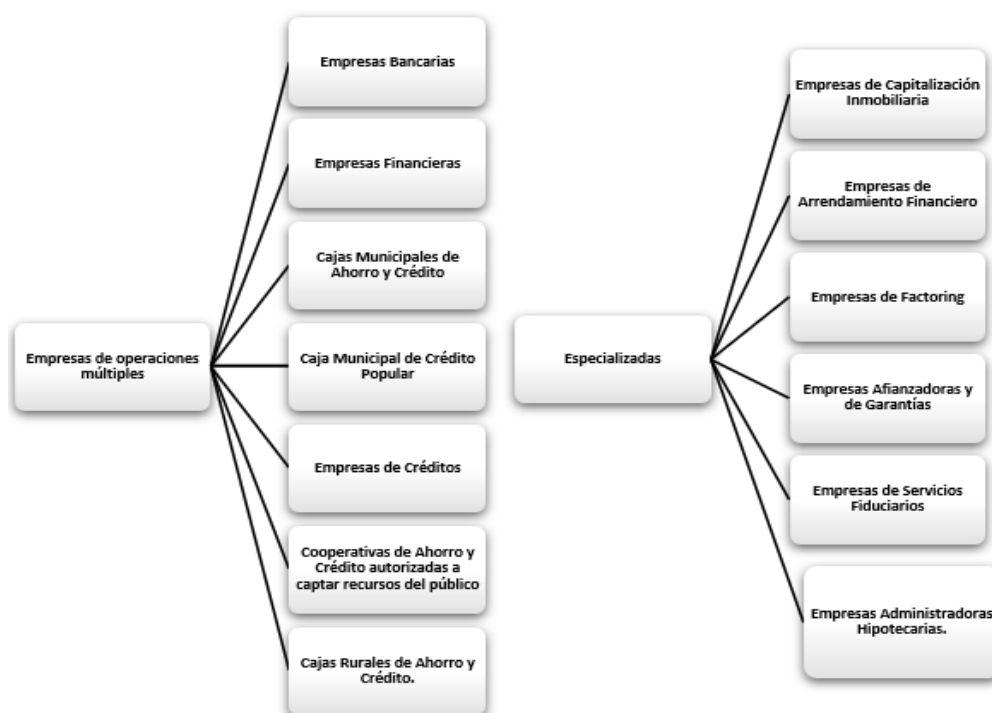
⁴³ Empresas de Capitalización Inmobiliaria, Empresas de Arrendamiento Financiero, Empresas de Factoring, Empresas Afianzadoras y de Garantías, Empresas de Servicios Fiduciarios, Empresas Administradoras Hipotecarias.

⁴⁴ Empresas que opera en un solo ramo (de riesgos generales o de vida), Empresas que opera en ambos ramos (de riesgos generales y de vida), Empresas de Seguros y Reaseguros, Empresas de Reaseguros.

⁴⁵ Almacén General de Depósito, Empresas de Transporte, Custodia y Administración de Numerario, Empresas Emisoras de Dinero Electrónico, Empresas de Transferencia de Fondos.

Figura 6

Empresas de operaciones múltiples y especializadas



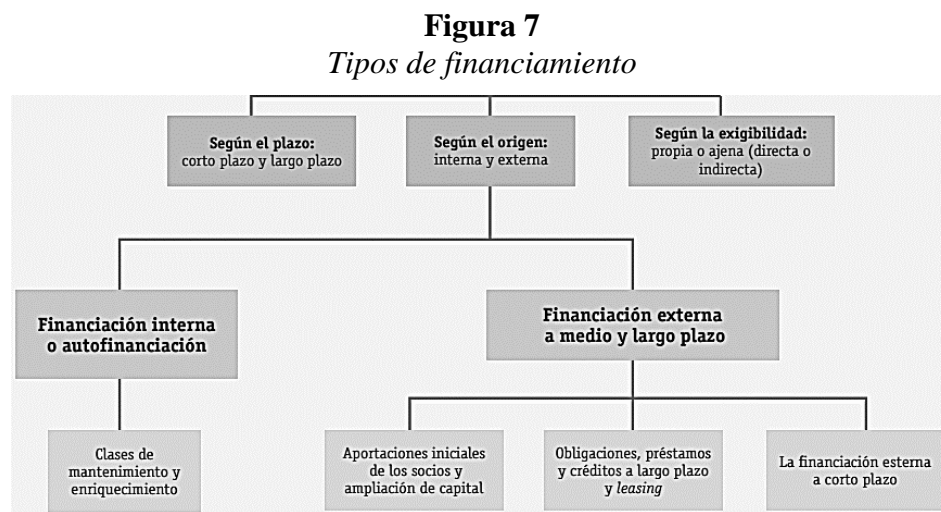
Nota. Adaptado de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2024)

El ahorro de los agentes económicos superavitarios se canaliza a través del sistema financiero representadas por las empresas de intermediación, estos dos grupos tienen roles diferentes, hacia los agentes económicos que necesitan de financiamiento; a partir de ello, se generan productos financieros con características diferentes para facilitar la transferencia del dinero. Cabe mencionar que en las transacciones se encuentra vinculada una tasa de interés pasiva, para los inversores, y activa para los que necesitan financiamiento.

Los agentes intermediarios observan adecuadamente el riesgo de sus sectores en el proceso de otorgar crédito lo que se traduce en las tasas de interés diferenciadas o la solicitud de garantías. Por su parte, los agentes solicitantes de financiación deben evaluar cuidadosamente los servicios de los intermediarios, líneas de crédito, tasas de interés para construir sus estrategias en busca de una óptima estructura financiera.

3.2 Tipos de financiamiento

Ante la problemática de la necesidad de financiamiento surge la posibilidad de encontrar fuentes del mismo y agentes que lo provean. Con la finalidad de ser didácticos, se puede clasificar las necesidades de financiamiento según su temporalidad: corto y largo plazo; según sus fuentes: interna o externa; según la exigibilidad, propia o ajena⁴⁶, tal como se aprecia en la Figura 7.



Nota. Tomado de Economía de la Empresa. Mochón Morcillo, Francisco

3.2.1 Financiamiento ajeno, de corto plazo y origen externo

Van Horne & Wachowicz (2010), (en adelante VH&W), dividen el financiamiento de corto plazo de acuerdo a si este es espontáneo o no. Se refieren como espontáneos a las cuentas por pagar comerciales y los gastos acumulados. Se entiende las cuentas por pagar comerciales, al *crédito comercial*⁴⁷ de los proveedores, dando por cierto de que la mayoría de las compras no se pagan a la entrega de los bienes sino al cabo de un determinado periodo.

El crédito comercial se convierte, entonces, en un medio de financiamiento⁴⁸; no obstante, no es discrecional, sino que se ajusta a los volúmenes de compra y en algunos casos se abusa con extensiones de los plazos establecidos para el pago. El

⁴⁶ Economía de la Empresa. Mochón Morcillo, Francisco. ISBN-13:978-8448170813.

⁴⁷ De los tres tipos de crédito comercial —cuentas abiertas, letras o pagarés y aceptaciones comerciales— el acuerdo de cuenta abierta es el más común.

⁴⁸ El crédito comercial no es un uso de fondos gratuito, la carga recae en el proveedor, comprador o ambos.

comprador debe sopesar las ventajas de los pagos en efectivo, deterioros en la reputación por extensión de plazos o imposición de incremento de precios.

Los *gastos acumulados* más comunes son los impuestos y los salarios, y pueden considerarse como fuentes de financiamiento. Sin embargo, tampoco es una fuente discrecional ya que deben especificarse las fechas de pago y deben cumplirse estrictamente pudiendo existir serias penalizaciones en caso de incumplimiento.

Siguiendo a VH&W, el financiamiento no espontáneo o formal, está constituido por *papeles comerciales*⁴⁹ solicitado en el mercado de dinero, generalmente, por compañías solventes. Representan obligaciones a corto plazo y no garantizado que se vende en el mercado de dinero y es usualmente más barato que el préstamo a corto plazo proveniente de un banco comercial.

Las *aceptaciones bancarias* son promesas de pago a corto plazo por las que un banco acepta el pago nominal de la deuda de la empresa al vencimiento a sus acreedores.

Dentro de los préstamos no garantizados, VH&W, mencionan a la *línea de crédito*, donde se especifica la cantidad máxima de crédito que el banco establezca con el cliente y que podrá utilizarse discrecionalmente, por este, en forma parcial o en su totalidad y que podrá ser renovado de acuerdo a la calificación de riesgo que el banco haga al cabo de ciertos plazos. Si este es renovado continuamente, se le denominará *crédito continuo o revolving*.

Con los préstamos garantizados o asegurados, se entiende la presencia de garantías o colaterales, usualmente activos corrientes. Existe la modalidad de *descuento de cuentas por cobrar* por ser uno de los activos más líquidos de la empresa, el prestatario analiza la calidad de las cuentas por cobrar y obtiene rentabilidad a cambio de un descuento de las mismas en la fecha de cobro. Cabe mencionar que las cuentas por cobrar permanecen en propiedad de la empresa hasta su vencimiento.

Existen también préstamos *respaldados por inventario* ya que representan activos de liquidez razonable y se valoriza de acuerdo con la calidad y el tipo de inventario.

Factoring de cuentas por cobrar, en esta modalidad la empresa transfiere sus cuentas por cobrar vendiéndolas a un agente de factoring; en teoría, la empresa se libera

⁴⁹ De corto plazo (menos de un año) emitidos por las empresas en el mercado de valores, generalmente, para financiar sus actividades cotidianas. Estas compañías tienen buena historia crediticia y los instrumentos son emitidos al descuento.

de la gestión del cobro, verificación del crédito, costo de procesamiento de las cuentas y gastos de deudas incobrables; el agente puede rechazar las cuentas riesgosas.

El *confirming* aplica también en el corto plazo, en este caso el proveedor de los bienes tiene la opción de recibir financiamiento de la entidad bancaria ya que esta tiene garantizado el pago por parte de la empresa adquirente.

3.2.2 Financiamiento ajeno, de largo plazo y origen externo

Berk & DeMarzo (2008), (en adelante B&DM), ayudan con los conceptos del financiamiento a largo plazo debiendo entender la forma en que la entrada de éste afectará el control de la empresa. En primer término, se encuentra el financiamiento con capital propio para empresas privadas en el que podemos encontrar a *inversionistas ángel*. Se destina para compañías jóvenes, la inversión de los inversores ángel suele ser relativamente grande respecto al tamaño de la empresa y tienen influencia sustancial en las decisiones de la misma, es complicado encontrar a estos inversionistas.

Empresas de capital de riesgo, sociedad que se especializa en obtener dinero para invertir en accionariado privado, también de empresas jóvenes. Estas empresas son más diversificadas e invierten en muchas otras, tienen socios generales denominados capitalistas de riesgo que poseen experiencia y se encargan de su gestión.

Inversionistas institucionales, aquí se pueden enmarcar los fondos de pensiones, compañías de seguros, fundaciones que administran grandes cantidades de dinero, participan de forma directa como inversionistas y financiadoras de empresas privadas o de manera indirecta por medio de empresas de capital de riesgo.

Inversionistas corporativos, en las que compañías grandes son inversores de empresas más pequeñas, gestionando así sus excedentes de efectivo o inclusive como parte de sus objetivos empresariales.

Emisiones públicas de acciones u ofertas públicas⁵⁰, por primera vez o de forma subsecuente; con estas se obtiene una mayor liquidez, un mejor acceso al capital y dan al público la posibilidad de diversificarse; sin embargo, esto disminuye la capacidad de los inversionistas para vigilar la administración de la compañía y por ello representa una pérdida del control.

⁵⁰ Oferta Pública: Primaria, Secundaria, de Venta, de Adquisición y Compras, de Intercambio, Internacionales.

Siguiendo a B&DM, el otro gran grupo de obligaciones de largo plazo está constituida por la deuda corporativa, en ella se distingue la *deuda pública* siendo los bonos el producto representativo, son títulos valores que emiten las corporaciones, debe generarse un prospecto que describa los detalles de la oferta. Algunos tipos importantes son las notas⁵¹, los bonos subordinados⁵² y los bonos respaldados por activos.

La *deuda privada* es aquella que no cotiza al público, dentro de esta se distingue los *préstamos a plazo*, con duraciones específicas, únicos o sindicados, y las *colocaciones privadas*. Estas últimas son emisiones de bonos que no se cotizan en el mercado público, sino que se vende a un grupo pequeño de inversionistas y tiene la ventaja de ser menos costosa de emitir.

Como forma de financiamiento de activos⁵³ las empresas pueden optar también por el *arrendamiento o leasing*; B&DM, refieren que el arrendamiento es un contrato de pagos periódicos a cambio del derecho por utilizar un activo. Se producen ciertas modalidades de arrendamiento cuando este ha vencido: con opción de compra a valor justo; arrendamiento financiero; con opción de compra a precio fijo.

En el mercado peruano debemos mencionar también a los *certificados de depósito*, emitidos por entidades del sistema financiero, semejantes a un contrato de depósito a plazo, sin embargo, mediante ellos se generan títulos valores negociables que pueden ser transferidos en el mercado de valores.

3.2.3 Financiamiento propio, de largo plazo, de origen externo

Gutiérrez & Sánchez (2018), (en adelante G&S), identifican al *capital* como financiamiento propio, está formado por las aportaciones de los socios al constituirse la empresa y los sucesivos incrementos que se hagan, es más estable ya que no tiene vencimiento y soportan mayor riesgo en caso de quiebra.

3.2.4 Financiamiento propio, de largo plazo, de origen interno

Siguiendo a G&S, *las reservas* se producen por la retención de beneficios obtenidos por el resultado de la gestión realizada por la empresa en el curso de su actividad, no hay necesidad de acudir al mercado financiero, los beneficios se han ido

⁵¹ Vencimiento original menor a 10 años.

⁵² Bono cuyo pago está condicionado a la cancelación de otras deudas.

⁵³ Terrenos, planta y equipos.

reteniendo a lo largo del tiempo y usualmente se destinan al crecimiento y al mantenimiento de sus actividades de explotación.

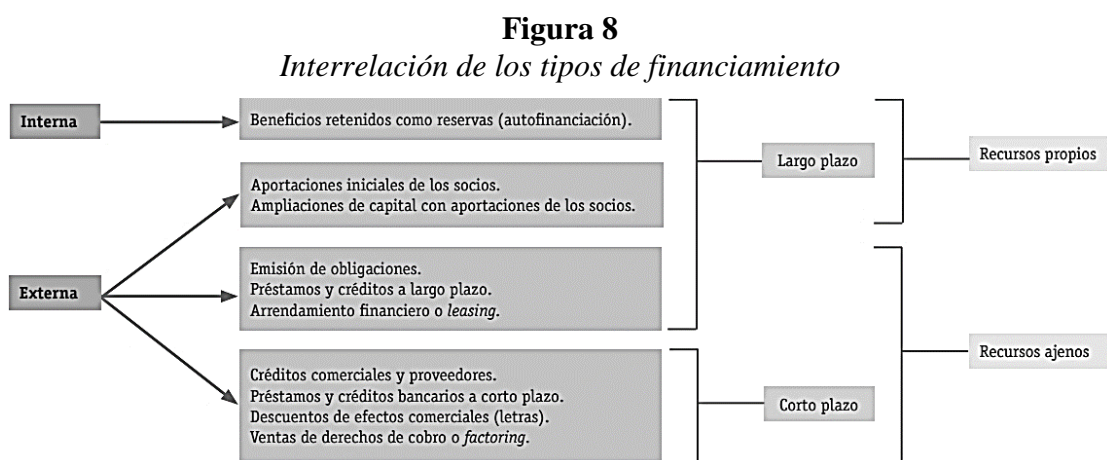
El crecimiento de la empresa se define por sus inversiones y los *beneficios retenidos* pueden ser usados para ello; es la autofinanciación propiamente dicha. Mientras que el mantenimiento de la actividad productiva es solventado por las reservas recogidas en las cuentas de depreciación y en las cuentas de provisiones y provisiones.

La *depreciación* viene dada por la pérdida de valor que los bienes de equipo patrimoniales tienen al usarse en el proceso productivo o por el simple paso del tiempo. Esta pérdida de valor se carga a la producción y la empresa al vender sus productos obtiene cantidades de efectivo que permita recuperar el valor, esto constituye una fuente interna de recursos financieros importante a la hora de realizar la renovación de los bienes depreciados.

Las *provisiones* son recursos provenientes de las retenciones con las que se hace frente a diversas contingencias ciertas pero que aún no han ocurrido, éstas pueden ser pérdidas o gastos futuros.

Las ventajas de la autofinanciación son: permite a la compañía de autonomía y libertad, el uso de las reservas no tiene costo, para las PyMEs muchas veces constituye la única forma de financiamiento a largo plazo. Sin embargo, tiene inconvenientes con el reparto de dividendos y con la percepción de rentabilidad al concebir proyectos.

En la Figura 8 se muestra a modo de resumen la interrelación de los diferentes tipos de financiamiento de acuerdo a su plazo o permanencia del crédito, fuentes u origen del mismo y su exigibilidad.



Nota. Tomado de Economía de la Empresa. Mochón Morcillo, Francisco

3.3 Conclusiones

- Las empresas, en general, son demandantes de recursos financieros para sus actividades corrientes, productivas y de inversión, estos recursos deben demandarlos entre sus accionistas o en el mercado de capitales. Dichas empresas son usualmente deficitarias mientras que otras son superavitarias u ofertantes de capital supliendo las necesidades de las primeras.
- El mercado de intermediación de capital es amplio y comprende al mercado monetario y al mercado de capitales, teniendo como actor principal al sistema bancario. En el Perú, estos mercados se diferencian en un sistema de intermediación indirecta supervisado por la SBS y el BCRP, mientras que el directo lo es por la SMV.
- Los tipos de financiamiento pueden clasificarse de manera didáctica según el plazo: corto y largo; el origen de sus fondos: interna o externa y la exigibilidad: propia o ajena. A partir de esta división surgen y pueden identificarse diversos productos y herramientas financieras, tales como el factoring y confirming, entre muchos otros, de las que hacen uso los intermediarios financieros.
- El factoring aplica como un mecanismo de financiación ajeno, de origen externo y destinado al corto plazo a partir de las cuentas por cobrar comerciales; mientras que el confirming se caracteriza como un sistema de gestión de las cuentas por pagar y además de manera análoga aplicaría como un sistema de financiamiento, también ajeno, externo y de corto plazo.

CAPÍTULO IV. FACTORING Y CONFIRMING

Con la finalidad de explicar en detalle los conceptos, agentes, instituciones involucradas además de entender la interacción y dinámica de los procesos y actividades en la operatividad del factoring y confirming se ha preferido redactar de manera independiente, en este capítulo, los elementos claves de estos dos instrumentos.

Se explican los conceptos fundamentales del factoring y confirming, y los estrechamente vinculados a estos, logrando un consenso en la terminología y organizando las ideas en torno a estas dos herramientas financieras.

Posteriormente, se detalla como el factoring ayuda en los requerimientos de financiación de las empresas; que otros productos financieros son principales competidores del factoring; se discuten las ventajas y desventajas del factoring, variantes del mismo y su aplicabilidad.

Se realiza el mismo procedimiento para el confirming analizando quienes son sus principales usuarios y el porqué de su uso, así como su importancia como mecanismo de gestión y financiación; ventajas, desventajas y modalidades.

4.1 El factoring como mecanismo de financiamiento

Se revisa con detalle el concepto y los aspectos relacionados al factoring, para un adecuado entendimiento, de manera que nos permita diferenciarlo de otros productos financieros. De acuerdo a la clasificación del capítulo anterior el factoring aplica como un mecanismo de financiación ajeno, de origen externo y destinado al corto plazo.

4.1.1 Concepto de factoring

Para Brealey et al. (2010a), el factoring o factoraje implica una *política de cobro* que surge inicialmente entre el factor⁵⁴ y el cliente proveedor, acordando un límite de crédito para cada consumidor o adquirente de los bienes o servicios sobre la base de las cuentas por cobrar, comunicando posteriormente la transferencia de estos derechos al consumidor. Este autor refiere que, lo más común es que el factor no tenga ningún

⁵⁴ Entendido como empresa financiera especializada que presta servicios de factoring; en la práctica los servicios de factoring no son exclusivos, sino que están incluidos en una cartera más amplia de servicios.

recurso contra el cliente si el consumidor no paga, aunque también se da la figura de que el cliente asuma el riesgo de las deudas incobrables.

Van Horne & Wachowicz (2010), hacen la distinción del crédito otorgado por una entidad teniendo las cuentas por cobrar en garantía respecto al proceso de factoring; este último representa el traspaso de la titularidad o venta de aquellas, lo que no ocurre con el crédito garantizado. Los autores también nos refieren que es “más común” que la venta se haga sin recurso, por lo que el factor o agente rechaza las cuentas que califica demasiado riesgosas.

En un sentido más amplio, la AEF⁵⁵ define al factoring a partir de su consecuencia, es decir, “*como un instrumento de financiación a corto plazo*”, pero que a la par desarrolla otro tipo de servicios como “*gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores*”. Se destaca entonces, la “*gestión de cobro, la administración de la cartera a cobrar, el análisis de los deudores y, en su caso, la cobertura de insolvencia (factoring sin recurso)*”.

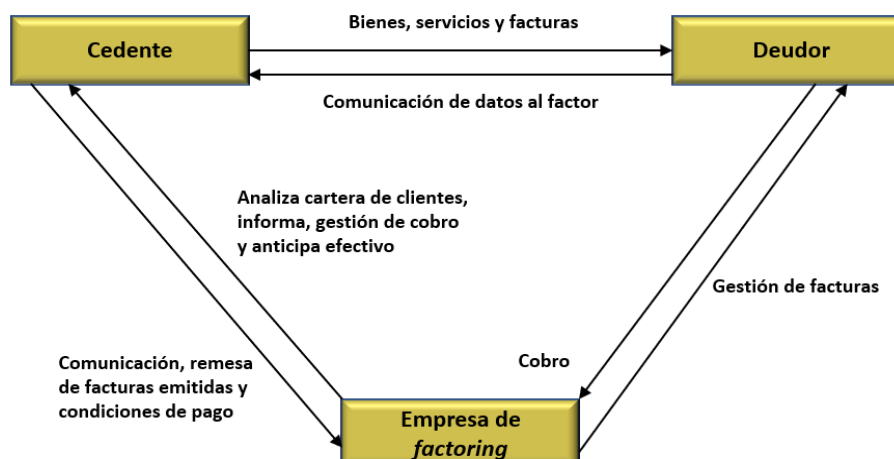
En el Perú, el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring (Resolución SBS N° 4358-2015), define al factoring como una operación por la cual “*...el Factor adquiere de forma onerosa instrumentos de contenido crediticio a una persona denominada Cliente, prestando en algunos casos otros servicios adicionales a cambio de una retribución*” (Superintendencia de Banca, 2015).

Evidenciamos de esta manera, aspectos clave en el factoring: se realiza con el sustento de las cuentas por cobrar; implica una venta o traspaso del derecho de cobro; resulta, como consecuencia, en un mecanismo de financiación de corto plazo; es usual que incluya otro tipo de servicios conexos; involucra evaluaciones del riesgo de insolvencia y, por ende, surgen dos variantes del mismo, con recurso y sin recurso.

La Figura 9 muestra de forma gráfica el proceso básico del factoring.

⁵⁵ Asociación Española de Factoring. <https://factoringasociacion.com/factoring-2/>.

Figura 9
Participantes y mecanismos del factoring



Nota. Tomado de *Gestión Financiera*, Bahillo (2013)

4.1.2 Modalidades de factoring

Factoring sin recurso o sin responsabilidad, es el aplicable a la transferencia de créditos⁵⁶ que se realiza cuando el factor asume el riesgo crediticio del deudor (Liu & Sotelo, 2000).

Factoring con recurso o con responsabilidad es la transferencia de créditos sin que el factor asuma el riesgo crediticio, implicancia que se grava con impuesto (Congreso de la República, 1998; Ministerio de Economía y Finanzas, 2000).

Operaciones de descuento o “adelanto”, el descontante (entidad financiera) financia al cliente (proveedor) con garantía de instrumentos de contenido crediticio, en este caso no existe transferencia de la titularidad de las cuentas por cobrar como si ocurre en el factoring, el descontante asume el riesgo del cliente y el cliente del deudor (Superintendencia de Banca, 2015).

4.1.3 Agentes principales del factoring

Según Gonzáles et al., (2018), se identifican tres participantes clave en el proceso de factoring.

- **Factor o factorante:** empresa financiera que adquiere los *derechos de crédito a través de la cesión de las cuentas por cobrar por parte del proveedor “cedente” y que al vencimiento realiza el cobro al comprador “deudor”*. Además, es encargada

⁵⁶ Cuentas por cobrar.

de la gestión y contabilización, se responsabiliza o no de los créditos de deudores, así como el flujo de tales créditos.

- Según la SBS⁵⁷ el factor tiene el derecho de realizar los actos de disposición en relación a los instrumentos de crédito y cobrar las retribuciones acordadas con el cliente. Se obliga a adquirir los mencionados instrumentos en la forma pactada y pagar al cliente; puede también brindar servicios adicionales como: “*investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral, entre otros*”.

- **Proveedor, cedente o cliente:** persona natural o jurídica que genera derechos de crédito evidenciado en instrumentos crediticios. Un proveedor de bienes o servicios que vende a plazo, por lo que se genera una cuenta por cobrar. “*Al proveedor comúnmente se le conoce como “cedente*”.

Según la SBS, el proveedor tiene el derecho de *exigir el pago* por los créditos transferidos y por los servicios adicionales pactados. Además, obligaciones como: garantizar la vigencia de los instrumentos, transferirlos, comunicar a los deudores esta transferencia, proporcionar documentación y colaborar con el factor para una correcta evaluación de los deudores y de sí mismo, retribuir por los servicios recibidos.

- **Adquirente, comprador, deudor:** persona natural o jurídica que a cambio de productos o servicios adquiere una obligación de pago a un plazo, evidenciado en instrumentos de crédito a favor de sus proveedores. El adquirente se convierte en “deudor” de las cuentas por cobrar, a condición de recibir a satisfacción los bienes o servicios que le han sido concedidos.

4.1.4 Definiciones vinculadas a la operatividad del factoring

Para un mejor entendimiento del procedimiento es preciso brindar las siguientes definiciones.

- **Instrumentos con contenido crediticio:** objetos del factoring, estos pueden ser facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda o cualquier valor mobiliario representativo de deuda (Superintendencia de Banca, 2015). Deben estar en disposición del cliente de forma

⁵⁷ Resolución SBS 4358-2015.

libre y las operaciones no podrán realizarse si los instrumentos están vencidos; su origen se involucra a empresas del sistema financiero o empresas de factoring no comprendidas en la Ley General (26702). La transferencia es mediante endoso, anotación en cuenta que permita la transferencia en propiedad al factor.

- **Factura comercial y factura negociable:** comprobante de pago emitido de manera electrónica o física por contingencia, producto de la transacción de un bien o servicio; esta al convertirse en título valor adquiere la característica de negociable, por la que puede ser transferida a terceros o sujeta de cobro ejecutivo por el legítimo tenedor (SMV, 2015).
- **Mérito ejecutivo de la factura negociable:** obligación frente a terceros del pago del comprobante de forma clara, expresa y exigible. Sus requisitos comprenden, la conformidad expresa o presunta del adquirente, constancia de la presentación de la factura negociable, el protesto; en el caso de facturas anotadas en cuenta adquieren mérito ejecutivo sin necesidad de protesto. La factura negociable pierde el mérito ejecutivo sino refleja la información derivada del comprobante de pago (Presidencia de la República, 2020b).
- **Anotación en cuenta:** registro contable que representa un título valor asociado a un conjunto de derechos de contenido económico. Al constituirse las facturas negociables originadas en comprobantes de pago autorizadas por SUNAT como títulos valores, estas deben ser anotadas en cuenta a través de la ICLV (CAVALI).
- **Conformidad, presunción de conformidad y disconformidad:** consentimiento del adquirente acerca de cualquier información consignada en el comprobante de pago, en la factura negociable o cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados. El plazo actual para definir presunción de conformidad es 8 días calendario contados a partir de la emisión de la factura negociable, transcurrido éste se admite su conformidad irrevocable en todos sus términos y sin ninguna excepción (SMV, 2015).
- **Inscripción y titularidad:** posesión de la constancia de legítimo tenedor del título valor representada por la factura negociable, es expedida por CAVALI. Esta es requisito indispensable para la transferencia y pago final de la factura negociable.

4.1.5 Operatividad del factoring en el Perú

Se hace la descripción del proceso operativo del factoring y su ciclo de vida, interrelacionando los partícipes en la operación y las entidades vinculadas al mismo. El proceso de factoring que se desarrolla líneas abajo, está concebido para el caso peruano y está basado en la descripción del servicio detallado en el reglamento de CAVALI en relación al *registro centralizado de facturas negociables* (CAVALI, 2024a)⁵⁸.

- **Operación comercial:** El origen de la factura comercial se origina en la *“compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios”* entre un proveedor y un adquirente *“e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes”* (Ley 29623).

Para la emisión de la factura electrónica usamos el portal de SUNAT, ingresar RUC; usuario y contraseña clave SOL; seleccionamos empresas; opción facturas; ingreso de datos del receptor del comprobante; completar datos de la plataforma, adicionar el detalle de la venta, agregar observaciones como dirección de emisión del comprobante, el pago único o en cuotas u otro y finalizar la venta (<https://www.sunat.gob.pe/>).

- **Factura negociable (en adelante FN):** La factura comercial, actualmente electrónica en casi el 100% de los casos, la emite el proveedor de estos bienes o servicios y se convierte en FN de forma automática adquiriendo mérito ejecutivo una vez verificado el cumplimiento de los requisitos estipulados por ley e inscrita en el registro de CAVALI, por medio de la plataforma Factrack. *“La factura negociable se convierte en un título valor a la orden transferible por endoso o un valor representado y transferible mediante anotación en cuenta en una ICLV”* (Ley 29623) (CAVALI).
- **Plataforma Factrack:** El proveedor requiere la liquidez proveniente de la factura negociable y desea realizar factoring, para ello, busca a un participante de CAVALI que ofrezca este servicio, existen diversidad de participantes, entre los principales están las entidades financieras, sociedades agentes de bolsa y empresas de factoring (CAVALI, 2024c).

⁵⁸ Capítulo XVII Del Reglamento Interno CAVALI: Del Registro Centralizado de Facturas Negociables.

Luego debe inscribirse en la plataforma *Factrack*⁵⁹, se requiere la clave SOL de la empresa, registrar la información del participante que recibirá las notificaciones relacionadas a los procesos de anotación en cuenta, transferencias, redenciones y otros, además de las consultas que se podrán hacer como adquirente. Es preciso tener las facturas electrónicas en formato XML descargadas. Usualmente, son las entidades de financiamiento quienes registran el comprobante en Factrack para que esta pueda ser validada por SUNAT (<https://facturas.cavali.com.pe/CavaliFN/>). CAVALI notificará el resultado a quien registró la información de las FN.

Una vez inscritos, los proveedores podrán acceder a toda la información incluida en las FN, que hayan emitido, que se encuentren anotadas en cuenta y que hayan sido confirmadas o no por el adquirente, hasta el instante en el que ocurra la transferencia contable de las referidas FN.

- **Conformidad del adquirente:** CAVALI a pedido de los participantes o de oficio requiere a los adquirentes para que se registren en el aplicativo *web* a fin de recibir y enviar las comunicaciones respectivas, tiene el plazo de 2 días desde que es comunicado para acceder a *Factrack* mediante su clave SOL a fin de registrarse o registrar información de sus representantes y de sus correos electrónicos.

Estas comunicaciones están referidas a: la anotación en cuenta de la FN, aplicación de presunción de conformidad, transferencia contable de FN, solicitud de emisión de la constancia de inscripción y titularidad por parte del legítimo tenedor, pero principalmente de la conformidad del adquirente; con esta, la FN adquiere mérito ejecutivo. La conformidad tiene un plazo de 8 días calendario pudiendo activarse 2 días adicionales si la disconformidad se da en el 8vo día. Al transcurrir este plazo ocurre la conformidad presunta, es decir, “*conformidad irrevocable de la FN en todos sus términos y sin ninguna excepción*”. Una vez obtenida la conformidad o presunción, los contribuyentes pueden usar el crédito fiscal del IGV.

- **Mérito ejecutivo:** Los requisitos son: que el adquirente del bien o usuario de los servicios haya dado su conformidad o que haya ocurrido conformidad presunta; constancia de comunicación entregada al adquirente de la solicitud de registro de la FN en CAVALI; y solicitar a CAVALI la constancia de inscripción y titularidad (reemplaza al protesto) (DU 013-2020).

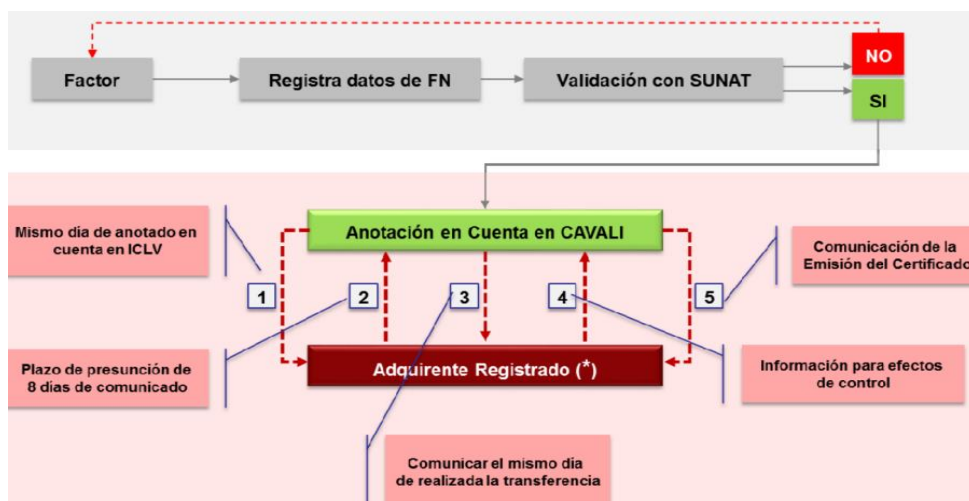
⁵⁹ Plataforma electrónica de registro de facturas negociables que CAVALI ofrece para el registro de títulos valores de las empresas y personas que desean realizar operaciones de factoring.

- **Anotación en cuenta:** Los participantes o emisores con cuenta emisor inician el proceso de anotación en cuenta de acuerdo a los comprobantes de pago electrónicos que se hayan emitido en los sistemas de contribuyente que gestiona SUNAT y además debe cumplirse con los requisitos del apropiado contenido de las FN (Ley 29623, art. 3-A), toda esta información estará en el registro contable de CAVALI. Para el efecto de anotación en cuenta CAVALI crea automáticamente el código RUT (Registro único tributario) a los proveedores el mismo que no podrá ser usado para posteriores registros de FN u otros valores.

CAVALI realiza la comunicación al adquirente respecto a la anotación en cuenta cuando este se encuentre registrado en el aplicativo *web (Factrack)* siendo este el medio que deja constancia fehaciente de su comunicación. Sino se encontrase registrado corresponde al participante o emisor con cuenta emisor comunicar a CAVALI que se ha procedido con la comunicación al adquirente de la anotación en cuenta de la FN. Estos últimos deben contar con la autorización del proveedor o legítimo tenedor para emitir estas comunicaciones. Sino se acredita esta comunicación la FN permanece en el registro contable de CAVALI, pero sin mérito ejecutivo.

La anotación en cuenta es uno de los pasos más relevantes del proceso, tal como se muestra en la Figura 10.

Figura 10
Anotación en cuenta y pasos relacionados en el Perú



Nota. Tomado de CAVALI

- **Transferencia contable:** Las FN pueden ser transferidas una vez que el adquirente es comunicado acerca de la anotación en cuenta de las mismas, el participante o emisor con cuenta emisor solicita a CAVALI esta transferencia, la cual pasará a la cuenta matriz del participante. Se denomina transferencia contable inicial a la que ocurre cuando la FN pasa por primera vez a la cuenta titular del legítimo tenedor. Las posteriores transferencias también deben ser comunicadas al adquirente conforme al procedimiento de comunicación descrito en la anotación en cuenta.
- **Vencimiento:** A la fecha o fechas fijas de vencimiento según sea pago único o en cuotas; la falta de pago de una de ellas autoriza al tenedor a dar por vencidos todos los plazos, exigir el pago del monto total o exigir las prestaciones pendientes en las fechas de vencimiento de las próximas cuotas. Se puede incluir una cláusula de prórroga siempre que se estipule en la FN en el momento de su anotación en cuenta; puede estipularse, además, intereses moratorios y compensatorios. Al vencer la factura el adquirente deberá pagar a la empresa de financiamiento (participante).
- **Redención:** Los participantes y emisores con cuenta emisor comunican a CAVALI acerca de la redención de las FN a través del aplicativo *web*, siempre y cuando el adquirente haya cumplido con el pago total pactado en la FN; si los pagos se realizan en cuotas, se deberán comunicar los pagos de las cuotas y la redención se realiza al cancela la última cuota y esta se haya comunicado.
- **Reprogramación de pagos:** Los participantes y emisores con cuenta emisor comunican a CAVALI la reprogramación de pagos por medio del aplicativo *web*, se deberá consignar la nueva fecha y el nuevo monto neto pendiente de pago.
- **Solicitud de inscripción y titularidad:** Esta puede ser solicitada por el legítimo tenedor directamente o a través de los participantes y emisores con cuenta emisor con fines informativos, pero principalmente con la finalidad de ejecutar la FN por incumplimiento de pago. Al realizar esta solicitud CAVALI comunica al adquirente que se va a realizar este trámite para que en el plazo de 1 día hábil cumpla con realizar el pago pendiente y de esta forma no emitir la constancia de inscripción y titularidad.

Se ha descrito a los participantes e instituciones relacionadas al factoring en el Perú, proceso detallado y centralizado por CAVALI. La Figura 11 muestra de manera resumida el proceso de factoring.

El adquirente y el proveedor realizan la operación comercial, este último o su operador de servicios electrónicos (OSE) si fuera el caso de principal contribuyente, emite el comprobante de pago electrónico y surge la FN. El comprobante de pago electrónico (CPE) se registra en SUNAT y esta entidad emite una constancia de recepción (CDR); si fuese el caso de OSE, este emite el CDR y lo envía al emisor y a SUNAT.

Actualmente, la plataforma de SUNAT ofrece el proceso de conformidad o disconformidad del CPE quedando lista para ser negociada; el plazo actual para que el adquirente realice el proceso de conformidad expresa son 8 días calendario, si el plazo concluye se produce la conformidad presunta sin lugar a reclamo; si existiese disconformidad puede subsanarse, la disconformidad ocurre por el plazo, monto o mercancía o servicio no satisfecho. Si la disconformidad ocurre en el último día se dan 2 días adicionales de plazo para lograr la conformidad.

Si el proveedor desea realizar el proceso de factoring, toma contacto con el factor y se registra el comprobante electrónico y la información adicional requerida de la FN. El factor inicia el proceso de anotación en cuenta desde la plataforma electrónica *Factrack*; la plataforma se comunica con SUNAT para verificar la validez del CPE. Si el CPE no es autorizado no se realiza la anotación en cuenta y la factura retorna al factor. Si es autorizada, se anota en cuenta a nombre del emisor primero, el factor ofrece liquidez al proveedor y luego la factura es transferida a la cuenta matriz del factor.

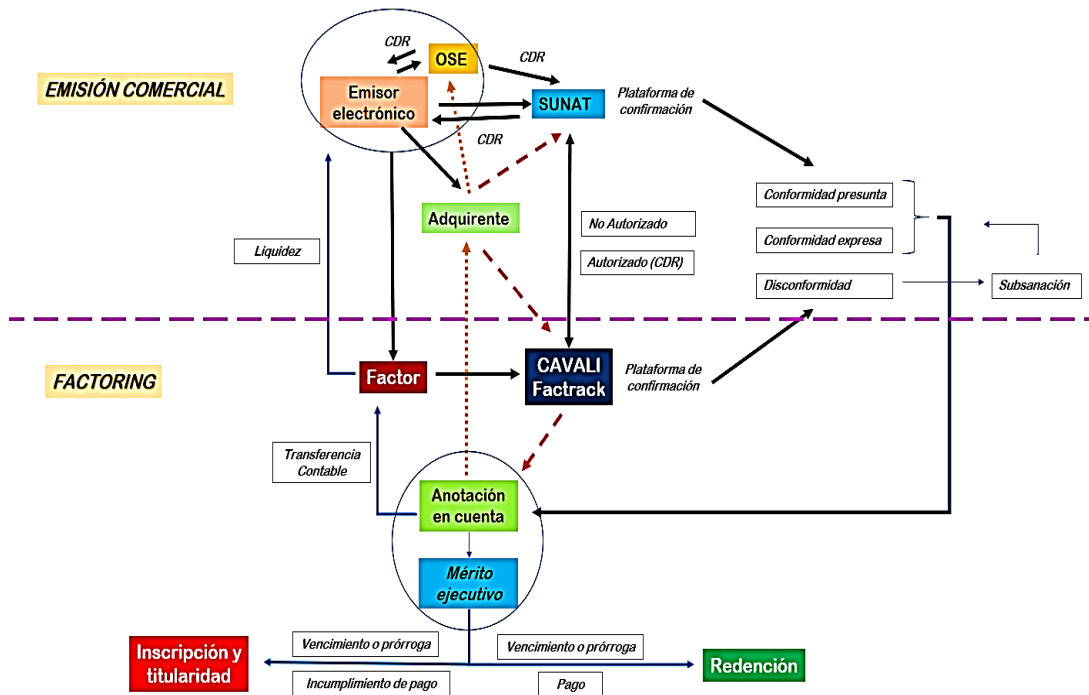
Cabe mencionar que la plataforma *Factrack* de CAVALI también ofrece el proceso de conformidad para el adquirente.

Una vez que el CPE es anotado en cuenta y transferido debe ser comunicado al adquirente. Si el adquirente está disconforme la factura puede ser anotada en cuenta, pero no adquiere mérito ejecutivo. Si está conforme, expresa o presunta, la factura negociable adquiere mérito ejecutivo.

El factor mantiene la titularidad o puede transferirla, cada transferencia debe ser comunicada al adquirente, al vencimiento, debe ocurrir la redención que la realiza el factor, también por intermedio de CAVALI.

Por el contrario, si se produce el incumplimiento de pago por parte del adquirente al vencimiento, el factor solicitará la inscripción y titularidad para proceder al cobro exigible del pago.

Figura 11
Participantes y esquema del proceso de factoring en Perú



En la Tabla 9 se muestra de manera secuencial el ciclo de vida de la factura negociable vinculada al proceso de factoring, se precisa la entidad o participante, la actividad relevante que realiza y la característica o atributo de la referida actividad.

Tabla 9
Ciclo de vida de la factura negociable y del proceso de factoring

Entidad o interviniente	Actividad	Observación
Adquirente	Requiere comprar bienes o adquirir servicios	Operación comercial
Proveedor	Provee bienes y/o presta servicios	Operación comercial
Proveedor u OSE	Emite comprobante de pago electrónico (CPE)	Portal SUNAT clave SOL
SUNAT	Registra CPE (8 días calendario para conformidad)	S.E.E. SOL
Proveedor	Requiere liquidez: contacta con entidad de financiamiento	Mercado financiero
Proveedor	Registro en CAVALI a través de <i>Factrack</i>	Como proveedor
Proveedor	Registra CPE en <i>Factrack</i> , completa información adicional y asigna participante registrado en CAVALI	Archivo XML

Factor	Inicia proceso de anotación en cuenta de CPE en CAVALI (FN)	Registrado como participante o emisor con cuenta emisor
CAVALI	Comprueba duplicidad de CPE en <i>Factrack</i> y validez en SUNAT	Sujeto a verificación
SUNAT	Autoriza validez de CPE	A través de <i>Factrack</i>
CAVALI	Realiza anotación en cuenta de FN a cuenta del emisor	Creación del código RUT
Adquirente	Se registra en <i>Factrack</i> a solicitud del participante o de oficio por CAVALI	Para comunicaciones
CAVALI	Comunica fehacientemente la anotación en cuenta al adquirente	Registra comunicación
Adquirente	Califica conformidad, disconformidad o conformidad presunta (8 días). En caso de conformidad expresa o presunta adquiere mérito ejecutivo	En <i>Factrack</i>
CAVALI	Realiza transferencia contable de la FN a la cuenta del participante.	No es necesaria la conformidad del adquirente
Proveedor	Recibe liquidez	
Factor	Disponibilidad de negociar las FN en el mercado secundario	Mercado financiero
CAVALI	Comunicación al adquirente de las transferencias contables posteriores	Registra comunicación
Factor	Responsables de la comunicación de redención de pagos a CAVALI	Pago único o en cuotas
Factor	Responsables de la comunicación de reprogramación de pagos	En caso de prórroga
Factor	Puede solicitar servicio de recaudación de fondos a CAVALI (opcional)	Comunicando al adquirente
PRODUCE	Mecanismos sancionadores en caso de incumplimiento de normas	Registro de infractores
CAVALI	Emisión de constancia de inscripción y titularidad en caso de incumplimiento de pago (mérito ejecutivo)	Adquirente tiene 1 día de plazo para pagar

4.1.6 Alternativas competidoras del factoring

Existen productos con alto grado de uso en el mercado que las empresas toman para financiarse en el corto plazo, algunos de ellos son más onerosos que el factoring.

- **Préstamo bancario:** Es uno de los productos más conocidos y ofrecidos en el mercado; el portal del Banco Santander⁶⁰ nos menciona que el préstamo es un “*producto financiero que permite al cliente acceder a una cantidad fija de dinero al inicio de la operación*”, tiene una vida determinada previamente, una vez

⁶⁰ <https://www.bancosantander.es/faqs/particulares/prestamos/diferencias-prestamo-credito>.

amortizado todo el capital se da por concluida la operación, los intereses se calculan y se cobran sobre el total del dinero prestado y el plazo es variable.

González (2023)⁶¹, nos aclara las diferencias del préstamo bancario con el factoring: requisitos de aprobación, en el préstamo se solicitan ciertas condiciones, historial crediticio, garantías y tiempo para aprobación. Mientras que en el factoring el factor se enfoca en la calidad de las facturas pendientes.

El costo, en el préstamo, puede ser variable y muchas veces más bajo que el factoring, aunque puede estar cargado de más comisiones y moras.

Flexibilidad: el factoring puede ser más flexible, ya que es más rápido y puede tener menos trámites.

- **Línea de crédito:** El portal del Estado Peruano⁶², nos informa que la línea de crédito tiene un monto límite y plazo determinado, se usa de forma revolvente o no, permite agilizar operaciones que requieran rapidez como compromisos contractuales, cartas fianza, obligaciones para la ejecución de proyectos o capital de trabajo. Cobra comisiones e intereses por el saldo utilizado.

Sus principales desventajas en relación al factoring, se basan en: adquisición de deuda, requisitos estrictos y pago de intereses. Sin embargo, puede tener ventajas como la flexibilidad al hacer uso de la cantidad de dinero que se requiera, costo menor, control sobre las cuentas por cobrar.

- **Sobregiro:** Betancourt⁶³ nos menciona, que el sobregiro consiste en la potestad de la entidad financiera de asumir las responsabilidades del cliente a pesar que este no tenga la provisión de fondos suficientes, ocurre usualmente en una cuenta corriente denominándose crédito en cuenta corriente. Los sobregiros suelen ser costosos y se otorgan en función de una excelente relación comercial, dinámica de las cuentas y al cumplimiento de las obligaciones que figuren en su historial crediticio.
- **Descuento de letras y pagarés:** Siguiendo a Betancourt, este contrato otorga un crédito al cliente con cobro de intereses por adelantado contra instrumentos de contenido crediticio. El cliente cede o endosa estos instrumentos como garantía y obtiene liquidez generalmente para financiar capital de trabajo, en caso de incumplimiento el banco puede cobrar mediante juicio ejecutivo.

⁶¹ CEO y FOUNDER de ADSellMedia.com (Chile).

⁶² <https://www.gob.pe/43016-obtener-linea-de-credito>.

⁶³ [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/05EDEE22BF2868E005257A940076FB5B/\\$FILE/contratos_bancarios.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/05EDEE22BF2868E005257A940076FB5B/$FILE/contratos_bancarios.pdf).

- **Descuento o adelanto de facturas:** En este caso el título valor considerado para el descuento es la factura electrónica que sin ser comprada por la entidad financiera queda como aval o garantía en caso de incumplimiento. La evaluación del riesgo se realiza a la empresa que solicita el descuento de facturas.

El portal fintech MytripleA⁶⁴ menciona que, en el descuento la empresa es responsable del cobro, asume el riesgo, tiene menos costos y mantiene el control con el cliente.

4.1.7 Ventajas y desventajas del factoring

De acuerdo con Jijena (2006), además de numerosos portales web⁶⁵ dan cuenta de las ventajas del factoring:

- Mejora en la liquidez por la entrada de efectivo al ceder los créditos a la entidad.
- Ahorro en la gestión de créditos y cobranzas, además de tramite documentario.
- Gastos de comisión de factoring que se pueden incluir en los precios con antelación.
- Asegurar el cobro de los clientes y la posible morosidad, insolvencia o quiebra.
- Simplificación contable al centralizar cobros en una entidad que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes y permite recibir anticipos de los créditos.
- Ahorro en la gestión y supervisión por parte de los directivos.
- Al recibir recursos inmediatos permite protegerse de procesos inflacionarios.
- Reduce costos operativos al ceder la gestión de las cuentas por cobrar a otra entidad.
- No afecta las líneas de crédito adicionales que pueda tener la empresa.
- La calificación del crédito se basa en el adquirente y no en el proveedor que emite.
- Permite que la rotación del capital de trabajo sea más dinámica.

De la misma forma y siguiendo las mismas fuentes dejamos constancia de las desventajas del factoring:

- Usualmente el costo es mayor que otros mecanismos de financiación.
- Posterior a un plazo determinado ya no aplica el uso del factoring.
- La sociedad factor es quien evalúa independientemente el riesgo del adquirente.
- El factor es libre de comprar las cuentas por cobrar que desee de acuerdo a su calificación, plazo y volumen de la transacción.

⁶⁴ <https://mytriplea.com/blog/descuento-comercial-factoring-cual-mejor>.

⁶⁵ <https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/factoring-ventajas-y-desventajas>.

<https://www.holded.com/es/blog/que-es-el-factoring-ventajas-inconvenientes>.

<https://www.bolsadeproductos.cl/educacion/mercado-facturas/factoring/ventajas-desventajas>.

- Si el proveedor tiene baja calificación probablemente no recibirá ayuda.

4.1.8 Tipos de factoring

González et al. (2018), nos ofrece una tipología del factoring, según sus diferentes mecanismos de operación.

- **Por la forma de implementar el negocio:** *factoraje a clientes*, conocido como “seller centric”, se formaliza con la relación del factor con el proveedor de bienes y servicios al cederle este sus facturas motivado por el requerimiento de financiación. Y el *factoraje de proveedores*, denominado también confirming, o “reverse factoring” o “buyer centric”, inicia con el contrato del factor con el comprador o adquirente, motivado por la gestión de sus cuentas por pagar, adicionalmente, el factor se dirige al proveedor para concederle liquidez por adelanto de las facturas, además puede darle crédito al comprador si se prolonga el plazo de pago.
- **Por la obligación de pago:** *con recurso y sin recurso*, estas modalidades principales han sido vistas anteriormente, y se refieren al aval solidario del cliente en caso del incumplimiento de pago del adquirente.
- **Por la forma de cobranza:** *directa*, de acuerdo a la transferencia de los derechos de cobro, el factor se atribuye los derechos de cobranza. Y *delegada*, caso inusual en la que la cobranza la realiza el proveedor y luego reembolsa al factor el pago recibido, ocurre con proveedores solventes, cuando se realiza factoring con recurso y cuando existe alguna negativa de pago del adquirente que no sea su proveedor.
- **Por los tipos de cobranza:** *con notificación*, debido a que el comprador o adquirente debe ser notificado por el proveedor o el factor de la cesión de los derechos de cobro para que se haga efectivo al legítimo tenedor del título valor. *Sin notificación*, en desuso ya que el adquirente debe ser notificado o cae en el ámbito de la cobranza delegada.
- **Por la forma de cobrar los intereses:** *factoring anticipado*, se cobran al pactar el contrato de factoring y los paga el proveedor, se deducen del valor pactado que el factor dará al proveedor y se calculan con los montos de las cuentas por cobrar traídas a valor presente. El *factoring vencido*, ocurre en el factoring a proveedores (confirming), en este caso el comprador califica con una línea de crédito que se usa si el proveedor desea un pronto pago, los intereses se pagan por la línea de crédito al vencimiento.

- **Por la ubicación del comprador:** *doméstico*, proveedor y comprador se encuentran en el mismo país. *Internacional*, el comprador se encuentra en un país distinto del proveedor, de acuerdo a ello, puede tratarse de factoring internacional de importación o de exportación.

4.1.9 Registro de empresas de factoring

Se refiere a aquellas comprendidas y no comprendidas en la Ley General del Sistema Financiero⁶⁶, siendo sus principales diferencias para las primeras acreditar saldo contable de 800 millones por dos trimestres consecutivos y pertenecer a un conglomerado financiero o mixto; las no comprendidas deben estar inscritas en la Superintendencia de Banca bajo un tratamiento de requisitos correspondiente.

A la fecha, se encuentran registradas en el portal de la SBS 123 empresas de factoring⁶⁷.

4.2 El confirming como mecanismo de gestión y financiamiento

Se tratará acerca del confirming, su conceptualización, sus agentes o participantes, su operatividad y mecanismos, modalidades, ventajas y desventajas.

⁶⁶ Véase la nota al pie número 18.

⁶⁷ Pan American Servicios Financieros Perú S.A.C., Inkapital Factoring S.A.C., Delfos Capital S.A.C., Green Capital Del Peru S.A.C., Finaktiva Peru S.A.C., Corporacion Marchest S.A.C., Factoring Del Pacifico S.A.C., First Factoring S.A.C., Fenix Factoring S.A.C., Jlc Capitales Peruanos S.A.C., Rantina Factoring S.A.C., Safin Capital S.A.C., Halo Perú S.A.C., Kapital Factoring Group S.A.C., Perú Lc Factoring S.A.C., Finpro S.A.C., Cotiza Factoring E.I.R.L., Soluciones Financieras Del Perú E.I.R.L., Solfipe E.I.R.L., Qorihuata Capital Perú S.A.C., Kumpa Factoring S.A.C., Conecta Cash S.A.C., Inversiones Financieras Gvk S.A.C., Inversiones Torres Torres S.A.C., Global Factoring S.A., Veloci Capital S.A.C., Flujo Finanzas S.A.C., Chita Peru S.A.C., Inversiones Capital Sociedad Gestora S.A.C., Alpha Factoring S.A.C., Smart Factoring & Invesments S.A.C., Aconcagua Factoring Perú S.A.C., Mi Factoring S.A., Inbest Ventures S.A.C., Servicios Financieros Proservicios Ft S.A.C., Factoring Capital Co S.A.C., Ain Karin Factoring S.A.C., Advance Factoring S.A.C., Factoring Solutions S.A.C., Cristal Clear Capital S.A.C., Redem Tech Perú S.A.C., Dollar House Factoring S.A.C., Scania Services Del Peru S.A., Arowana S.A.C., Factoring Business Capital S.A.C., Factorizalo Sociedad Anónima Cerrada, Icredit Perú Servicios Financieros S.A.C., Inkapital Asset Management S.A.C., Falcon Capital S.A.C., Kuskapital S.A.C., Capitales Marten S.A.C., Cloud Factorings.A.C., Factoring Express Sociedad Anónima Cerrada, Supra Factoring S.A.C., Factoring Lab S.A.C., Facturedo Pe S.A.C., Efide Factoring S.A., Easy Factoring S.A.C., Natal Capital S.A.C., Pfi Proyectos Finanzas E Inversiones S.A.C., Credigob S.A.C., The Boring Capital Company S.A.C., Vr Servicios Financieros S.A.C., Efact S.A.C., Finance Do Technology S.A.C., Emprender Capital Perú S.A., W Capital Servicios Financieros S.A.C. (W Factoring), Vesper Factoring S.A.C., The Investment Lab S.A.C., Factoring Plus Peru Sociedad Anonima Cerrada, Factoring Ing & Asociados E.I.R.L., Crece Capital S.A.C., Financlub S.A.C., Enqui Capital S.A.C., Surgir Capital S.A.C., Pactum Capital S.A.C., Nowports Perú Financing S.A.C., Impulsa Factoring S.A.C., Savile Perú S.A.C., Aora Group S.A.C., Genera Capital S.A.C., Finanza Tech S.A.C., Victoria Factoring S.A.C., Facele S.A.C., Nuevo Capital Factoring S.A.C., Cumpro Perú S.A.C., Garantia Capital S.A.C., Ifunding Servicios Financieros S.A.C., Eldo Perú S.A.C., Omaha Sociedad Gestora S.A.C., Qipu Finance Sac, Rc Capital S.A.C., Mavila & Elmkies Factoring S.A.C., Prestaclub S.A.C., Progresa S.A.C., Factoring Simple S.A.C., Chapa Factoring S.A.C., Contemporanea Perú S.A.C., Andean Valores Perú S.A., Factoring Prestamype S.A.C., Soporite Financiero S.A.C., Comercial De Valores Servicios Financieros Perú S.A.C., Ac Factoring S.A.C., Madero Factoring S.A.C., Banpro Perú S.A.C., Arowana S.A.C., Adelanta Factoring S.A.C., Latam Trade Capital - Perú S.A.C., Andino Factoring S.A.C., Capitals & Factoring S.A.C., Red Capital Perú S.A.C., Capital Express Servicios Financieros S.A.C., Plus Capital Perú S.A.C., Finsmart S.A.C., Factotal Perú S.A., Eurocapital Servicios Financieros S.A.C., Value Investments Perú S.A., Liquidez Perú S.A., Conexa Factoring S.A.C., Imoney Perú S.A.C., Primus Capital Perú S.A.C., Bfp Factoring S.A.C., Inversud E Factoring S.A.C., Grupo Kuria S.A.C.

4.2.1 Concepto de confirming

Seegmuller (2023), realiza una revisión actualizada del confirming y nos informa que, se trata de un contrato por el cual una entidad financiera se obliga a la prestación de un servicio de gestión de pagos para una determinada empresa, centralizando de “*forma efectiva y directa dichos pagos a proveedores*, posterior a la *aceptación (to confirm)*” y recibiendo una contraprestación por tal servicio.

Se desprende de la afirmación anterior que el enfoque del confirming se centra en las cuentas por pagar de la empresa y que usualmente se trata de grandes volúmenes de negociación ejerciendo un considerable control de los pagos a proveedores.

El mencionado autor, subraya que el confirming es principalmente una manera de gestionar con *eficiencia, agilidad y seguridad* las actividades del flujo de efectivo y las adecuadas relaciones con los múltiples proveedores y por ello es que esta gestión es trasladada a una entidad diferente.

Seegmuller nos menciona también que, como consecuencia de la antedicha gestión, el confirming ayuda en la reducción de plazos en los pagos a proveedores, contribuir a una mejor negociación con estos y optimizar el trabajo administrativo de la empresa.

La AEF⁶⁸, refiere al confirming como una alternativa a otros sistemas de pagos, simplifica trámites administrativos de la empresa y añade como característica importante la financiación a los proveedores.

Bahillo et al. (2013)⁶⁹, puntualiza que el confirming se trata de un servicio administrativo financiero externo y de corto plazo para confirmar las operaciones de pago a proveedores y que puede hacer suyos los riesgos de la operación y las tareas administrativas.

González et al. (2018), nos comenta la sinonimia del confirming, al utilizar los términos de: factoring a proveedores, “*reverse factoring*” o “*buyer centric*”, el primero hace referencia al beneficio que como consecuencia puede obtener el proveedor al acceder a un pronto pago dado que la empresa ha negociado con la entidad financiera la gestión de dicho pago, garantizándolo de cierta forma. El segundo, término anglosajón, es comprensible desde el mismo punto de vista antes mencionado con el añadido de reverso, es decir, proviene de la empresa y se dirige al proveedor; a

⁶⁸ Asociación Española de Factoring.

⁶⁹ Libro “Gestión Financiera” (2013).

diferencia del factoring tradicional. Y el tercer término, tal vez más correcto, se traduce como la gestión *centrada en el comprador*, y hace alusión más a la actividad administrativa de pagos que requiere la empresa, que al beneficio potencial del proveedor.

Últimamente, ha hecho su aparición el término de Supply Chain Finance⁷⁰ para referirse al confirming, haciendo referencia a la solución financiera que apoya a proveedores y aliados comerciales en una determinada cadena de suministro, fortaleciendo el flujo de caja y promoviendo una eficiente gestión del capital.

4.2.2 Agentes principales del confirming

De acuerdo a Seegmuller, son tres los principales partícipes en la operación de confirming con sus respectivos derechos y obligaciones.

- La empresa: generalmente las empresas medianas y grandes que tienen un gran número de proveedores son las usuarias del confirming, esto ocurre porque la gestión tendrá que alcanzar un nivel de operaciones para que sea rentable a la entidad financiera. En algunos países⁷¹, las entidades públicas debido a su gran cantidad de proveedores y su gran aplazamiento de pagos son sujetas de confirming.
- La empresa debe provisionar los fondos para hacer frente a las obligaciones, confirmar las operaciones que debe hacer la entidad, irrevocabilidad de las órdenes, reembolsar las cantidades adelantadas o no para la realización de pagos, retribuir las comisiones e intereses en caso de haber sido financiada por la entidad.
- La empresa de confirming: usualmente no son empresas dedicadas solamente a la gestión de pagos, sino que la principal motivación es la factorización inversa, con o sin recurso además de otras actividades⁷²; lo que ocurre en realidad, es la oferta de anticipación de pagos al proveedor o el financiamiento de los mismos al cliente. La entidad evalúa a la empresa contratante del confirming y determina una línea de crédito, teniendo como principal obligación la comunicación y pago a los proveedores de las facturas anticipadas o no.

⁷⁰ <https://www.bbvacib.com/es/insights/news/que-es-el-supply-chain-finance>

⁷¹ Ley 7/1996 y Ley 3/2004: “Medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”, en España.

⁷² “Financiación de transacciones comerciales (incluido el *forfaiting*, modalidad de financiación flexible y rápida que posibilita el descuento sin recurso de los créditos documentarios de exportación o de documentos financieros: letras o pagarés); los servicios de pago, la emisión y gestión de otros medios de pagos, la concesión de garantías y suscripción de compromisos, y las operaciones por cuenta propia o de su clientela...” Seegmuller (2023).

- Los proveedores: intrínsecamente no son una parte del contrato, su principal mérito es la generación del comprobante de crédito (factura); sin embargo, son apetecidos por la entidad financiera dado que a ellos se les ofrece el anticipo del pago; ellos pueden aceptar voluntariamente las condiciones, que deberán cumplir en caso de aceptar; este contrato es independiente del confirming generado por el cliente.

4.2.3 Operatividad del confirming

Sobre la base de la operación comercial en la cual el cliente solicita bienes y servicios se genera la factura comercial emitida por el proveedor de los mismos. Las grandes empresas con gran volumen de proveedores deben hacer frente a la gestión compleja de administración de su cadena de suministro y satisfacer con el pago puntual y diligente a estos.

Siguiendo a Seegmuller (2023), el confirming inicia cuando estas empresas o clientes encargan la referida gestión de pagos a entidades financieras dedicadas a tal fin a cambio de una retribución. La empresa cliente debe confirmar el pago a los proveedores y abonar el monto provisionado o reembolso a las entidades para que cumplan con los pagos respectivos al vencimiento.

Surge la posibilidad de adelantar o anticipar los pagos al proveedor por parte de la entidad financiera, esta es opcional; cuando ocurre, el proveedor se grava con descuento de la facturas y otros costes.

Cuando el cliente desea financiación por aplazamiento de pagos surge la posibilidad de que la entidad lo financie asumiendo el cliente costes también por el mencionado servicio, usualmente en relación al nominal otorgado.

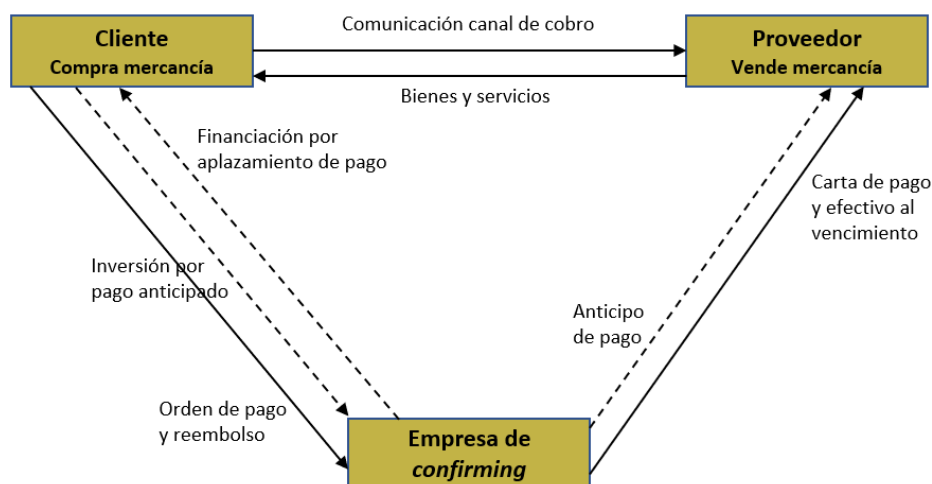
Si, por el contrario, el cliente tiene excedentes de liquidez, puede anticipar los montos negociados con la entidad para que esta pueda colocarlos con el proveedor como adelanto a cambio de un descuento, o simplemente la entidad ser receptora de recursos líquidos para sus transacciones cotidianas, esto genera intereses a favor del cliente.

En el caso del confirming simple el contrato se extingue con el pago al proveedor y el reembolso a la entidad por el pago realizado. Si esto no ocurre, la exigencia continúa hasta que las partes hayan cumplido con sus obligaciones finales por descuentos o anticipos.

La Figura 12 muestra los participantes del proceso de confirming y la interrelación de actividades de cada uno de ellos. Las flechas continuas son eventos

obligatorios en el proceso, mientras que las discontinuas son opcionales: el proveedor desea el anticipo del pago; el cliente desea invertir sus excedentes de capital haciendo pagos adelantados; el cliente desea financiación por parte de la entidad para aplazar pagos.

Figura 12
Participantes y mecanismos del confirming



Nota. Adaptado de *Gestión Financiera*, Bahillo (2013) y de *Como Contabilizar el Confirming*, Astorga (2010).

4.2.4 Modalidades de confirming

Astorga (2010), refiere que existen hasta cuatro modalidades de cómo se ejerce el confirming.

- Confirming simple, cuando el cliente remite la factura o remesa⁷³ de facturas y el pago se da al vencimiento sin mediar adelanto al proveedor ni otorgar créditos al cliente.
- Cuando el proveedor acepta el anticipo, en este caso la entidad financiera otorga el adelanto del pago al proveedor y se generan una contraprestación por el servicio.
- Cuando el cliente tiene excedente de tesorería y adelanta los pagos a la entidad generando una inversión que puede reeditar en intereses a favor.
- Cuando el cliente necesita financiación y aplaza el pago, en este caso la entidad financiera se ocupa de la puntualidad de los pagos al proveedor; sin embargo, el crédito al cliente es penalizado con intereses y comisiones.

⁷³ Lo que se consigue con una remesa, en referencia a un conjunto de operaciones, es no realizarlas una por una sino gestionarlas todas en un solo documento de manera que cobramos varios recibos en una sola operación bancaria.

De forma similar y siguiendo a Seegmuller (2023), clasifica al confirming en:

- **Gestión de pagos simples**, implica el pago a proveedores al vencimiento, ordenados por la empresa habiendo previamente enviado las facturas con cargo en cuenta.
- **Financiación a la empresa**, opcionalmente la entidad financiera asume riesgos previa evaluación al otorgar crédito al cliente quien por necesidades de tesorería no puede cumplir las obligaciones al vencimiento.
- **Financiación a los proveedores**, es prácticamente un factoring, usualmente sin recurso, para que sea atractivo tomarlo, ya que es ofrecido por la entidad anticipando el valor de la factura que se haya confirmado.
- **Inversión**, la empresa abona de forma anticipada a la entidad financiera los créditos, son pagos hechos antes de la fecha de vencimiento; pueden generarse ingresos por los intereses generados en la ganancia del descuento con el proveedor.

Se ha mencionado al confirming sin recurso, en el cual el proveedor es atraído por la entidad para optar por el pago adelantado de sus facturas sin responsabilidad, la entidad tendría en esta modalidad asegurado el pago con el contrato de confirming.

Sin embargo, si el proveedor desea explícitamente el adelanto y la entidad tiene un contrato de confirming puede que esta quiera asegurarse aún más y exija responsabilidad por parte del proveedor; esto sería un confirming con recurso.

4.2.5 Ventajas y desventajas del confirming

De acuerdo al portal del Banco Santander⁷⁴, pionero en el proceso de confirming desde 1993, nos informa acerca de las ventajas⁷⁵ y desventajas de este mecanismo.

Entre las ventajas para el cliente – empresa tenemos:

- Asumir la gestión de pagos, con ello reduce la carga administrativa, mejor operatividad del personal de tesorería. Simplifica la conciliación, control y contabilización de pagos, permite la iniciativa de pagos, ampliación de plazos. Evita costos de otros instrumentos como letras de cambio o pagarés.
- Optimizar las relaciones comerciales con los proveedores, al organizarlos, garantizar sus pagos, afianzar la confianza comercial, facilitar mejores condiciones de compra y más posibilidad de endeudamiento con proveedores.

⁷⁴ Banco español con sede social en Santander, Cantabria. El término “*confirming*” fue registrado como una marca por este banco en 1993, como una operación de pago a proveedores diferente a otras actividades similares a la que se dedicaban otros bancos.

⁷⁵ www.bancosantander.es/glosario/confirming.

- Posibilidad de obtener un beneficio al anticipar pagos y gestionar una tasa de retorno por parte de la entidad proveniente o no del descuento de las facturas a sus proveedores.
- Financiar los pagos a sus proveedores por parte de la entidad, facilitándoles liquidez y posibilidad de seguir operando sin dificultades en requerimientos de capital de trabajo.

Las ventajas para el proveedor son:

- Una ágil administración de sus facturas con pagos relativamente garantizados.
- Cobrar en la fecha acordada, es decir, al vencimiento; pero con la posibilidad de cobrar al contado dado que la entidad puede adelantar el pago de sus facturas.
- Eliminar la posibilidad de impago en caso de confirming sin recurso.
- El factoring a proveedores le permite generar financiación, sin consumir su propia línea de crédito.

Se pueden enumerar algunas desventajas del confirming.

- Para el cliente, se requiere tener un volumen considerable de compras y con un número diversificado de proveedores y con distribución homogénea en el tiempo. El costo puede ser elevado, aunque se debe descontar la gestión de administración encargada a la entidad. Obliga también a centralizar numerosas operaciones en una sola entidad financiera, limitando la negociación con otras entidades.
- Para el proveedor, la financiación, si es que este desea el adelanto de pagos, puede ser más onerosa que otros instrumentos especialmente respecto al factoring. El uso de esta herramienta no está en manos del proveedor sino en el cliente. El anticipo no está disponible hasta que el cliente haya dado su conformidad a la entidad; caso diferente ocurre con el factoring.
- Para la entidad, existe el riesgo de impago cuando esta ha financiado al cliente y la evaluación crediticia no resulta bien, concurriendo en morosidad; además el riesgo está presente cuando se ha anticipado pagos al proveedor en la modalidad sin recurso y al vencimiento no se honre el pago por parte del cliente.

4.2 Conclusiones relacionadas al factoring y confirming

- **El factoring**, según se vea, es una política de cobro, una transferencia de un título valor y como consecuencia un mecanismo de financiamiento al acceder a un pago

anticipado de las cuentas por cobrar, siendo sus agentes principales el factor o cesionario; el adquirente, deudor o cedido, y el proveedor, cliente o cedente.

- Las principales modalidades del factoring son con recurso o con responsabilidad, cuando el proveedor garantiza la deuda y sin recurso o sin responsabilidad cuando no ocurre lo antedicho.
- El proceso de factoring en el Perú se canaliza a través de CAVALI, entidad que mediante la plataforma electrónica *Factrack* y con intermediación de SUNAT, anota en cuenta las facturas negociables transformadas en títulos valores con el carácter de mérito ejecutivo, en cuya virtud pueden ser negociadas en el mercado secundario.
- La operatividad del factoring es un mecanismo medianamente complejo cuya interacción de entidades y participantes trata de perfeccionarse a partir de la reglamentación dictada por los dispositivos legales vigentes.
- El factoring como mecanismo de financiación compite en el mercado con otros productos financieros de corto plazo, presenta variadas ventajas; sin embargo, en algunos casos puede percibirse como más oneroso y complejo, entre otras desventajas.
- En el transcurso de la experiencia han surgido varios tipos de factoring que pueden clasificarse según su implementación del negocio, obligación de pago, tipo y forma de cobranza, forma de cobrar los intereses y por la ubicación del comprador.
- **El confirming**, constituye principalmente un mecanismo de gestión de pagos cuyas fortalezas radican en la eficiencia, agilidad y seguridad de las actividades de flujo de efectivo. En consecuencia, las entidades de confirming transforman este mecanismo en proceso de financiación otorgando reducción de plazos de pago a proveedores.
- De forma similar al factoring, el confirming tiene como agentes a la empresa de factoring, al cliente o adquirente y al proveedor o acreedor. La operatividad del confirming se basa inicialmente en el cliente o adquirente, quien busca a la empresa de factoring para la gestión de pagos y como añadidura la empresa de factoring busca al proveedor para ofrecer el adelanto de sus pagos.
- El adquirente en eventos de excesos de liquidez puede también financiar a sus proveedores por medio de la empresa de factoring obteniendo así un ingreso adicional.

- Las modalidades de confirming se tipifican en las siguientes: cuando la empresa paga según cronograma (gestión simple); cuando el proveedor acepta el anticipo del pago (financiación a proveedores); cuando el cliente tiene excedentes de tesorería (inversión); y cuando el cliente requiere financiación para sus pagos (financiación al cliente).
- Las ventajas del confirming, según se vea, favorecen a cualquiera de los tres participantes; pero están básicamente referidas a la eficiencia de la gestión de pagos y al financiamiento del proveedor.

CAPÍTULO V. MARCO REGULATORIO

El capítulo de marco contextual regulatorio desarrolla el marco legal del factoring y confirming en el Perú, Chile, México y España; de tal manera que, podamos entender como la normatividad legal de cada país ha impactado en las cifras de crecimiento para esta industria.

5.1 Marco regulatorio en el Perú

En el año 2010 se promulgó en el Perú la Ley N° 29623: “*Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial*”, el espíritu de dicha ley promueve y permite que los proveedores de bienes o servicios accedan a una diferente alternativa de financiamiento adelantando el cobro de sus facturas, letras o recibos por honorarios en forma inmediata (Congreso de la República, 2010).

Posteriormente, en el año 2015, la Ley N° 30308 modifica la ley de facturas negociables y la ley general del sistema financiero, designando a la SUNAT y a la SBS como entidades responsables de emitir disposiciones que puedan dar cumplimiento a la norma y establece plazos para que se emitan criterios mínimos de volumen de operaciones y riesgo de las mismas que no afecten la estabilidad del sistema financiero, además de establecer el Registro de las Empresas de Factoring; todo lo anterior permitió agilizar el factoring promoviendo la cesión de facturas electrónicas (Congreso de la República, 2015).

En la ruta del proceso de consolidación del factoring, se publicó el Decreto de Urgencia DU 013-2020, que tuvo como una principal finalidad promover el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, emprendimientos y *startups*, mediante la factura negociable y mejorar las condiciones operativas, entre ellas el plazo de conformidad de 8 días hábiles a 8 días calendario, desde que la factura se inscribe en SUNAT (Presidencia de la República, 2020a).

Se presenta un análisis detallado acerca de este proceso regulatorio en el contexto peruano, describiendo elementos relevantes a partir de la normatividad vigente relacionada al factoring, en especial, los atributos de la factura negociable, sus modificatorias y dispositivos vinculados.

5.1.1 Ley 29623

Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, 7 de diciembre del año 2010 (Congreso de la República, 2010).

Elementos clave:

- Adquiere la calidad de título valor, estatus de factura negociable (en adelante FN).
- Prohíbe expresamente acuerdos que limiten la transferencia de la FN.
- Ordena el contenido de la FN.
- Incluye flexibilidad en el vencimiento y cobro: fechas fijas, plazos, a la vista.
- Otorga mérito ejecutivo a la FN, con el requisito de conformidad del deudor.
- Incluye la presunción de conformidad; de 8 días hábiles para aceptar la FN irrevocablemente.
- Otorga el carácter transferible de la FN y pago al legítimo tenedor de la misma.
- Incluye sanciones; por impugnación dolosa u omisión de la información.
- Advierte y previene el lavado de activos.

5.1.2 Ley 30308

Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento, 25 de febrero del año 2015 (Congreso de la República, 2015b).

Elementos clave:

- Incluye empresas de factoring que pueden negociar FN, títulos valores u otros ICC⁷⁶.
- Crea en la SBS el Registro de empresas de factoring.
- Exceptúa la tercera copia en la factura electrónica.
- Valida la FN como anotación en cuenta registrada en el registro contable de la Institución de Compensación y Liquidación de Valores⁷⁷ (ICLV).
- Incluye posibilidad de pacto de intereses compensatorios y moratorios entre partes.
- Define la inscripción y titularidad de la FN en la ICLV para el mérito ejecutivo.
- Ordena un documento diferente para la recepción de los bienes o servicios.
- La disconformidad de los bienes o servicios debe ser registrada en la ICLV.
- En caso de anotación en cuenta, el pago de la FN se realiza a la ICLV y esta al tenedor de la misma.

⁷⁶ Instrumentos con contenido crediticio

⁷⁷ Para efectos del caso peruano se denomina indistintamente CAVALI

- Se instruye a SUNAT y SBS con plazo de 90 días para las disposiciones reglamentarias.

5.1.3 Decreto Legislativo 1178

Decreto Legislativo que establece disposiciones para impulsar el desarrollo del factoring, 23 de julio del 2015 (Congreso de la República, 2015a).

Elementos clave:

- Incluye la obligatoriedad de la constancia de entrega de FN, sin que este acto implique conformidad de los servicios prestados o bienes adquiridos.
- Explicita que con la anotación en cuenta se pueden realizar las operaciones de transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento.
- Instruye que, en caso de transferencia o anotación en cuenta, se comunicará al deudor: el nuevo legítimo tenedor e información necesaria para el pago.
- Se incluye información adicional de la FN: firma del proveedor, clave SOL autorizada por SUNAT y voluntad de autenticación de la FN.

5.1.4 Decreto Supremo 208-2015 EF

Reglamento de la Ley 29623 que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, 25 de julio del año 2015 (MEF, 2015). Deroga el Reglamento vigente de la Ley 29623 DS 047-2011.

Elementos clave:

- Consigna la calidad de título valor de la FN.
- Reglamenta la tercera copia denominada FN como obligatoria.
- Reglamenta la anotación en cuenta de la FN impresa o electrónica, con comunicaciones al proveedor, legítimo tenedor y adquirente del registro, titularidad, conformidades, constancias de entrega y pago, transferencias y liquidaciones.
- Desalienta prácticas si el deudor impide o dilate la entrega o circulación de la FN.
- Explicita requisitos para el mérito ejecutivo: no disconformidad, constancia de entrega de la FN y el protesto de 15 días posterior al vencimiento de la FN.
- Menciona la presunción de conformidad desde la constancia o intento de entrega.
- Detalla la transferencia y pago según registro, titularidad y comunicación a partes.
- Menciona el procedimiento en caso de incumplimiento del pago en cuotas.

- Advierte contra la disconformidad ficticia, retención dolosa y omisión de la información.

5.1.5 Resolución SBS 4358-2015

Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP, 23 de julio del año 2015 (Superintendencia de Banca, 2015).

Elementos clave:

- Define los derechos y obligaciones del factor y del cliente.
- Define el objeto social, supervisión, constitución, adecuación a la Ley General, operaciones, riesgo crediticio de las empresas de factoring.
- Obliga a la inscripción, comunicación, registro y constancia en la SBS y deberes de las empresas de factoring no comprendidas en la Ley General.
- Obliga a informar la relación de deudores de operaciones de factoring y descuento y provisiones por riesgo de crédito.

5.1.6 Resolución SUNAT 211-2015

Resolución de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, 13 de agosto del año 2015 (SUNAT, 2015).

Elemento clave:

- Define el contenido y reglamentación de la FN impresa (tercera copia) y electrónica emitida en el sistema de operaciones en línea y verificable por la ICLV.

5.1.7 Resolución SMV 041-2015-SMV/01

Resolución de Superintendencia del Mercado de Valores, 31 de diciembre del año 2015 (SMV, 2015).

Elementos clave:

- Incorpora en el reglamento interno de CAVALI el capítulo XVII: “Del registro centralizado de facturas negociables”.
- Define a CAVALI como prestador del servicio del Registro centralizado de FN a los participantes y emisores para su anotación en cuenta, además de la emisión de inscripción y titularidad de las mismas.

- Reglamenta el uso de *Factrack* de CAVALI (Registro Central de Valores y Liquidaciones) con interfaces informáticas de participantes y emisores a través de sus formularios y claves SOL de SUNAT, para la negociación de las FN.
- Define los servicios de CAVALI: registro de la información; verificación del comprobante de pago con SUNAT; anotación en cuenta; transferencia contable inicial; redención; reprogramación de pagos; y recaudación de fondos (opcional).
- Delimita los derechos y obligaciones de los clientes del servicio; del emisor con cuenta emisor; de CAVALI; y de los participantes.
- Describe los tipos de participantes; su proceso de admisión; evaluación; suspensión; y pérdida de la calidad de participante.

5.1.8 Decreto Supremo 100-2016 EF

Modificación del Reglamento 208-2015 EF de la Ley 29623, que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, 23 de abril del año 2016 (MEF, 2016a).

Elementos clave:

- Define 3 días hábiles para comunicar al deudor la anotación en cuenta y transferencia de la FN.
- Puntualiza que el mérito ejecutivo como anotación en cuenta no requiere protesto. Solamente se solicita la inscripción y titularidad a efectos de ejecución.
- Aclara que para la presunción de conformidad es obligatorio que el deudor deje constancia de entrega de la FN e información de contacto.

5.1.9 Resolución Directoral 029-2016 EF/52.03

Procedimientos para la atención del pago de la FN de acuerdo a la Ley 29623 por parte del sistema nacional de tesorería (Estado Peruano) (MEF, 2016b).

5.1.10 Decreto Legislativo 1282

Decreto legislativo que modifica la Ley 29623, 28 de diciembre del año 2016 (Poder Ejecutivo, 2016).

Elementos clave:

- Define que la transferencia mediante anotación en cuenta es similar al endoso.
- Incluye mejoras al contenido de la FN impreso o electrónico y requisitos adicionales para su mérito ejecutivo agilizando su cobranza.

- Incluye mejoras a la presunción de conformidad.
- Incorpora potestad sancionadora por parte del Ministerio de la Producción y se crea el Registro Nacional de Infractores.

5.1.11 Decreto Supremo 259-2017 EF

Adecuación del reglamento de la Ley 29623 (DS 208-2015), 6 de setiembre del año 2017 (MEF, 2017).

Elementos clave:

- Reafirma la obligación de constancia de presentación de la FN al deudor.
- Menciona que la anotación en cuenta, si es entidad estatal, se realice a partir de 2 días hábiles de emitida la FN
- Define que la fecha de registro de la FN ante la ICVL debe figurar en la constancia de inscripción y titularidad.
- Menciona que será válida la dirección que el deudor consigne en SUNAT.
- Advierte en caso de impedimento de gestión de la FN por el deudor, el proveedor será reembolsado por gastos incurridos, sin perjuicio de sanciones.
- Define el trato por incumplimiento cuando el pago es único o se pacte a plazos.
- Define el trato por impugnación dolosa cuando la disconformidad no tiene sustento.
- Define detalles del proceso de protesto y constancia de inscripción y titularidad.
- Incorpora la potestad administrativa sancionadora, infracciones y sanciones.
- Informa acerca del registro nacional de infractores, acceso, plazo de permanencia.

5.1.12 Decreto de Urgencia 013-2020

Decreto de urgencia que promueve el financiamiento de la Mipyme, emprendimientos y *startups*, 22 de enero del año 2020 (Presidencia de la República, 2020a).

Elementos clave:

- Establece que SUNAT y SMV definan mecanismos y procedimientos para cumplir con las características de la FN.
- Explicita que las omisiones en el contenido de la FN hacen perder su calidad de título valor más no su carácter de comprobante.

- Promoción para el acceso a financiamiento a través de las órdenes de compra o servicio emitidas por el Estado.
- Define que la anotación en cuenta de FN para el Estado se realice una vez comunicada su emisión.
- Anota características del vencimiento de la FN: a la vista, fechas definidas y prórroga; para anotación en cuenta el vencimiento es el mismo que la fecha de pago.
- Define la constancia de inscripción y titularidad para efectos del mérito ejecutivo.
- Obliga la conformidad expresa o presunta pasados 8 días calendario.
- Obliga a la comunicación del pago, por parte del tenedor, en 1 día hábil a la ICLV.

5.1.13 Decreto de Urgencia 040-2020

Establece medidas para mitigar los efectos económicos del aislamiento social obligatorio en las PyMEs mediante su financiamiento a través de empresas de factoring, 16 de abril del año 2020 (Presidencia de la República, 2020c).

Elementos clave:

- Dicta medidas extraordinarias económico financieras que permita a las empresas de factoring registradas en la SBS acceder al otorgamiento de créditos, garantías y coberturas para operaciones de factoring y descuento que otorga el fondo CRECER.
- Anota las condiciones de las empresas de factoring para acceder al fondo CRECER.
- Define los requisitos de elegibilidad para coberturas y líneas de crédito; además de criterios para el otorgamiento de coberturas y líneas de crédito.
- Define el plazo de coberturas y líneas de crédito hasta el 31 de diciembre del año 2020.

5.1.14 Resolución de Superintendencia SUNAT 0128-2021

Modificación de la Resolución que designa emisores electrónicos del sistema de emisión electrónica, 27 de agosto del 2021 (SUNAT, 2021).

Elementos clave:

- Designa como obligatorio a nuevos emisores electrónicos según ingresos anuales obtenidos al 31 de diciembre del año 2019, mayores a 75 UIT el 1/1/2021, mayores a 23 UIT y menores de 75 UIT el 1/1/2022 y menores a 23 UIT el 1/6/2022.
- Prácticamente, todas las empresas deben emitir comprobantes de pago electrónicos.

5.1.15 Resolución SMV 023-2021 – SMV/01

Modificación de artículos del capítulo XVII del reglamento interno de CAVALI: Del registro centralizado de facturas negociables, 27 de diciembre del año 2021 (SMV, 2021).

5.1.16 Resolución Ministerial 277-2022 EF/15

Lineamiento y condiciones de instrumentos financieros del Fondo CRECER a través de empresas de factoring, 12 de diciembre del año 2022 (MEF, 2022).

Elemento clave:

- Reglamenta el uso de los recursos del Fondo CRECER, elegibilidad, condiciones para los instrumentos negociables, limitaciones para las coberturas, criterios para otorgar coberturas, honra de garantía, obligaciones de las empresas de factoring, alcance de la cobertura y reprogramaciones de las operaciones garantizadas.

5.1.17 Conclusiones de la regulación peruana

- La Ley 29623, permitió iniciar el financiamiento a través de la factura comercial con características clave para su negociación: su reconocimiento como título valor; la prohibición de su limitación; el orden del contenido para poder estandarizarla; su carácter transferible; la presunción de conformidad; el vencimiento; su mérito ejecutivo y las sanciones correspondientes. Las posteriores regulaciones fueron agregando detalles, modificatorias, así como la construcción de los reglamentos por parte de las instituciones involucradas en el proceso.
- La Ley 30308, crea las empresas de factoring en la SBS y genera a nivel de SUNAT la disposición de la tercera copia como factura negociable; participa desde este momento CAVALI, debido a que la FN puede ser registrada como anotación en cuenta abriendo el paso a la digitalización posterior del proceso. Define la inscripción y titularidad de la FN, útil para su carácter de mérito ejecutivo y detalla el proceso de recepción de las comunicaciones por parte de los intervinientes incluyendo la conformidad o no de la FN. Finalmente designa a SUNAT y SBS para reglamentar.
- El Decreto Legislativo 1178 perfila características de la FN en caso de utilizar la anotación en cuenta, cabe mencionar que en esa fecha aún circulaban las facturas físicas por lo que la regulación aludía explícitamente a las imprentas registradas.

- En el mismo año 2015 se emitía el reglamento de la Ley 29623 por parte del MEF que plasmaba las normas para la mejor aplicación de la ley, y seguidamente las resoluciones de SBS, SUNAT y SMV que debían interpretar y seguir la ley a efectos de adecuarla a sus propios procedimientos administrativos, inclusive la SMV incorporó en el reglamento interno de CAVALI un nuevo capítulo: el registro centralizado de facturas negociables.
- En el año 2016, se producen algunas modificaciones, primero al reglamento 208-2015, dirigidas a la comunicación del adquirente, el protesto y la comunicación de transferencia; y segundo el DL 1282 que modifica la ley en relación a la transferencia mediante anotación en cuenta, mejoras al contenido de la FN, a la presunción de conformidad, a la potestad sancionadora y la creación del registro de infractores.
- En el año 2017, se adecúa el reglamento vigente de la ley 29623 por parte del MEF, introduciendo formalidades de presentación y constancias de la FN; se detalla direcciones y fechas para comunicaciones efectivas, el proceso en caso de pactos a plazos o en caso de impugnaciones dolosas, forma del protesto e insistencia acerca de la potestad sancionadora, así como detalles de estas sanciones.
- El Decreto de Urgencia 013-2020 fue clave en el proceso al comprometer aún más a SUNAT y la SMV en los mecanismos y procedimientos de negociación de la FN; establece información adicional en el contenido de la FN; características de su vencimiento; la emisión de inscripción y titularidad para efectuar el mérito ejecutivo y la importante modificación de presunción de conformidad de 8 días hábiles a 8 días calendario.
- En el año 2021, se modifica el capítulo XVII del reglamento interno de CAVALI: del registro centralizado de facturas negociables, artículos 1,2,3,4,5 y 7 y la aprobación del reglamento del DU 013-2020. En el año 2021, también se promulgó la Ley de pago de facturas a 30 días para PyMEs⁷⁸; sin embargo, existe aún el “*acuerdo de partes*” que puede servir de práctica abusiva de las grandes empresas.
- Finalmente, mencionamos dos dispositivos relevantes, el primero por SUNAT que establece la obligatoriedad del comprobante de pago electrónico que dinamiza la negociación y la masificación de las facturas comerciales a negociables por parte de

⁷⁸ Ley 31362: <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2016188-1>

las entidades vinculadas, así como su verificación digital, agilizando la dinámica del factoring. Y, en segundo lugar, la RM 277 EF, que vincula al Fondo Crecer para otorgar financiación a través de las empresas de factoring en cobertura y líneas de crédito.

- El confirming al ser una iniciativa del deudor, no está explícitamente regulado, pero, se rige bajo las mismas regulaciones que el factoring en lo que concierne a la transferencia de créditos y mecanismos sancionadores.

Un resumen de la legislación peruana en el tiempo se visualiza en la Tabla 10.

Tabla 10
Regulaciones pertinentes al factoring en la legislación peruana

2010→ Ley 29623: título valor, mérito ejecutivo, carácter transferible
2015→ Ley 30308: creación de empresas de factoring, FN como anotación en cuenta en ICLV.
2015→ DL 1178: mediación de SUNAT en el proceso de la FN
2015→ DS 208 MEF: reglamentación de la Ley 29623.
2015→ Resoluciones SBS, SUNAT, SMV (CAVALI: Cap. XVII) Interrelación institucional.
2016→ Puesta en marcha de <i>Factrack</i> por CAVALI
2016→ DS 100: modificación del reglamento DS 208-2015.
2016→ DL 1282 modificaciones a la Ley 29623
2017→ DS 259: adecuación del reglamento en sustitución del DS 208-2015
2020→ DU 013 clave en factoring, conformidad expresa y presunta a los 8 días calendario, vencimiento.
2021→ R 023-2021 modificación Cap. XVII CAVALI, del registro centralizado de facturas negociables
2021→ Obligatoriedad de la facturación electrónica
2021→ DS 239-2021 Aprobación del Reglamento del DU 013-2020
2022→ Aplicación del Fondo CRECER a las empresas de factoring
2023→ Ley 31912. Modificación del DL 1399: creación del fondo CRECER

5.2 Marco regulatorio en Chile

Chile inició su experiencia en factoring desde el año 1986 con la financiera Financo que adelantaba el pago de las facturas comerciales a cambio de una comisión. En el año 1994 se creó la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF), conformada por bancos y algunas empresas. En el año 1997, gracias a la Ley General de Bancos se formalizó la participación de los bancos impulsando al factoring en los siguientes años.

A partir del año 2003 ocurrieron tres hitos que lanzaron al factoring hacia la modernidad y madurez: el rol activo del Sistema de Impuestos Internos (SII); la puesta en marcha del primer modelo de facturación electrónica, pionero en Sudamérica y la ley 19983 promulgada en 2004; el conjunto de estos factores buscaba mayor fiscalización tributaria, control y eficiencia en la gestión (Bravo, 2022).

La ley 19983 facilitó y aumentó la circulación de la factura en el mercado, el primer objetivo fue evitar abusos que se cometían a las pequeñas y medianas empresas a las cuales se postergaban sus pagos de manera injustificada, es decir, se buscaba y deseaba dar certeza jurídica al emisor ejerciendo una acción efectiva para el cobro.

La mencionada ley reglaba también la transferencia de las facturas, otorgaba la calidad de título ejecutivo y reglamentaba la cesión de la tercera copia. Por otro lado, el legislador deseaba lograr importantes bajas en las tasas de descuento de las facturas, es decir, el costo financiero de anticipar el pago de la factura a plazo (Chinchón, 2007; Congreso Nacional de Chile, 2004).

La legislación posterior ha modificado esta regulación delimitando las obligaciones de quienes dan y reciben facturas y los intermediarios de esta negociación.

La ley 19220 permite el ingreso de la Bolsa de Productos, sociedad anónima abierta regulada por la Comisión para el Mercado Financiero permitiendo establecer el primer mercado de facturas negociables en forma de subasta pública.

Con la factura electrónica obligatoria se otorga mayor certeza jurídica evitando o disminuyendo falsificaciones, logrando la verificación en el SII, incrementando su eficiencia y productividad.

La ley 20727, promulgada en el año 2014, fue clave para el futuro regulatorio de la industria del factoring, redujo notablemente los tiempos operativos del factoring y se obliga a realizar las cesiones de forma electrónica reglamentado con una circular del SII; el recibo de la totalidad o parte del precio y la recepción de inventario o servicios deberán ser suscritos mediante firma electrónica, la norma se fue aplicando progresivamente hasta que se hizo obligatoria en el año 2017 (ACHEF, 2024; Congreso Nacional de Chile, 2014).

En el año 2019 se promulgaría la Ley de Pago a los 30 días y en el año 2020 sobrevino la pandemia por Covid-19, estos eventos impactaron negativamente en la industria del factoring; no obstante, el gobierno de Chile tuvo como estrategias: el crédito con garantía CORFO para inversión en capital de trabajo; el Fogape Covid-19

del 2020; el Fogape Postergación y el Fogape Reactivación, estos instrumentos estaban dirigidos a las PyMEs por lo que otorgaron algo de bienestar al factoring (Bravo, 2022).

Se presentan los elementos clave de las leyes mencionadas.

5.2.1 Ley 19983

Ley que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura, 15 de diciembre del año 2004 (CN Chile, 2004).

Elementos clave:

- Establece obligatoriedad de emisión de la factura y una copia negociable.
- Establece pago a 30 días o plazos por acuerdo de partes, siempre y cuando no haya desproporción en el tamaño de las empresas, este acuerdo deberá comunicarse a la autoridad, sin embargo, el espíritu de la ley es la “no demora” y advierte sobre cláusulas de demora de pagos. Punto insistente y severo en esta legislación.
- Estipula la aceptación irrevocable de la factura con aceptación expresa o dentro de los 8 días sino hubiere reclamo.
- Define los procesos de reclamo: devolviendo la factura; reclamo del contenido total o parcial dentro de los 8 días de presentada junto con las guías y con carta.
- Estipula las condiciones de cesión de la factura: de conformidad a las normas y con el logo de “cedible”; que conste la información correcta y completa del contenido y datos adicionales.
- Prohíbe acuerdos o convenios que restrinjan la libre circulación de las facturas.
- Define los requisitos para el mérito ejecutivo: que no haya sido reclamada; que sea actualmente exigible; que conste toda la información requerida; que exista acuse de recibo por el comprador.
- Advierte acerca de la impugnación dolosa de la factura.
- Promulga que la cesión del crédito puede ser trasladada a un tercero, se debe comunicar al obligado al pago y la cobranza podrá ser derivada a terceros.
- Incluye las transacciones electrónicas y vincula al SII⁷⁹ para las anotaciones en el RPETC⁸⁰.

⁷⁹ Servicio de Impuestos Interno.

⁸⁰ Registro Público Electrónico de Transferencias de Crédito.

5.2.2 Ley 19220

Ley que regula el establecimiento de la Bolsa de Productos⁸¹, del 31 de mayo del año 1993⁸²; mercado puesto en funcionamiento todavía en el año 2005.

Esta ley no es específicamente promulgada para el factoring, pero incluye ya a las facturas negociables como productos transables, este mercado es una plataforma de subasta pública y es un medio por el que fácilmente se puede acceder al mercado de capitales para financiarse no importa el tamaño de la factura.

5.2.3 Ley 20323

Ley que modifica la Ley 19983 con el objeto de facilitar la factorización de facturas por pequeños y medianos empresarios⁸³, 29 de enero del año 2009.

Elementos clave:

- Modifica que no son oponibles a la cesión de una factura irrevocablemente aceptada las excepciones personales.
- Ampara algunas omisiones en el contenido del acto de recibo incluyendo el recinto de entrega, quedando sin estos datos válida para el mérito ejecutivo.
- Impone más sanciones a acuerdos, límites, restricciones o prohibiciones que restrinjan la libre circulación del crédito. Así mismo, prohíbe la retención, destrucción, inutilización u ocultamiento de la copia cedible de la factura.

5.2.4 Ley 20727

Ley que introduce modificaciones a la legislación tributaria en materia de factura electrónica y dispone otras medidas que indica, 01 octubre de 2014 (CN Chile, 2014)⁸⁴.

Esta ley no es para factoring, pero, tiene gran importancia al estipular de manera obligatoria el uso de la factura electrónica *junto a otros documentos tributarios electrónicos como liquidación factura, notas de débito y crédito y factura de compra*.

En Chile, este proceso inició el año 2014 para las grandes empresas y finalizó para las microempresas en febrero del año 2018.

Este es un hito importante para el factoring ya que garantiza la trazabilidad de las facturas y facilita el seguimiento y monitoreo en los diferentes pasos de la

⁸¹ Sociedad anónima abierta regulada por la Comisión para el Mercado Financiero.

⁸² <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=30587>.

⁸³ <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=286339>.

⁸⁴ <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1058909>.

negociación y cesión de estas, además de mitigar el riesgo asociado y otorgar mayor confianza en este producto.

5.2.5 Ley 21131

Ley que establece el pago a 30 días, 16 de enero del 2019⁸⁵ (CN Chile, 2019). Sin embargo, esta norma entra en rigor desde 24 meses después de su publicación.

Elementos clave:

- Establece normativa más detallada sobre el pago del saldo insoluto de las facturas a 30 días, salvo por común acuerdo comunicado a la autoridad dentro de los 5 días hábiles siguientes, esto incluye también a los contratos celebrados con organismos públicos.
- Define claramente cláusulas que se opongan: dejar sin efecto la facultad del comprador de modificar arbitrariamente el contrato; limitaciones absolutas de derechos contractuales; intereses inferiores a los contemplados en la ley; y establezcan pagos contado distintos a la recepción de la factura.
- Establece intereses y comisiones por retardos de pago.

5.2.6 Ley 21217

Modifica la Ley 19983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura, para limitar los acuerdos de plazo de pago excepcional en casos de empresas de menor tamaño emisoras de facturas⁸⁶, 3 de abril de 2020 (CN Chile, 2020).

Esta ley modificatoria establece beneficios para las empresas de menor tamaño⁸⁷ estipuladas por ley e indica que los acuerdos entre partes para el pago a plazos de facturas no podrán ser llevadas a cabo y deberá cumplirse el plazo dictado por ley de 30 días.

La ley indica una excepción a lo antedicho cuando el acuerdo o pacto de plazos para el pago sea beneficiosa para la empresa *“de menor tamaño acreedora, y solo en aquellos casos que contemplen realización de pruebas, pagos anticipados, parcializados o por avances”*.

⁸⁵ <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1127890>.

⁸⁶ <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1144040>.

⁸⁷ Aquellas con ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro entre 2.401 y 25.000 UF en último año calendario. UF=Unidad de Fomento equivalente a 106.92 nuevos soles (24/11/2024).

5.2.7 Ley 21521

Ley que promueve la competencia e inclusión financiera a través de la innovación y tecnología en la prestación de servicios financieros, Ley Fintec, 4 de enero del año 2023⁸⁸.

Se relaciona con el factoring al observar una gran cantidad de empresas tecnológicas que se dedican a esta industria, es decir, utilizan el modelo de negocios a la que se refiere la ley. Estas empresas, con estas ley, tendrán que revisar sus estándares de gobierno corporativo, gestión de riesgos, capital y garantías; al ser objeto de una mayor regulación por parte de la CMF⁸⁹.

5.2.7 Conclusiones de la regulación chilena

- La ley marco, sin duda, es la 19983 y define hitos importantes, tales como la cesión, el mérito ejecutivo, aceptación irrevocable, reclamos, sanciones y plazos de pago entre otras. Esta ley data de 6 años antes de su similar peruana la ley 29623.
- Se han realizado pocas pero sustanciales modificatorias, como, flexibilidad en el contenido del recibo de la factura y explicitación de sanciones a su libre circulación.
- Una modificación importante ha sido la legislación detallada del pago a 30 días y su amparo a cláusulas abusivas de grandes deudores contra pequeños acreedores.
- Dos leyes relacionadas han fortalecido la industria del factoring, estas son: la inclusión de la negociación de las facturas en la Bolsa de Productos y el establecimiento obligatorio definitivo de la facturación electrónica en 02/2018⁹⁰, logrando que el mercado sea mucho más dinámico.
- En el año 2017 aparece CORFO MiPyME: apoyo empresarial mediante el factoring.
- Se incorpora un portal de aceptación y reclamos de un DTE⁹¹.
- El confirming al ser una iniciativa del deudor, no está explícitamente regulado, pero, se rige bajo las mismas regulaciones que el factoring en lo que concierne a la transferencia de créditos y mecanismos sancionadores.
- Aún es algo incierto el impacto sobre la industria del factoring que tendrá la nueva Ley Fintec; sin embargo, es seguro que tendrá consecuencias relevantes.

⁸⁸ Ley relativamente nueva a implementarse en el año 2025.

⁸⁹ Comisión para el Mercado Financiero de Chile.

⁹⁰ Para el Perú ocurre en 06/2022.

⁹¹ Documento Tributario Electrónico.

5.3 Marco regulatorio en México

En México, el factoring se origina en el año 1968 como respuesta a las necesidades de liquidez inmediata de las empresas, en donde éstas entregaban sus cuentas por cobrar a cambio del efectivo que requerían.

Como práctica nueva en el país, no existía un marco legal que encuadre esta actividad en específico y tampoco era monitoreada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por lo que tampoco existía control sobre el impacto de esta actividad en el sistema financiero nacional (González et al., 2018).

Según la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero (AMEFAC), es a inicios del año 1980 que nacen formalmente las empresas de factoring, controladas por los bancos, pero no es hasta el año 1990 que llega su inclusión oficial en el sistema financiero, al ser añadido en la Ley de organizaciones y actividades auxiliares de crédito en el capítulo: *“De las empresas de factoraje financiero”*, con el que se les brinda reconocimiento jurídico a estas empresas (AMEFAC, 2024)

En el año 1993, como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, nacen las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) a fin de brindar el respaldo financiero requerido para la agilización del libre comercio entre los países, en los que se incluía al factoraje financiero.

Posteriormente se crean las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) que pueden tanto otorgar crédito, como realizar arrendamiento financiero o factoraje financiero, dentro de una de las modificaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito realizadas en el año 2006 (González et al., 2018)

El factoraje en México tiene su marco legal en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, así como el Código de Comercio.

Las transacciones comerciales se sustentan con facturas electrónicas cumpliendo los requisitos del Servicio de Administración Tributaria (SAT), con lo que los procesos y en especial los de validación y verificación se han tornado más ágiles, brindando también mayor grado de transparencia a las operaciones comerciales.

Se presentan los elementos clave de las regulaciones mencionadas.

5.3.1 LGTOC

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, de larga data del 27 de agosto del año 1932, con sus sucesivas modificatorias. En el año 2006 acoge el capítulo del factoraje financiero⁹² (Cámara de Diputados del Congreso, 2006); antes ubicado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, siendo derogado en el año 2006.

Elementos clave:

- Especifica los participantes del proceso; el contrato puede ser en moneda nacional o extranjera; define las modalidades con y sin recurso; estipula la cobranza propia o delegada por parte del proveedor; determina que la transmisión de los derechos de crédito puede ser realizado sin el consentimiento del deudor.
- Determina los instrumentos crediticios incluyendo las facturas que serán objeto de factoraje.
- Obliga a los factorados⁹³ la obligación de garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito bajo condición de responder con el valor de los mismos.
- Menciona que se podrán suscribir pagarés para garantizar los derechos de crédito.
- Refiere que la transmisión de los derechos de crédito y derechos accesorios surte efecto desde que se inscribe en la Sección Única del Registro Único de Garantías Mobiliarias del Registro Público de Comercio.
- Define que la empresa de factoraje debe comunicar al deudor la transmisión de los derechos de crédito salvo que el factorado tenga la potestad de cobranza. La notificación puede hacerse mediante documentos comprobatorios y acuse de recibo, correo, fedatario público o mensajes de datos.
- La notificación surte efecto al día hábil siguiente, se deberá proporcionar copia al interesado, se realiza o no en el domicilio del deudor.
- Obliga a la comunicación al deudor acerca de la transferencia si no, no está obligado al pago.
- Determina que la persona encargada del mandato y administración de cobranza de los derechos de crédito deberá entregar las cantidades al factorante en los 10 días hábiles siguientes.

⁹² <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGTOC.pdf>. Pág. 85.

⁹³ Sinónimo de proveedores o cedentes para la terminología legal mexicana.

5.3.2 NAFIN

Banca pública de México, denominada Nacional Financiera, realiza en el año 2000 el lanzamiento de las *Cadenas Productivas*, producto novedoso que ataca la falta de disponibilidad de financiamiento, masifica el crédito a las PyMEs, se empaquetan productos en coordinación con la banca múltiple y está dirigida como una operación de factoraje (inverso) que beneficia a proveedores, pero a través de las cuentas por pagar⁹⁴.

El programa de cadenas productivas impulsó grandemente el confirming en México; la gran empresa establece una cadena productiva; inscribe en Nafinet⁹⁵ las cuentas por pagar a favor de sus proveedores; estos se registran; la institución financiera entrega al acreedor la liquidez descontando el costo financiero; y al vencimiento la gran empresa liquida al banco los documentos transados con el proveedor.

La relevancia de las cadenas productivas tuvo su impacto a nivel gubernamental al obligar a las entidades públicas a pasar también por dichas cadenas⁹⁶.

5.3.3 LGOAAC

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito⁹⁷, 14 de enero de 1985. Incorporaba desde el año 1990 el capítulo de las empresas de factoraje financiero, derogado en el año 2006 para trasladarlo a la LGTOC. Esta ley es especialmente importante porque crea las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple⁹⁸.

Elementos clave:

- Define como actividades auxiliares de crédito al factoraje financiero entre otras.
- Estipula que el factoraje podrá realizarlo cualquier persona de forma habitual y profesional, además de la sociedad financiera de objeto múltiple, la cual debe contar con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros.
- Establece los requisitos de las SOFOMES con la expresión de “regulada” o no. El objeto social deberá constar expresamente la dedicación al factoraje; y estar sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁹⁴ <https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/historia.html>.

⁹⁵ Programa electrónico de NAFIN con el que se ejecuta el programa de Cadenas Productivas.

⁹⁶ https://www.nafin.com/portalfn/content/cadenas-productivas/afiliacion_dependencias_gobierno.html.

⁹⁷ <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGOAAC.pdf>.

⁹⁸ SOFOM: acrónimo muy utilizado.

- Las SOFOMES están obligadas a informar acerca de la contraprestación del factoraje, montos de pagos, intereses, cargas financieras accesorias, desglose de documentos, entre otros.
- Especifica los documentos de los derechos de crédito adquiridos.

5.3.4 LIC

Ley de Instituciones de Crédito, del 18 de julio del año 1990⁹⁹, normativa que regula la actividad de las entidades financieras en México.

Elementos clave:

- Faculta a las instituciones de crédito a realizar operaciones de factoraje financiero mediante la compra de derechos crediticios.
- Define condiciones y requisitos de entidades bancarias para realizar operaciones de factoraje debiendo estar supeditadas a la supervisión de la CNBV¹⁰⁰.
- El Código de Comercio es una legislación independiente de esta ley, no obstante, nos estipula que las operaciones de factoraje deben ser inscritas en el Registro Único de Garantías Mobiliarias para que surjan efectos jurídicos contra terceros.

5.3.5 CNBV

La CNBV emite disposiciones de carácter general aplicables a los almacenes generales de depósito, casas de cambio, uniones de crédito y sociedades financieras de objeto múltiple reguladas¹⁰¹, del 19 de enero del año 2009 y sus posteriores modificatorias.

Elementos clave:

- Define a las actividades de factoring como cartera de crédito comercial.
- Determina que en operaciones de factoraje las entidades de crédito evaluarán el riesgo en casos de que el riesgo recaiga en el factorado o deudor; asegurarse que no haya limitaciones en la cesión del crédito; identificar el esquema de pagos; plazos; que no haya sido usado para otro respaldo.
- Autoriza el uso de plataformas especializadas.
- Obliga al reconocimiento del adeudo de los derechos de crédito transmitidos.

⁹⁹ <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIC.pdf>.

¹⁰⁰ Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

¹⁰¹ <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones>.

- Estipula las condiciones de cobro del factorado o terceras personas.
- Advierte acerca de financiamientos que conforman grupos vinculados que generen mayor riesgo financiero.

5.3.6 Marco Fintec

Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de tecnología financiera de la CNBV¹⁰², 10 de setiembre del año 2018, en relación al crowdfactoring.

Elementos clave:

- Define al financiamiento colectivo de deuda de préstamos empresariales, en la que los solicitantes son personas con actividad empresarial y los inversionistas aportantes.
- Determina que para la operación de factoraje el solicitante queda como obligado solidario de su deudor, el derecho de crédito no debe derivar de préstamos u otros créditos.
- Estipula que, en caso de factoraje, la ITF¹⁰³ debe realizar la evaluación crediticia y comunicarla a los inversionistas; verificar el contenido de la factura que posibilite la identificación electrónica en el SAT¹⁰⁴; y verificar que los derechos de cobro no hayan sido cedidos, transferidos o afectados en garantía en beneficio de terceros.

5.3.7 Conclusiones de la regulación mexicana

- La ley LGTOC es una de las principales reguladoras del factoring en México, detallando el proceso de cesión de las facturas y sus implicancias.
- El lanzamiento de las cadenas productivas por NAFIN impulsó el confirming.
- La inclusión de las SOFOM como intermediarios no bancarios permitió desarrollar la industria del factoring.
- La legislación estipula claramente la cesión del crédito sin el consentimiento del deudor; las modalidades de factoraje; el objeto; la obligación del factorado; el deber de registrar, el deber de notificar; la posibilidad de cobro por un tercero; la transmisibilidad; y el contrato de promesa de factoraje.

¹⁰² <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones>.

¹⁰³ Instituciones de Tecnología Financiera.

¹⁰⁴ Servicio de Administración Tributaria.

- La regulación desarrolla el crowdfactoring en el marco Fintec definiendo obligaciones de las ITF en busca de protección de los inversionistas.

5.4 Marco regulatorio en España

El factoring y el confirming en España posee una actividad muy dinámica; la Asociación Española de Factoring (AEF), en palabras de su secretario general, Carlos García Casas manifiesta que, la historia del sector se remonta a varias décadas atrás, el primer semestre del 2023 cumplió 35 años y sigue cumpliendo un rol protagónico.

Afirma que, existe ya un mercado experto, maduro, competitivo, que oferta numerosas formas de facilitar "flujo de caja" en base a las propias ventas, con procesos operativos y tipos de servicios que tratan de adaptarse a los continuos cambios que se operan en el mercado, tanto normativos como tecnológicos (García Casas, 2023).

No existe una legislación específica para el factoring o confirming; pero para desarrollar alguna de estas operaciones en España a través de la cesión comercial debemos tener en cuenta la normatividad contenida en el Código de Comercio, artículos 347 y 348; el Código Civil, artículos 1526 y siguientes referidos a la transmisión de créditos y demás derechos (García Casas, 2023).

España tiene una regulación orientada y diferenciada hacia el sector público y privado; en caso el crédito comercial objeto de cesión, estuviera a cargo del Sector Público, la normativa aplicable es la derivada de la contratación pública, en particular el artículo 218 del en vigor Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (Asociación Española de Factoring (AEF), 2024b).

Se presentan los elementos clave de la regulación en España.

5.4.1 Contratos atípicos

El contrato de factoring en España se considera un contrato atípico¹⁰⁵, es decir, carece de una regulación legal específica y no comprendidos en alguno de los tipos definidos por la Ley Civil¹⁰⁶, el ordenamiento jurídico no ha dispuesto una determinada disciplina jurídica, no se ha desarrollado una normativa en la que se pueda definir esencia, forma o ejecución y se rige fundamentalmente por la normatividad general de

¹⁰⁵ En el Perú es un contrato típico con regulación propia.

¹⁰⁶ Parejo, R. Contratos administrativos atípicos. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2116318.pdf>

los contratos o de otros similares. La regulación se basa sobre otras formas jurídicas o económicas.

En el confirming ocurre algo similar, también es atípico¹⁰⁷, no corresponde con otros contratos existentes, no existe exigencia legal sobre los procedimientos y formas para construir el contrato exigiendo, por tanto, un análisis del contenido.

Esta consideración de atipicidad obliga, en España, a que en estos contratos se recurra al Código de Comercio o el Código Civil y otras normas para contemplar acuerdos entre empresarios que desean contratar libremente. Cabe mencionar que estos contratos son obligacionales, es decir, consensuales o exigible entre las partes.

5.4.2 Ley 1/1999

Ley reguladora de las entidades de Capital-Riesgo y sus sociedades gestoras¹⁰⁸, 5 de enero del año 1999. Disposición adicional tercera. Régimen de determinadas cesiones de crédito (Gobierno de España, 1999). Aplicable al factoring en tanto y en cuanto se cumpla con las consideraciones siguientes.

Elementos clave:

- Estipula que el cedente debe ser empresario y el crédito cedido producto de su actividad empresarial y que no tenga como deudor a una Administración Pública.
- Menciona que el cesionario sea una entidad de crédito (empresa de factoring).
- Que los créditos cedidos ya existan o que surjan en un año posterior a la firma del contrato o que se identifique la identidad de los futuros deudores.
- Que el cesionario pague al cedente el importe de los créditos cedidos descontando la comisión por servicios.
- Que cuando el cesionario no asuma el riesgo de insolvencia del deudor, se acredite que el cesionario haya pagado el importe de los créditos antes del vencimiento.

5.4.3 Código de Comercio¹⁰⁹ y Código Civil¹¹⁰

Los artículos 347 y 348 del Código de Comercio aluden a que los créditos mercantiles podrán transferirse por el acreedor sin consentimiento del deudor y basta poner en conocimiento la transferencia. El deudor queda obligado con el nuevo acreedor

¹⁰⁷ (Seegmuller, 2023).

¹⁰⁸ <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1999-214>

¹⁰⁹ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1885-6627>

¹¹⁰ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>

en virtud de la notificación. El cedente responderá de la legitimidad del crédito, pero no de la insolvencia del deudor, a no ser que sea explicitado en el pacto.

El Código Civil también trata de la transmisión de los créditos en sus artículos 1526 y siguientes. La cesión de un crédito no surtirá efecto hasta que se haya inscrito en un registro público; si el deudor antes de conocer la cesión cumpla con el acreedor queda libre de la obligación; la venta de la cesión incluye todos sus accesorios como fianza, hipoteca, prenda u otro. El vendedor del crédito responde por la legitimidad del crédito, pero no de la solvencia del deudor, a menos que se estipule expresamente. En este último caso, salvo que se pacte otra duración, la responsabilidad expira en 1 año.

5.4.4 Componentes en la jurisprudencia

En general, los contratos de factoring y confirming presentan elementos comunes y estándares que se detallan a continuación¹¹¹.

- Obligaciones del factor.
 - a. Recepción de los créditos, para la adecuada gestión y cobro.
 - b. Gestión de los créditos, correcta administración en su contabilidad, investigación del riesgo del cedente, transferencia.
 - c. Facultad de aceptación y consecuente obligación, discrecionalidad en la aceptación de algunos créditos o rechazarlos si rebasan ciertos límites de riesgo, posterior a la aceptación está obligado a pagarlos.
 - d. Pago de los créditos al empresario cedente, suele ser un pago inmediato que el factor haga menos la comisión por el servicio.
- Obligaciones del empresario cedente.
 - a. Transmisión de los créditos, debe hacerlo por todos los créditos que son objeto del contrato, usualmente existe una cláusula de exclusividad con la empresa factor, además deben existir cláusulas en los contratos con los deudores de obligación de pago al factor. El traslado de los créditos se hará cualquiera sea el soporte material y en los plazos convenidos.
 - b. Informar al factor, entregar toda la información relevante al factor, deudores, facturas, contratos, documentos o posibles problemas de solvencia.

¹¹¹ El contrato de Factoring y su tratamiento concursal. Maíllo, R. (2022). Universidad de Salamanca

- c. Pagar la remuneración correspondiente, usualmente es un porcentaje de descuento del valor nominal del crédito, y está en relación a los servicios prestados más intereses, debe explicitarse claramente en el contrato y se liquida anticipadamente.
- d. Apoderamiento, el cedente lo cumple en caso que el contrato sea sin recurso, el poder será entregado a la empresa factor para que tenga la facultad de cobro o litigio frente a los deudores.
- Eficacia¹¹² entre las partes, constituido por el periodo previo a la transmisión de los créditos, ya que estos deben existir previamente y además vincularse la exclusividad con el factor, y este a su vez, debe obtener la información necesaria para la aceptación de los mismos. Y un segundo momento, en el que ocurre la transmisión del crédito y el cedente tenga la obligación de otorgar cualquier información requerida por el factor.
- Eficacia con los deudores cedidos, ocurre cuando estos son notificados y quedan vinculados con el nuevo acreedor, es decir, el factor. No obstante, si no hubiere notificación no significa que la obligación se extinga y en la jurisprudencia española la cesión de créditos es valedera, aunque no exista notificación o si se negare.
- Eficacia frente a terceros, especialmente frente a otros acreedores del cedente o incluso frente a otros cesionarios. El deslinde se sustenta, según la jurisprudencia, en la fecha de pacto del contrato de factoring o de otras posiciones contractuales.

5.4.5 Ley 3/2004

Ley por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, 29 de diciembre del año 2004¹¹³ y sus posteriores modificaciones. Esta ley es clave y vinculante al factoring y confirming al establecer plazos de pago.

Elementos clave:

- Trata de combatir los crecientes aplazamientos de pago a proveedores, aplica entre empresas, entre empresas y la administración pública y entre contratistas y subcontratistas.

¹¹² Hace referencia al principio administrativo de eficacia, en virtud del cual, las partes hacen cumplir la finalidad del acto procedimental sobre otros formalismos.

¹¹³ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-21830>.

- Establece plazos de pago de las facturas, de 30 días entre empresas, con posibilidad de extensión a máximo 60 si hay acuerdo entre partes.
- Para la administración pública ocurre de forma similar, 30 días para la confirmación de la factura y 30 días para el pago, es decir 60.
- Estipula que el proveedor debe hacer entrega de la factura máximo 15 días después de prestado el servicio, la fecha de recepción marcará el plazo de pago.
- Establece tasas por retraso de impago del deudor, se pueden pactar en el contrato.
- La posterior modificación en el año 2021 establece un régimen sancionador mucho más eficaz con multas de 3,000; 100,000 y 1 millón de euros por incumplimiento.

5.4.6 Real Decreto 1619/2012

Regula las particularidades y el contenido de la factura en general y de la electrónica en específico¹¹⁴: “...obligación de expedirla; tipos de facturas: completa u ordinaria y simplificada; expedición por terceros; contenido de la factura; requisitos de las facturas: legibilidad, autenticidad e integridad; especificidades de la factura electrónica; plazos; otras facturas: recapitulativa, duplicados, rectificativas; regímenes especiales; conservación”.

5.4.7 Directrices EBA¹¹⁵

Directrices de enero del año 2021, que establece plazos de 90 días para la consideración de default desde el impago de la obligación crediticia, plazos que son aplicables a las operaciones de factoring con y sin recurso incluyendo la notificación o no al deudor.

5.4.8 Ley 18/2022

Ley de creación y crecimiento de empresas¹¹⁶, 28 de setiembre del año 2022. Ley conexa importante a las operaciones de factoring y confirming, denominada también Ley Crea y Crece.

Elementos clave:

¹¹⁴ <https://www.facturae.gob.es/factura-electronica/Paginas/factura-electronica.aspx>.

¹¹⁵ European Banking Authority: Autoridad Bancaria Europea, cuyas directrices las cumple fielmente el Banco de España.

¹¹⁶ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-15818>.

- Generaliza del uso de la factura electrónica para operaciones entre empresas y profesionales, los fines son digitalizar operaciones y luchar contra la morosidad, permite trazabilidad y control de pagos. Improrrogable para los negocios.
- Posibilita la gestión de las facturas electrónicas mediante plataformas privadas además de la solución pública (FACe¹¹⁷) todas incluidas en el SEFE¹¹⁸.
- Amplia la lista de actividades comerciales sin necesidad de licencia.
- Posibilita la creación de una S.R.L.¹¹⁹ con el capital mínimo de 1 euro.
- Posibilita la constitución de empresas por vía digital y ágil a través del CIRCE¹²⁰.
- Incluye el periodo medio de pago como valoración para contratación pública y acceso a subvenciones, de esta forma, estimula el pago a tiempo.
- Flexibiliza los medios de financiamiento alternativo y colectivo como el crowdfunding, inversión colectiva o capital de riesgo.

5.4.9 Conclusiones de la regulación española

- Los contratos de factoring y confirming son atípicos, es decir, carecen de normativa específica, se rigen por las regulaciones de cesión de créditos del Código de Comercio, Código Civil, la Ley 1/1999 y la jurisprudencia española.
- La jurisprudencia a lo largo del tiempo ha establecido estándares para los contratos de factoring que incluyen obligaciones del factor, del cedente y el principio de eficacia entre las partes.
- La ley contra la morosidad y sus mecanismos sancionadores constituye un aporte relevante en los procesos de cobro e intimación. El Real Decreto regula las características y contenido de la factura en general y de la electrónica en particular.
- La Ley Crea y Crece constituye otro avance importante en la gestión y transmisión de la factura electrónica hacia la total digitalización. Promueve la dinámica económica con la flexibilidad de creación de empresas. Motiva el pago a tiempo e incluye la participación de medios alternos de financiación colectiva.

¹¹⁷ Portal de facturación electrónica de la AEAT (Agencia Estatal de Administración Tributaria).

¹¹⁸ Sistema Español de Factura Electrónica.

¹¹⁹ Sociedad de Responsabilidad Limitada.

¹²⁰ Centro de Información y Red de Creación de Empresa.

5.5 Análisis comparativo de las legislaciones

Con la finalidad de resaltar algunas diferencias en las legislaciones detalladas en las secciones anteriores se propone un análisis comparativo de los principales aspectos o factores directamente referidos al factoring y confirming, así como otros conexos que impactan en su proceso y gestión.

Este análisis permite que se visualice con mayor detalle las oportunidades de mejora en la legislación peruana.

En primer término, se muestra una línea de tiempo en la legislación peruana y chilena, se resalta la iniciativa de la regulación chilena propia del factoring de 6 años de antigüedad mayor a la peruana (ley chilena 19983 del año 2004 y la ley 29623 peruana del año 2010); los diversos dispositivos posteriores a las leyes de factoring en Chile preceden también a las similares peruanas, tal como se aprecia en la Tabla 11.

Tabla 11
Línea de tiempo en la legislación chilena y peruana

Chile	Perú
1939: CORFO: Corporación de Fomento de la Producción	1971: COFIDE: Corporación Financiera de Desarrollo
1980 FOGAPE: Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	No hay precedente
2005: Creación de la Bolsa de Productos Facturas negociables ingresan a la Bolsa	1997: Creación de CAVALI - 2015 CAVALI Cap. XVII. Registro Centralizado de Facturas Negociables
2004: Ley 19983 que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura	2010: Ley 29623 que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
2009: Ley 20323 Modificatoria a la Ley 19983: oposición, contenido de la factura y sanciones	2015: Ley 30308, DL 1178, Modificaciones, Reglamento, Resoluciones SBS, SMV, SUNAT
2017: Se crea CORFO MiPyMEs, CORFO apoya Factoring	2019: FONDO CRECER: Fondo para las MiPyMEs - 2022 CRECER apoya Factoring
2018: Factura electrónica obligatoria	2022: Factura electrónica obligatoria
2019: Ley 21131 de pago a 30 días	2021: Ley 31362 de pago a 30 días
2020: FOGAPE REACTIVA (Pandemia)	2020: PROGRAMA REACTIVA (Pandemia)
2023: Ley Fintech	Solo iniciativa de ley

En segundo término, se muestra un comparativo de principales aspectos o factores en las legislaciones de los países en estudio, tal como se observa en la Tabla 12.

Tabla 12
Comparativo de las legislaciones en Perú, Chile, México y España

Factor	Perú	Chile	México	España
Ley específica de factoring	Ley 29623 vigente desde el año 2010	Ley 19983 vigente desde el año 2004	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, incluye capítulo de factoraje el año 2006	No hay legislación específica. Fortaleza en el código civil y de comercio y de la regulación de las cesiones de crédito.
Reglamentación a la ley	Desactualizado. No hay aún reglamento al Decreto de Urgencia del año 2020	Última actualización al reglamento: Ley 21131, año 2019	Modificatorias a la LGTOC y se expide la Ley para regular las agrupaciones financieras: año 2014	Jurisprudencia de acuerdo al Código Civil y de Comercio
Institución principal de gestión de factoring	Institución de compensación y liquidación de valores - CAVALI	Servicio de Impuestos Internos SII (similar a SUNAT)	Servicio de Administración Tributaria (SAT). Banca comercial	Portal FAcE y SEFE. Banca comercial
Ley incluye denuncias y sanciones	D.L. 1282 del año 2016 acerca de la potestad sancionadora y registro de infractores. No se ha cumplido a cabalidad.	Ley incluye las infracciones, tipificación de restricciones y sanciones	Ley de protección y defensa al usuario de servicios financieros, art. 59	Jurisprudencia. Proyecto de Ley de creación de la Autoridad de Defensa del Cliente Financiero, año 2024
Leyes de protección de datos y reservas	Vigentes, la protección de datos y reserva fiscal limita la difusión de información de riesgo	No vigente. Ley de protección de datos entra en vigencia en diciembre del año 2026. SII ofrece la carpeta tributaria	Ley general de protección de datos personales en posesión de particulares y obligados (2010-2017)	Ley 3/2018 de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales
Negociación libre en el mercado de valores	Limitada a empresas de factoring e instituciones bancarias. Puerto X.	Libre en la Bolsa de Productos de Chile	No es título valor, pero genera obligación de pago. Se inscribe en registros públicos	No. Pero genera obligación de pago contemplada en la jurisprudencia

Facturación electrónica obligatoria	Si. Completa desde el 2022	Si. Completa desde el 2018	Obligatoria	Debe ser completa a finales del año 2025
Ley de pago a 30 días	Si. Ley 31362 (2021), vigente, pero rige el acuerdo de partes	Si. Ley 21131 (2019), vigente, pero rige el acuerdo de partes	Ley de pago a 30 días desde abril del año 2020	Ley 3/2004 establece periodos de pago de 30 y 60 días
Compromiso de la Banca de Fomento	Limitado al Fondo CRECER de COFIDE	Compromiso de CORFO MYPIME	NAFIN como parte de la estructura de factoraje	Banca comercial
Factoring público	Dispuesto según el DU 013-2020 del financiamiento a través de las órdenes de compra o servicio emitidas por el Estado. En la práctica no se realiza.	Tiene BancoEstado, banco comercial estatal que ofrece factoring	El factoraje en la forma de confirming se hace a partir de iniciativa estatal y se encuentra consolidado con las cadenas productivas	En el sector público, la normativa aplicable es el artículo 218 del actualmente en vigor Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
Ley Fintech	Solo iniciativa de Ley. Nada en concreto	Vigente desde el año 2023	Vigente desde el año 2018	Ley 22/2007, Ley 10/2010, Ley 5/2015 y Ley 7/2020

En tercer término, con la ayuda de la información previa se puede tener una aproximación a las potenciales mejoras o modificatorias a la legislación peruana, estas se consideran oportunidades de mejora que serán contrastadas o investigadas en relación a su viabilidad con las opiniones de los expertos en las entrevistas a realizar, tal como se aprecia en la Tabla 13.

Tabla 13
Potenciales oportunidades de mejora en Perú

Factor	Potenciales mejoras a la legislación peruana
Ley específica de factoring	Modificación a la ley, incluir confirming.
Reglamentación a la ley	Reglamentación del DU 013-2020. Incluir detalles en relación a la emisión, validación, pago. Incluir confirming.
Institución principal de gestión de factoring	Modificación e inclusión de normas que involucren más a SUNAT.
Ley incluye denuncias y sanciones	Modificación a la ley (DL 1282), para incluir mayores tipificaciones a las restricciones e infracciones.

Leyes de protección de datos y reservas	Cambios a las leyes de protección de datos y reservas fiscales para flexibilizar la información financiera que implique riesgos al sistema financiero.
Negociación libre en el mercado de valores	Modificación al reglamento de CAVALI y disposiciones de la SMV para libre circulación de las facturas negociables en la bolsa de valores
Facturación electrónica obligatoria	Modificaciones a la regulación de emisión electrónica de facturas en SUNAT para incluir detalles de información y validación.
Ley de pago a 30 días	Rigor en las disposiciones de la ley.
Compromiso de la Banca de Fomento	Cambios en la regulación para otorgar mayor protagonismo a COFIDE y al Fondo CRECER.
Factoring público	Cambios normativos para fortalecer el factoring público con la participación del Banco de la Nación.
Ley Fintech	Definir proyecto de ley y la subsecuente aprobación.

5.6 Conclusiones del marco contextual regulatorio

- El marco jurídico peruano y chileno presentan notables similitudes, aunque el primero es más reciente que el segundo; ambos con leyes específicas que norman la transferencia de la factura comercial como medio de financiamiento e incluyen aspectos como el reconocimiento del título valor, la prohibición de su limitación; el orden del contenido para poder estandarizarla; su carácter transferible y negociable en el mercado secundario de valores; la presunción de conformidad; el vencimiento; su mérito ejecutivo y las sanciones correspondientes. Algunos hitos en el desarrollo de la industria del factoring para estos dos países se mostraron en la Tabla 11.
- El marco jurídico para el confirming no es específico en Perú ni Chile, pero aplica el del factoring en lo que respecta a la transferencia de créditos o títulos valores.
- El marco jurídico mexicano se fundamenta en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, recoge claramente la cesión del crédito sin el consentimiento del deudor; las modalidades de factoraje; el objeto; la obligación del factorado; el deber de registrar, el deber de notificar; la posibilidad de cobro por un tercero; la transmisibilidad; y el contrato de promesa de factoraje.
- En México, fue trascendente la creación de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, que ampliaban la posibilidad de transacciones de financiamiento con entidades no bancarias. Fue importante también el lanzamiento de las cadenas productivas por el Banco NAFIN del Estado que impulsó el confirming.

- El marco jurídico español no contempla específicamente ni el factoring ni el confirming por el carácter de contratos atípicos, no obstante, se rigen con el marco jurídico de la cesión de créditos comerciales y se sustenta en la nutrida doctrina y jurisprudencia española que establece contratos marco para estas dos actividades.
- En España, dos leyes importantes, una contra la morosidad y la otra de creación y crecimiento de las empresas consolidan las buenas prácticas de las transacciones comerciales beneficiando al factoring y confirming, especialmente en lo que se refiere a la facturación digital total y la inclusión de medios alternos de financiación.
- Todos los países en estudio tienen plataformas de verificación, aceptación o validación de facturas o recibos electrónicos digitales para facilitar su trazabilidad y transaccionalidad, lo cual contribuye al proceso de factoring y confirming.
- Todos los países estudiados siguen trabajando en leyes Fintech con la finalidad de dinamizar el mercado financiero e incluir nuevos participantes en el sistema incluyendo las actividades de factoring y confirming. En México fue promulgada en el año 2018; en España en el año 2020; en Chile entró en vigor el año 2023 y aún sigue implementándose; mientras que en Perú solamente se presentó una iniciativa de Proyecto de Ley en abril del año 2022.

CAPÍTULO VI. MARCO CONTEXTUAL

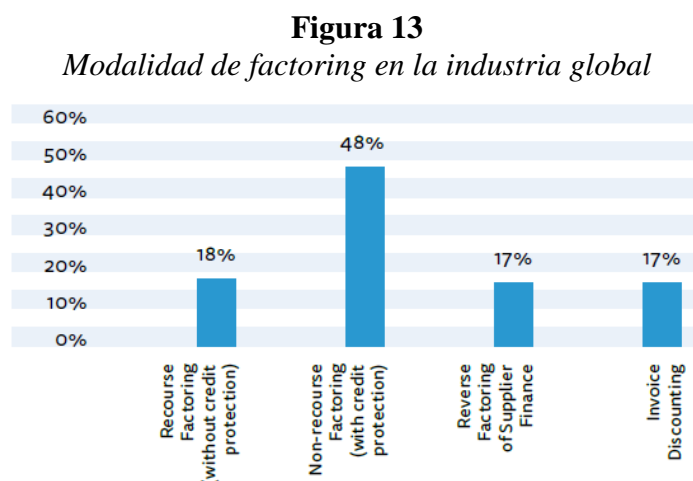
El contexto actual muestra las cifras de la industria a nivel mundial y luego las aborda para Perú, Chile, México y España.

Las transacciones para estas dos herramientas financieras se han expresado en volúmenes de crecimiento sostenidos del número de facturas negociables y montos negociados que expresados en relación al PBI¹²¹ dan idea de la preferencia del factoring y confirming en los países mencionados y en el mundo.

Se expone, además, la demografía sectorial que hace uso más frecuente del factoring y confirming observando tendencias de crecimiento y madurez en la utilización de ambas herramientas en determinadas industrias.

6.1 Contexto global

A nivel mundial, la FCI¹²², nos informa que, en el año 2023, el factoring con recurso llega al 18% de las transacciones de factoring, al 48% sin recurso y al 17% de confirming, tal como se muestra en la Figura 13. El factoring con recurso ha disminuido en un 48% respecto al año 2022; no obstante, la asignación sin recurso sigue siendo preferible por las empresas en la medida que mitigan el riesgo, el tratamiento fuera del balance y como medio para disminuir el costo de capital.



Nota. Tomado de FCI

¹²¹ Producto Bruto Interno

¹²² Annual Review 2024 (FCI, 2024a).

Cada vez se aprecia más usuarios del reverse factoring o confirming, también conocido en otros mercados como *Supply Chain Finance*¹²³; el uso más intensivo de esta modalidad de factoring puede estar en relación al aumento del volumen de compras a grandes minoristas o a través de grandes plataformas de comercio electrónico, en especial, en economías desarrolladas. Estos compradores corporativos han desarrollado programas de financiación de la cadena de suministro a sus proveedores fortaleciendo las transacciones de confirming.

Las cifras a nivel internacional nos indican la penetración de la industria¹²⁴ respecto al PBI con un incremento del 4.27% para el año 2023, mientras que el año 2022 lo mostró en 4.07%; para Europa la tasa de penetración oscila por encima del 10% afirmando la madurez de la industria en esta región.

Los clientes y deudores muestran incremento, pero estos números están en relación al volumen de negocios total y sensibles a las fluctuaciones, estructura y condiciones del mercado. Se estima que las empresas que brindan el servicio, en el año 2023, oscilan en 4,244, mientras que en el año 2022 se reportó 4,199; se puntualiza el hecho del dominio de los bancos comerciales respecto a empresas independientes.

El empleo directo por la industria se traduce en 120,000 puestos comparados con 105,000 en el año 2022, no obstante, la automatización hará que estas cifras se ralenticen o estabilicen.

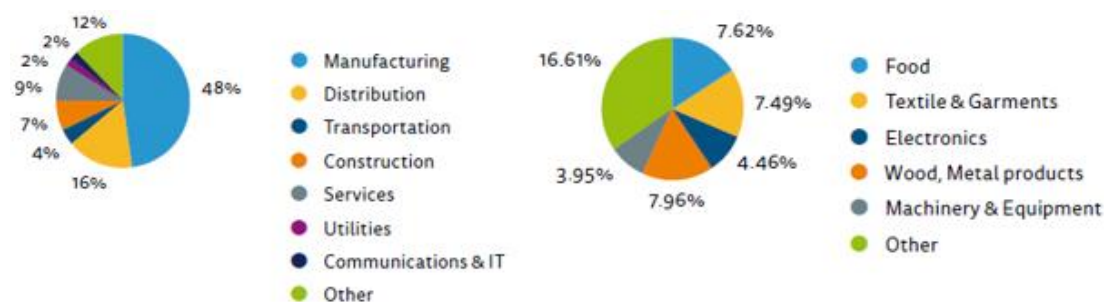
Las transacciones están sustentadas principalmente en PyMEs con cerca del 70%. Mientras que el tipo de industria preponderante se inclina a los fabricantes (manufactura) y distribuidores. A su vez, en manufactura predominan los sectores de alimentos, textiles, electrónica y madera/metal, como se observa en la Figura 14.

¹²³ Financiación de la cadena de suministro.

¹²⁴ Se refiere a ambas herramientas: factoring y confirming.

Figura 14

Intensidad de uso por sectores empresariales



Nota. Tomado de FCI

Un dato interesante que comenta el informe de la FCI es el hecho del uso de la facturación electrónica en un 47%, en los países encuestados, es decir, confirmaron que utilizan y aceptan este tipo de facturación; mientras que no hacen uso de esta en un 32%. Esto sugiere una oportunidad, ya que es concebible que en el futuro se haga mucho más uso de esta modalidad de facturación. Por otro lado, el porcentaje de empresas que hacen uso de una compañía de seguros para cubrir su riesgo es del 45%.

El informe de la FCI nos ofrece también un análisis cualitativo en el que se explora la percepción del conocimiento y la aceptación de la industria, se recogió que el conocimiento era alto en un 28% y medio en un 56%; la aceptación era alta en 22% y media en un 58%.

La confianza en el soporte que la industria da a la economía mundial, en seguir apoyando a las empresas y en momentos difíciles, especialmente para las PyMEs, se mostró como optimista en un 56% y si los productos iban a seguir siendo demandados se obtuvo un 53%.

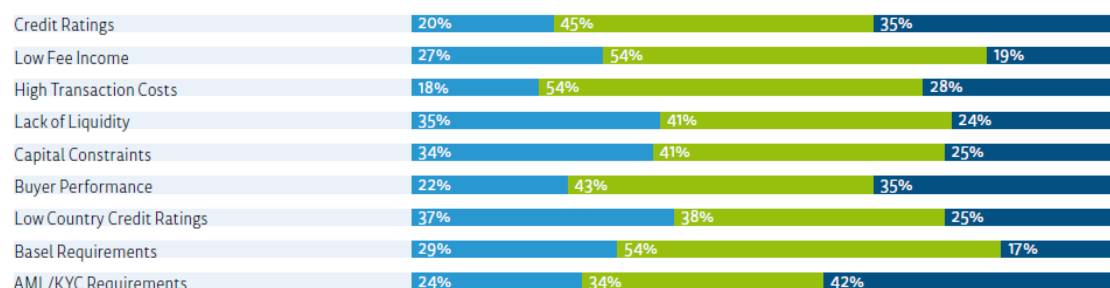
En el año 2023, en relación a las perspectivas de desarrollo y rentabilidad muestran una visión positiva del 42% para el primero y 35% para el segundo, cifras ligeramente inferiores al año 2022; sin embargo, la confianza en los productos sigue siendo fuerte, aunque con una visión más pragmática.

Finalmente, hay datos interesantes respecto a los impedimentos para el desarrollo del factoring en los países, AML/KYC¹²⁵ presenta como gran limitante un 42%; costos transaccionales como gran limitante en un 28%; calificaciones crediticias

¹²⁵ Las normativas AML (Anti-Money Laundering) y KYC (Know Your Customer) son importantes para asegurar la integridad del sistema financiero global. Son normativas que tienen la finalidad común de prevenir el fraude, el lavado de dinero y otras actividades ilícitas mediante la identificación y monitoreo de clientes.

como mayor limitante en 35%; y la falta de liquidez como mayor impedimento en un 24% tal como se aprecia en la Figura 15.

Figura 15
Posibles impedimentos para la industria



Nota. Tomado de FCI.

6.2 Contexto en el Perú

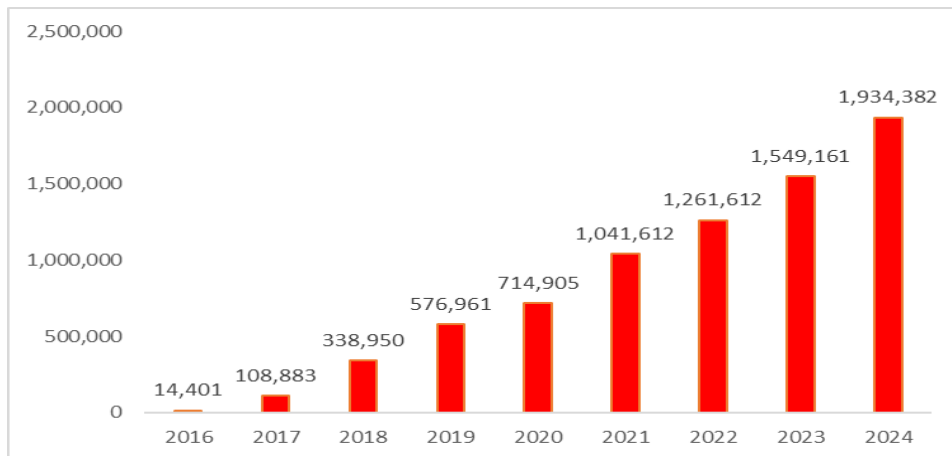
6.2.1 Operatividad en el Perú

Para detallar el proceso de factoring en el caso peruano deben remitirse a los acápite 4.1.4, 4.1.5, a la Figura 11 y a la Tabla 9 para su explicación correspondiente.

6.2.2 Situación actual en el Perú

El mercado del factoring viene creciendo sostenidamente, según la Memoria Anual 2023 del Registro Central de Valores y Liquidaciones (CAVALI); en el año 2016 se identificaron 20 entidades financieras participando del factoring y se registraron en su plataforma 14,401 facturas negociables; estos datos evolucionan en el año 2023 a 148 empresas y 1,934,382 facturas negociables, tal como se aprecia en la Figura 16.

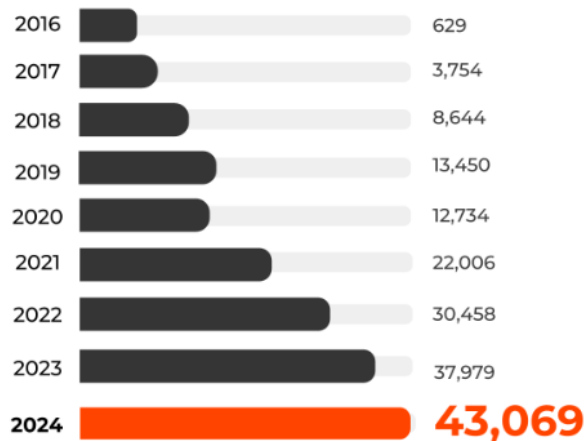
Figura 16
Evolución de facturas negociables registradas



Nota. Tomado de CAVALI. Boletín febrero 2025¹²⁶

Las empresas que participan del sistema son: bancos, sociedades de fondos de inversión, empresas de factoring y sociedades agentes de bolsa. El monto negociado ascendió a 43,069 millones de soles al cierre del año 2024¹²⁷, es decir, un 13% más respecto al año 2023 y 25% de crecimiento promedio en los últimos 3 años, como se observa en la Figura 17.

Figura 17
Monto negociado de facturas negociables



Nota. Tomado de Reporte de desempeño 2024. CAVALI. (millones de soles)

¹²⁶ www.cavali.com.pe/userfiles/ckfinder/files/BOLETIN%20SEMANAL%20AL%207%20DE%20FEBRERO.pdf

¹²⁷ Reporte de desempeño. Facturas negociables. CAVALI.

https://www.linkedin.com/posts/cavali_reporte-de-desempe%C3%B1o-facturas-negociables-activity-7293021019517186049-n2L4/?utm_source=share&utm_medium=member_ios

Un ratio importante que da idea de la participación del factoring en la economía nacional es el monto por factoring/PBI que para el Perú se aprecia en incremento constante llegando a 4.2% para el año 2024, como se aprecia en la Tabla 14.

Tabla 14
Facturas, monto negociado y tasa respecto del PBI

Año	Facturas negociables	Monto negociado (USD/mill.)	PBI (USD/mill.)	Ratio Fact/PBI
2016	14,401	186	195,740	0.1%
2017	108,883	1,159	215,885	0.5%
2018	338,950	4,168	226,856	1.8%
2019	576,961	4,022	232,447	1.7%
2020	714,905	3,543	205,689	1.7%
2021	1,041,612	5,504	225,433	2.4%
2022	1,261,612	7,911	244,465	3.2%
2023	1,549,161	10,182	267,346	3.8%
2024	1,934,382	11,608	276,436	4.2%

Nota. Adaptado de CAVALI. Reporte de desempeño 2024, y BCRP 2024.

Según PRODUCE a cierre de mayo del año 2024, el factoring logró el financiamiento de 16,926 empresas, principalmente micro y pequeñas comprendiendo estas un 80.1% del total de empresas del país. Los sectores productivos que tuvieron más cuota fueron servicios, comercio, industria, construcción, minería, agropecuario y pesca, como se visualiza en la Tabla 15 (PRODUCE, 2024).

Tabla 15
Demografía empresarial usuaria del factoring

Sector	Monto negociado	Cantidad Empresas	Concentracion Mypes
Servicios	5424	7405	85.1%
Comercio	4577	4293	72.6%
Industria	4106	3446	76.1%
Construccion	1495	1363	88.3%
Mineria	645	191	80.1%
Agropecuario	220	197	69.50%
Pesca	10	31	67.7%

Nota. Adaptado de PRODUCE

Para el cierre de diciembre del año 2024 CAVALI reporta datos de concentración del monto negociado desde la vista del sector del proveedor, siendo los sectores de servicios y comercio los líderes en participación, tal como se aprecia en la Figura 18.

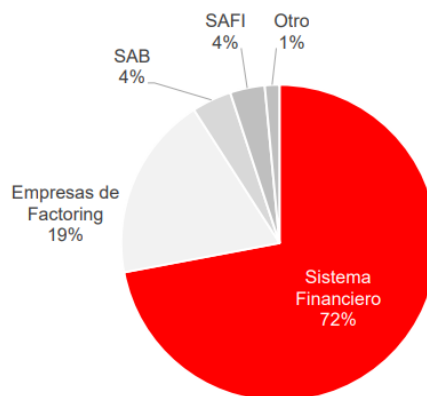
Figura 18
Monto negociado de factoring por sectores



Nota. Tomado de CAVALI. Reporte de desempeño de facturas negociables

Para el cierre del año 2023 la banca sigue siendo el mayor participante con el 72% del mercado; sin embargo, las empresas de factoring han ganado terreno con el 19% de la cuota de participación, como se observa en la Figura 19 (CAVALI, 2024).

Figura 19
Agentes proveedores de servicios de factoring



Nota. Tomado de CAVALI. Memoria anual 2023

Según datos actualizados para el año 2024, CAVALI nos informa que la industria del factoring se consolida cada vez más, tal como se muestra en la Tabla 16.

Tabla 16
Datos actualizados de factoring año 2024

Variable	Data	
Monto negociado año 2024	43,069 (millones, S/.)	13% mayor al año 2023
Monto negociado años 2016-2024	170,000 (millones, S/.)	25% crecimiento en los últimos 3 años
Ticket año 2024	Menor a S/. 10,000	67%
	S/. 10 K – 25 K	16%
	>25 K	17%
Sectores de servicio y comercio	25,958 (millones, S/.)	60.3% del monto registrado
Concentración	Lima y Callao 37,713 (millones, S/.)	87.6%
	La Libertad, Arequipa, Piura e Ica 3,359 (millones, S/.)	7.8%
Participación de proveedores años 2016-2024	49,815 (negociaron al menos 1 vez)	23% crecimiento en el número total y
	25,185 negociaron en el año 2024	21% en el número de proveedores activos respecto al año 2023
Nuevos proveedores	8,500 usuarios nuevos proveedores	Promedio en los últimos 3 años
Pagadores registrados año 2024	63,238	14% de crecimiento respecto al año 2023
	30,343	48% estuvieron activos en el año 2024
Entidades registradas y activas	129 (diciembre año 2024)	*71% empresas de factoring: 17% del monto registrado *19% SAB, SAFIs *10% entidades sistema financiero: 73% del monto registrado

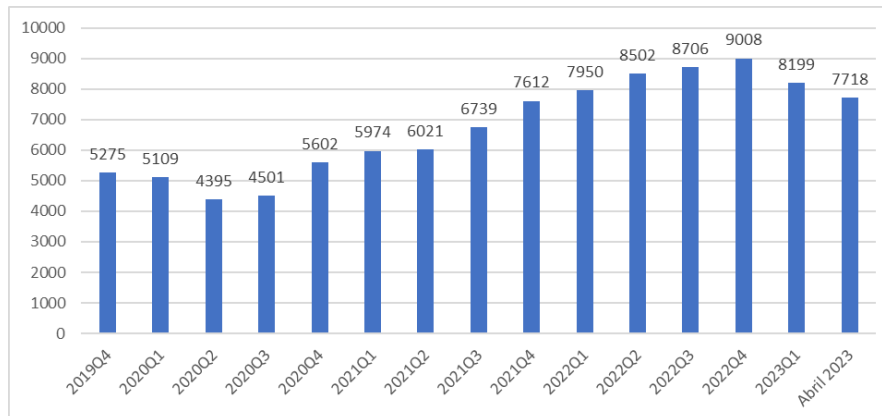
Nota. Tomado de CAVALI. Reporte de desempeño de facturas negociables¹²⁸

En relación al confirming en el Perú, se menciona que también es una industria madura con varios años de evolución siendo las grandes corporaciones o compradores los mayores usuarios y siendo el sistema bancario los principales gestores de este producto (LE Conference, 2023).

Los saldos de confirming desde el año 2020 hasta el año 2022 se han mantenido con crecimiento con discreta disminución para el primer semestre del año 2023, el saldo promedio oscila en 8,000 millones de soles, tal como se aprecia en la Figura 20.

¹²⁸ https://www.linkedin.com/posts/cavali_reporte-de-desempe%C3%B1o-facturas-negociables-activity-7293021019517186049-n2L4/?utm_source=share&utm_medium=member_ios

Figura 20
Cifras de confirming para el Perú



Nota. Tomado de Serrano, Gisella. Confirming: situación actual en Latinoamérica y España Parte II.

Siguiendo la conferencia de Serrano (2023), en el Perú, hay 9 bancos operando con confirming; 745 empresas como clientes del producto y siendo el promedio de pago 45 días. Se encuentra bastante penetrado en corporaciones, es dinámico y proporciona considerable capital de trabajo al momento de requerirse.

El Perú se encuentra avanzando en el camino de la modernización comercial y el incremento del factoring; las instituciones financieras, empresariales y gubernamentales se organizan cada vez mejor para impulsar y generar una mayor cultura respecto a este instrumento, es así, que el Perú tiene ya una asociación de factoring (APEFAC)¹²⁹ y congresos anuales relacionados al tema.

6.3 Contexto en Chile

6.3.1 Operatividad en Chile

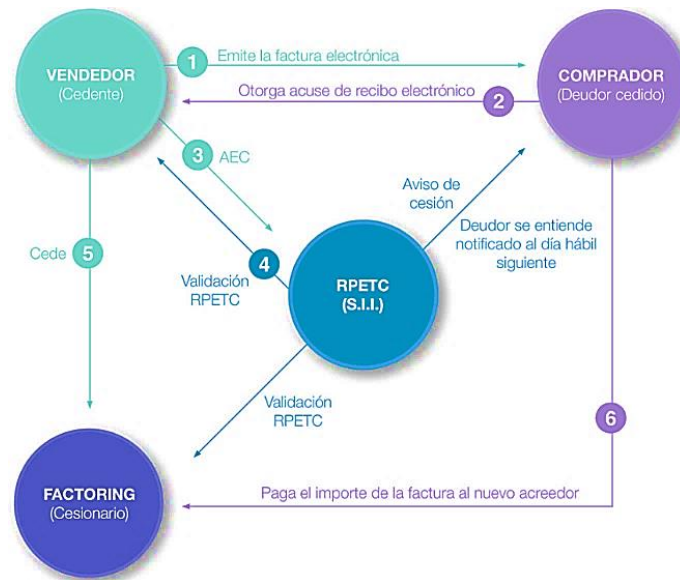
Actualmente la operatividad del factoring en Chile se resume en la interacción de los siguientes actores: vendedor (cedente); comprador (deudor cedido); factoring (cesionario); el SII¹³⁰, con el Registro Público Electrónico de Transferencias de Crédito (RPETC) y la Asociación de empresas de factoring; el flujo del proceso podemos

¹²⁹ <https://apefac.com/>

¹³⁰ SII: Servicio de Impuestos Interno.

apreciarlo en la Figura 21 y el detalle del mismo se encuentra en la página web de la Asociación Chilena de Factoring¹³¹ (ACHEF, 2024).

Figura 21
Modelo de cesión de factura electrónica en Chile



Nota. Tomado de ACHEF.

Para detallar el flujo de emisión y cesión de la factura electrónica observamos la Figura 22; que inicia con su emisión del DTE¹³², recepción de la misma por el comprador, este otorga recibo de mercaderías y/o servicios o reclama, el vendedor cede la factura si el comprador da recibo de M/S¹³³, finalmente el vendedor envía el AEC¹³⁴ al RPETC¹³⁵ (SII) y entrega copia al cesionario.

¹³¹ <https://achef.cl/wp-content/uploads/2018/04/guiasiiachef.pdf>

¹³² DTE: Documento Tributario Electrónico.

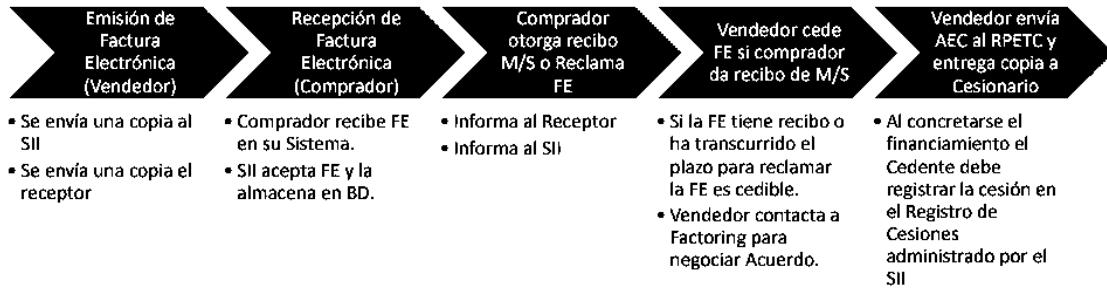
¹³³ M/S: Mercadería y Servicios.

¹³⁴ AEC: Archivo Electrónico de Cesión.

¹³⁵ RPETC: Registro Público Electrónico de Transferencias de Crédito.

Figura 22

Flujo de emisión y cesión de la factura electrónica

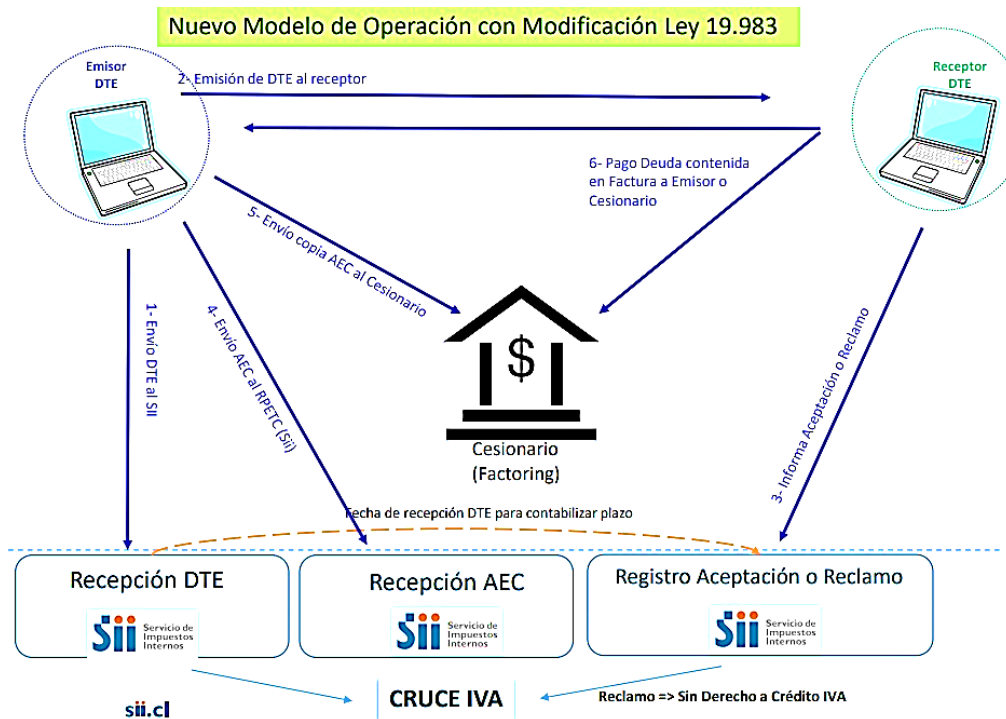


Nota. Tomado del Servicio de Impuestos Internos-Chile

El SII establece su propio modelo de flujo según los últimos cambios a la Ley 19983, según la Figura 23, en la que centraliza su accionar en el proceso de cesión electrónica de las facturas.

Figura 23

Participantes y esquema del proceso de factoring

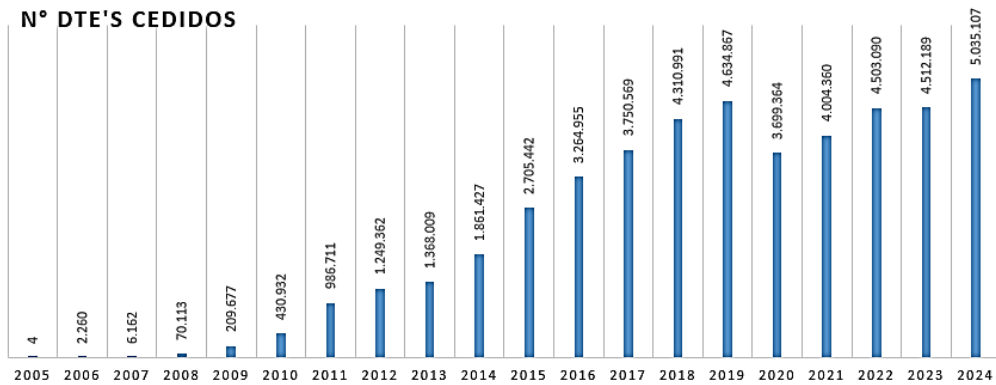


Nota. Tomado del Servicio de Impuestos Internos-Chile

6.3.2 Situación actual en Chile

En relación a las estadísticas de factoring en Chile el número de DTE's para el cierre del año 2024 se elevó a 5,035,107 como se aprecia en la Figura 24.

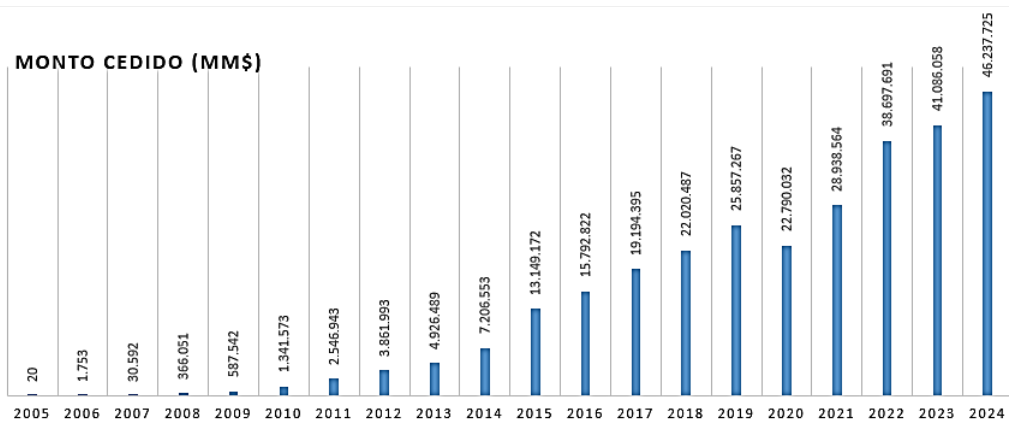
Figura 24
Documentos electrónicos tributarios cedidos 2005-2024



Nota. Tomado del Servicio de Impuestos Internos-Chile

El monto cedido de acuerdo a los documentos tributarios mencionados llegó a más de 46 billones de pesos para el año 2024, como se ve en la Figura 25.

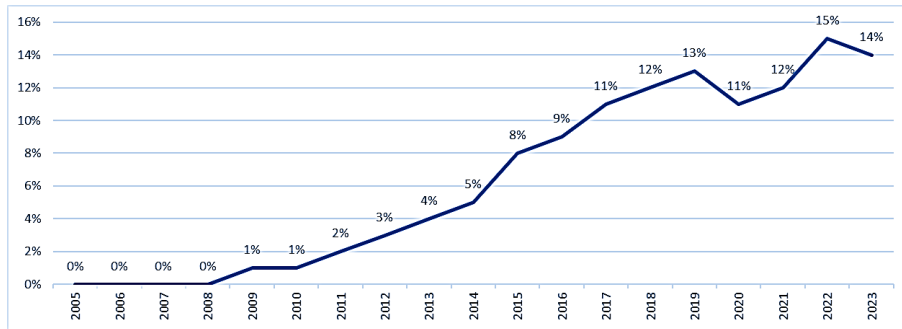
Figura 25
Monto de las operaciones de cesión 2005-2024



Nota. Tomado del Servicio de Impuestos Internos-Chile

Claramente, la evolución de estos dos indicadores además del ratio de participación del volumen de factoring como porcentaje del PIB se han incrementado notablemente en los últimos años hasta llegar a un 14%, tal como se aprecia en la Figura 26 (Servicio de Impuestos Internos, 2024).

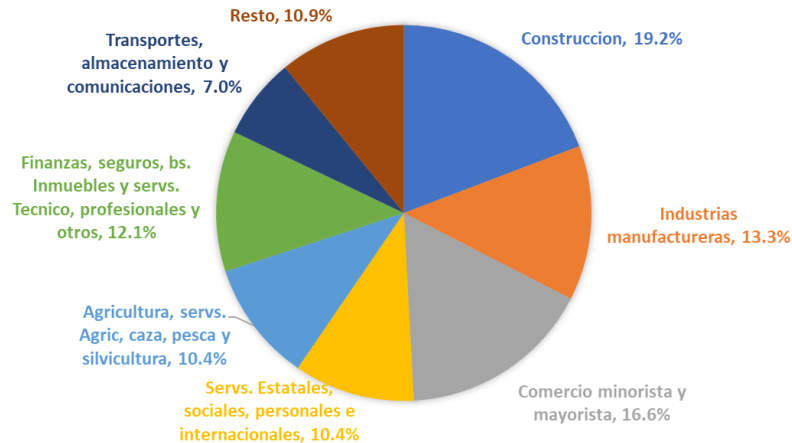
Figura 26
Participación del factoring en relación al PIB



Nota. Tomado de ACHEF

En relación a la importancia relativa en la economía chilena, la participación del stock por actividad económica sitúa a una cartera diversificada ocupando la construcción, el comercio minorista y mayorista y las industrias manufactureras con una mayor cuota, como se observa en la Figura 27.

Figura 27
Participación sectorial del factoring

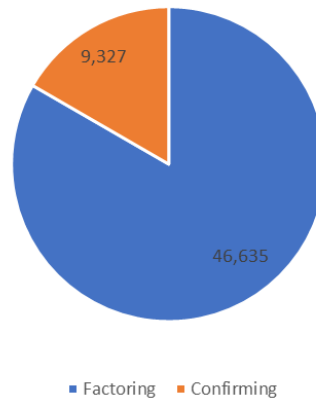


Nota. Tomado de ACHEF

Respecto al producto confirming, según Prado (2024)¹³⁶, la proporción de este instrumento en relación al factoring con recurso es de 20%/80%, si atendemos este dato, el monto negociado de confirming en Chile sería de 9,300 millones de dólares aproximadamente, tal como se ve en la Figura 28.

¹³⁶ (FELAFAC, 2024), Ignacio Prado. Presidente de la Asociación Chilena de Factoring.

Figura 28
Proporción de factoring y confirming



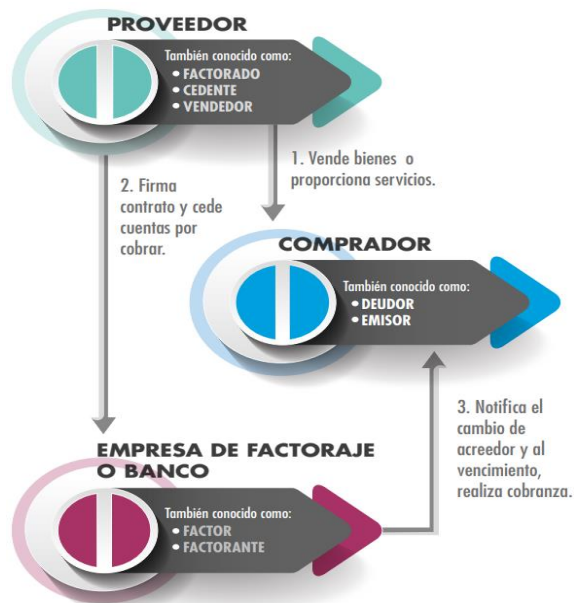
Nota. Tomado de Prado, I (2024). ACHEF.

6.4 Contexto en México

6.4.1 Operatividad en México

En México, según el modelo general de factoring, tiene como participantes involucrados en el flujo general de la operación al proveedor, al comprador y la empresa de factoring o banco, como se observa en la Figura 29.

Figura 29
Flujo general de la operación de factoring



Nota. Tomado de Gonzáles et al, 2018

Las modalidades de factoring disponibles actualmente en México son: factoraje a clientes con recurso con cobranza directa, a clientes sin recurso con cobranza directa, a clientes con recurso con cobranza delegada, factoring internacional, a proveedores con títulos de crédito, a proveedores en plataforma electrónica, estos dos últimos se refieren al confirming o factoring de proveedores.

De acuerdo a los datos disponibles, el factoring en México se basa en la factura electrónica o el Certificado Fiscal Digital por Internet (CFDI) en pesos o dólares; se ha logrado integrar a proveedores y compradores con el uso cada vez mayor de plataformas electrónicas propias y uso de Fintech.

La factura electrónica no es un título ejecutivo en México, pero si genera una obligación de pago protegida legalmente; se cuenta con el uso de registros públicos para la cesión de facturas y debe ser notificado bajo ley local.

El sistema de verificación y cesión de las facturas está a cargo del SAT¹³⁷, esta entidad ofrece el flujograma de factoring “tradicional”. Además, posee un portal¹³⁸ destinado para la gestión de las facturas electrónicas que incorpora la verificación de estas para que puedan ser negociadas.

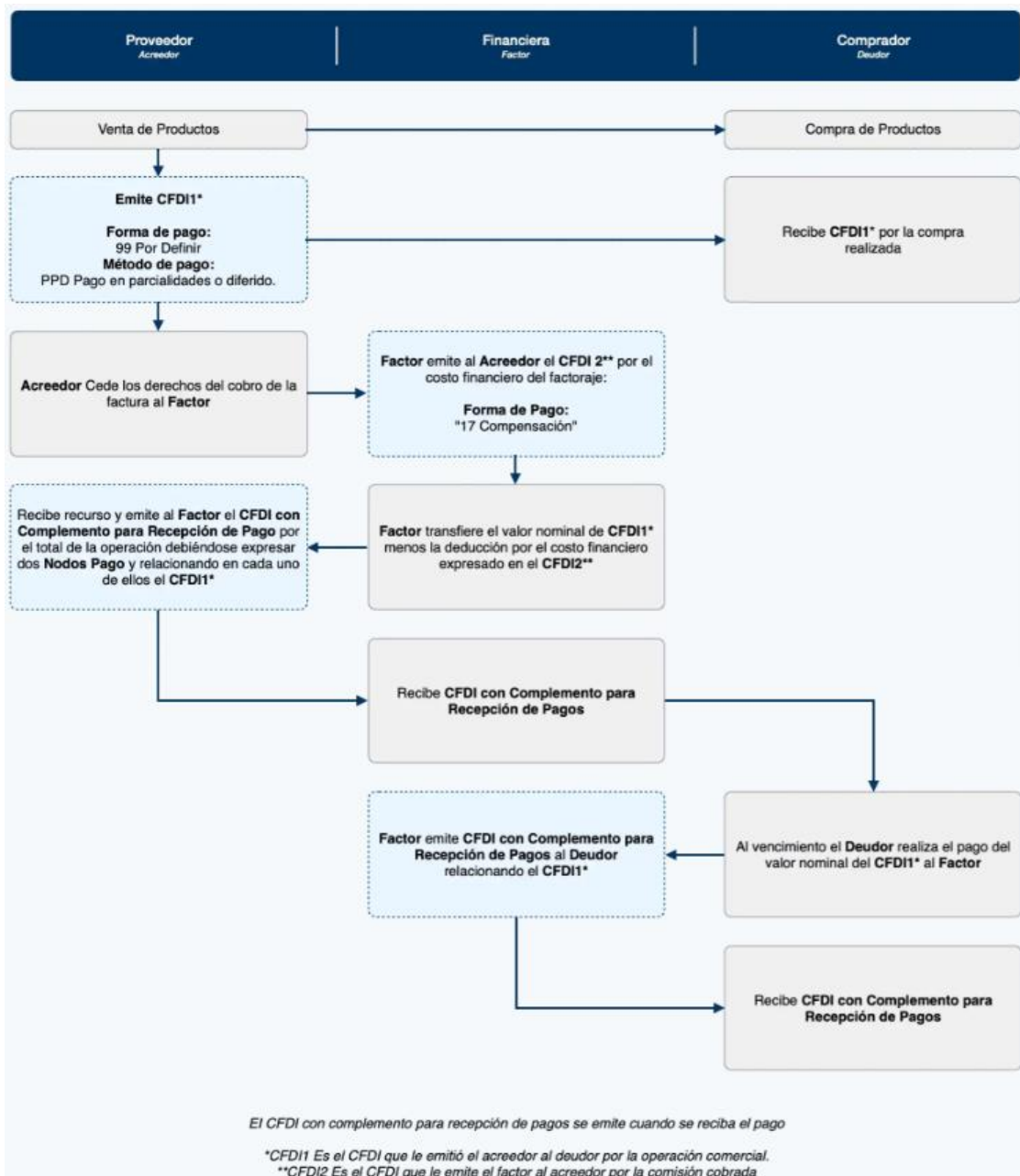
El proceso inicia cuando el cliente realiza una compra al proveedor el cual genera el CFDI1 al cliente por el valor total de la venta a crédito. El proveedor cede los derechos de cobro de la factura a una empresa de factoraje (factor) y se crea un contrato para ello. El factor emite al proveedor el CFDI2 por el costo financiero del anticipo del pago. El factor transfiere el valor nominal de CFDI1 menos una deducción por el costo financiero por sus servicios expresado en el CFDI2. El proveedor recibe el recurso y emite al factor el CFDI para Complemento para Recepción de Pago (CRP) por el total de la operación. El factor recibe el CFDI con el CRP. Al vencimiento el deudor realiza el pago del valor nominal del CFDI1 al factor. El factor emite CFDI con el CRP al cliente, así también relacionándolo con el CFDI1. El cliente recibe el CFDI con CRP.

El flujo anterior con el pago de intereses por anticipado (comisión del factor), se muestra en la Figura 30.

¹³⁷ Servicio de Administración Tributaria.

¹³⁸ <https://www.sat.gob.mx/personas/factura-electronica>.

Figura 30
Flujo del factoring tradicional



Nota. Tomado del SAT y de la SHCP¹³⁹ (2024).

Existe también un flujo alternativo cuando el pago de intereses (comisión del factor) se realiza al vencimiento y es cobrado al deudor.

¹³⁹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La industria en México, tiene principalmente un enfoque de cuentas por pagar, es decir, confirming, la relación principal se da sobre el comprador en casi el 85%, la opción de cuentas por cobrar también existe, pero en menor cuantía. El confirming se ha desarrollado con mayor intensidad habiendo evolucionado a 3 modalidades que actualmente están vigentes en el mercado mexicano: el banking centric, gestión de confirming centralizado en los bancos; el platform centric, interacción multibanca a través de plataformas electrónicas independientes; el buyer centric, gestión liderada por los grandes pagadores corporativos (Villegas, 2024).

El banking centric, mediante el NAFIN¹⁴⁰ y su plataforma NAFINET, es el que tradicionalmente ha venido operando y ha proporcionado mediante el confirming la financiación a los proveedores y el flujo es el que se presenta en la Figura 31.

Figura 31
Flujo del confirming en México



Nota. Tomado de NAFIN¹⁴¹ (2024).

6.4.2 Situación actual en México

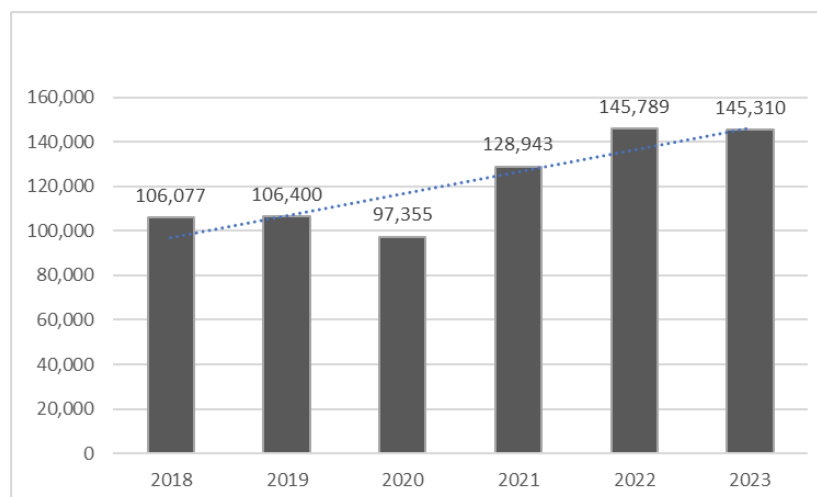
De acuerdo a Villegas actual presidente de AMEFAC la cifra de factoring y confirming en México es el 3% del PBI como máximo (2024), aunque para el año 2023 esta cifra fue del 2.3%. Las cifras provenientes sólo del sistema bancario ascienden a 145,310 millones de pesos al cierre del año 2023, como se aprecia en la Figura 32. El

¹⁴⁰ Nacional Financiera. Banca de Fomento en México que junto con la Banca Comercial fondea los recursos de las cuentas por pagar de las cadenas productivas hacia los proveedores proveyéndoles de financiación.

¹⁴¹ [https://cadenas.nafin.com.mx/nafin/00archivos/15cadenas/15archcadenas/manuales/ADMIN_IF_7 .pdf](https://cadenas.nafin.com.mx/nafin/00archivos/15cadenas/15archcadenas/manuales/ADMIN_IF_7.pdf).

plazo de descuento promedio son 90 a 150 días y refiere más de 40,000 participantes en esquemas de factoring (proveedores y compradores) (Villegas, 2024).

Figura 32
Monto negociado de factoring por instituciones bancarias



Nota. Tomado de Villegas, 2024

Sin embargo, AMEFAC¹⁴² cuando toma en cuenta todas las empresas que otorgan el servicio de factoring y confirming nos proporciona cifras mucho más grandes, esta institución aglomera más del 90% de las entidades de financiamiento involucradas en factoring y confirming. Al cierre del año 2023 el volumen negociado con estos instrumentos bordeaba los 690,000 millones de pesos mexicanos, la evolución anual se observa en la Tabla 17. Si atendemos a la proporción de confirming sobre el factoring, aquel representaría 586,500 millones de pesos, es decir, US\$ 34,556 millones.

Tabla 17
Monto negociado por factoring y confirming

Volumen dispuesto, millones MXN	
2018	529,559
2019	608,651
2020	520,960
2021	546,213
2022	688,954
2023	690,000

Nota. Tomado de Turanzas, 2023

¹⁴² <https://www.factoraje.com.mx/>

La mayor concentración de uso se enfoca en la industria y el comercio, brindando apoyo a más de 400 empresas y más de 17,000 proveedores y un incremento y dinamismo del factoring internacional, como se ve en la Tabla 18 (Turanzas, 2024).

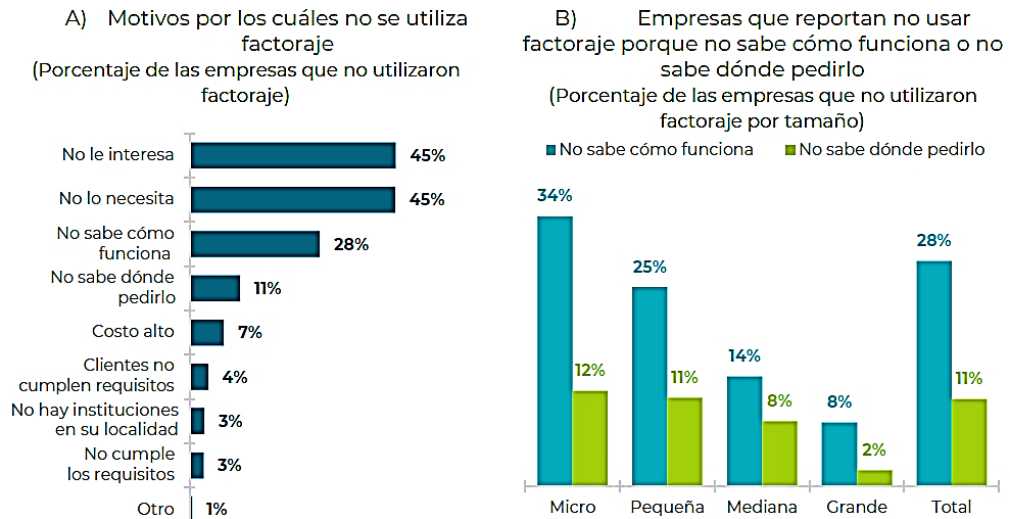
Tabla 18
Principal participación de factoring y confirming

Periodo	Construcción/		Gobierno	Gob. Est. y	Industria	Total
	Comercio	Servicios	Federal	Munc.		
4Q22	60,051	14,499	109,020	725	83,749	268,045
4Q23	58,367	15,441	116,016	354	80,390	270,567

Nota. Tomado de Turanzas, 2023

En México, la adopción del factoring como herramienta de financiamiento, según la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas en 2021, muestra los motivos para no usar el factoring financiero destacando que no le interesa o no necesita, además reportan no usar el factoring debido a que no sabe cómo funciona o donde pedirlo; el 97% de las empresas reportaron nunca haber optado por el factoring financiero, como se observa en la Figura 33 (CNBV, 2021).

Figura 33
Motivos para no usar el factoring financiero



Nota. Tomado de ENAFIN, 2021

6.5 Contexto en España

6.5.1 Operatividad en España

Los ejes del éxito del factoring y confirming en España se basan en determinadas variables de crecimiento: perspectiva de un servicio mejor entendido por el mercado; impulso por los operadores y entidades prestadoras; adoptado por PyMEs mediante estructuras contractuales y de servicio más sencillas, claras y fáciles de operar y concentración de la prestación en manos de pocas entidades.

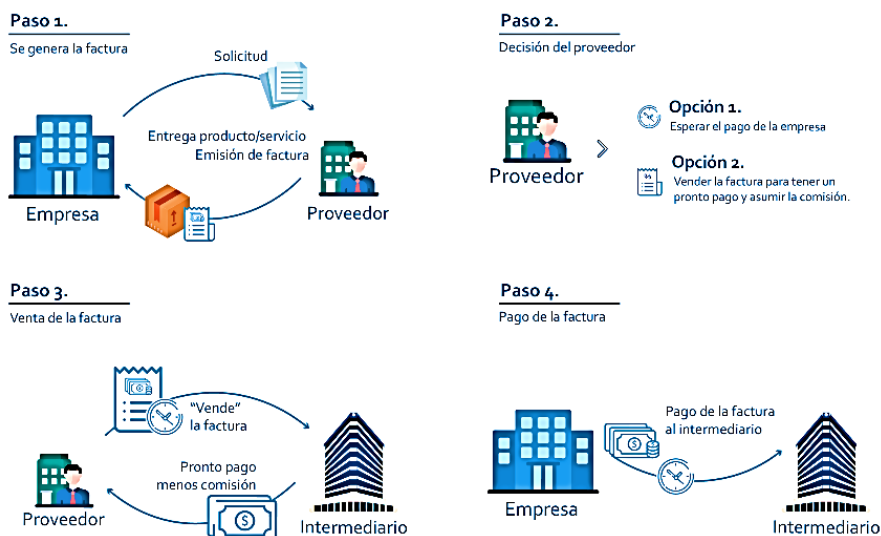
Estas variables se fundamentan en estrategias dirigidas al fomento de la financiación a través de las redes bancarias; los desarrollos y mejoras de carácter tecnológico y digital; la simplificación en la forma de trasladar el servicio a los clientes y la inversión en la gestión del dato, como base para la toma de decisiones (García Casas, 2023).

La pandemia en 2020 fue una muestra de la resiliencia de estas herramientas, en especial en los créditos de corto plazo y la cobertura de riesgo de impago, el factoring y confirming cobran interés en épocas de dificultades.

En 2020, España cayó en la mayoría indicadores empresariales cerca de más de dos dígitos; sin embargo, el factoring y el confirming, no llegaron a disminuir ni un 2% en su operatividad, lo que significó un año estratégicamente positivo, permitiendo consolidarse como herramientas anticíclicas de especial valor para las empresas (García Casas, 2023).

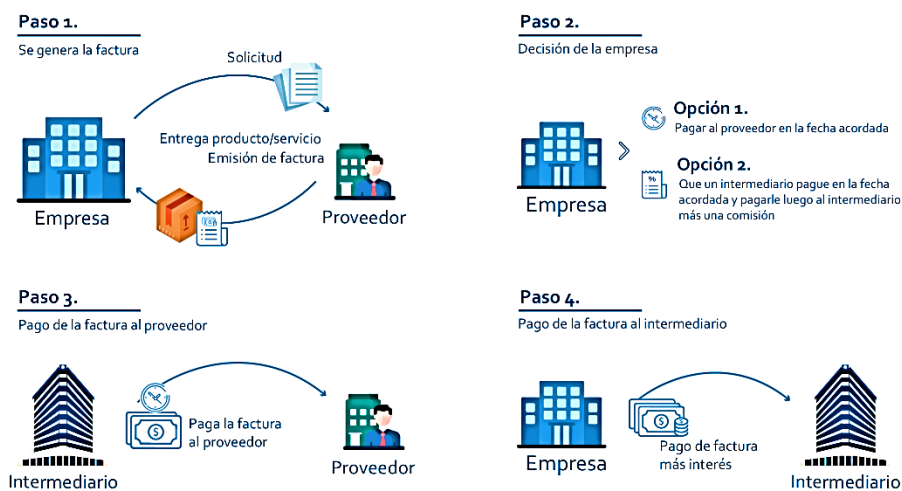
Los elementos identificados en el proceso de factoring son similares al resto de países: el cedente/cliente, que genera créditos comerciales; el deudor/es, son los obligados al pago de los créditos comerciales; el factor, banco, caja de ahorro o establecimiento financiero de crédito que presta los servicios de factoring tal como se muestra en la Figura 34. De la misma forma se aprecia para el confirming como se aprecia en la Figura 35 (Asociación Española de Factoring (AEF), 2024a).

Figura 34
Proceso de factoring en España



Nota. Tomado de Agora Asesores. España. <https://www.agora-asesores.es/>

Figura 35
Proceso de confirming en España



Nota. Tomado de Agora Asesores. España. <https://www.agora-asesores.es/>

En relación a la operatividad, la AEF considera el siguiente proceso para una operación de factoring o confirming: se establece un límite global de financiación para el cedente; se establecen límites para cada uno de los deudores, firma del contrato entre el cedente y la compañía de factoring y notificación de la cesión al deudor.

El cedente remite facturas o remesas mediante envío electrónico, estas pueden ser validadas en el portal FAcE¹⁴³ para verificación y aceptación, se muestra el portal en la Figura 36, una vez que esto ocurre se procede a abonar el importe según las condiciones acordadas al cedente. La compañía de factoring gestiona el cobro a vencimiento de las facturas, asumiendo el riesgo de impago en la mayoría de los casos.

Figura 36
Portal de visualización y validador de facturas



The screenshot shows the 'Validador y visualizador de facturas' page on the FAcE portal. At the top, there is a navigation bar with the Spanish government logo, the FAcE logo, and a menu with items: INICIO, FACTURA, DIRECTORIO FACE, INTEGRADORES, BUSCADOR DE PUNTOS, AYUDA, and CASTELLANO. The main heading is 'Validador y visualizador de facturas' with the subtext 'VALIDE SUS FACTURAS ANTES DE ENVIARLAS'. Below this is an 'AVISO:' section with a paragraph of text. A large blue button labeled 'Suba y Valide su Factura' is centered. Underneath, there are 'Opciones a validar:' with four toggle switches: 'Formato Facturae' (checked), 'Firma de la factura', 'Centros Administrativos', and 'Comprobar si la factura ha sido ya presentada en FAcE'. A reCAPTCHA widget is present with the text 'No soy un robot'. At the bottom, there is a blue button labeled 'Validar factura'.

Nota. Tomado de <https://face.gob.es/es/facturas/validar-visualizar-facturas>

6.5.2 Situación actual en España

En España el 85 %, aproximadamente, del factoring es “sin recurso”, el monto de cesiones sin recurso alcanza los 61,628 millones de euros para el año 2023 (AEF), como se aprecia en la Figura 37.

¹⁴³ Punto General de Entrada de Facturas de la Administración General del Estado.

Figura 37
Cesiones de factoring con y sin recurso



Nota. Tomado de AEF. Datos estadísticos.

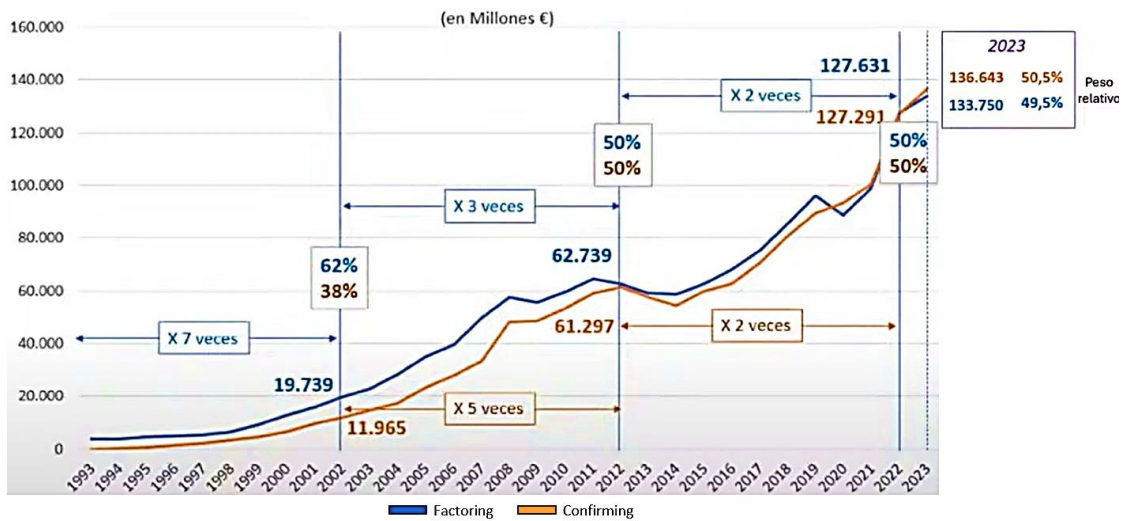
La actividad del factoring respecto al confirming es aproximadamente 50% y 50%: factoring y confirming. El sector sigue consolidando su crecimiento en España, superando en el año 2023 un volumen de negocio de 270.000 millones de euros con un crecimiento anual acumulado del 8.8%. El crecimiento ha sido sostenido durante 30 años para ambas modalidades de negocio; en los últimos 10 años el peso del negocio y crecimiento medio de ambas modalidades ha sido paralelo, tal como se observa en la Figuras 38 y 39. (Asociación Española de Factoring (AEF), 2024a).

Figura 38
Factoring vs confirming: tasa de variación



Nota. Tomado de AEF. Datos estadísticos.

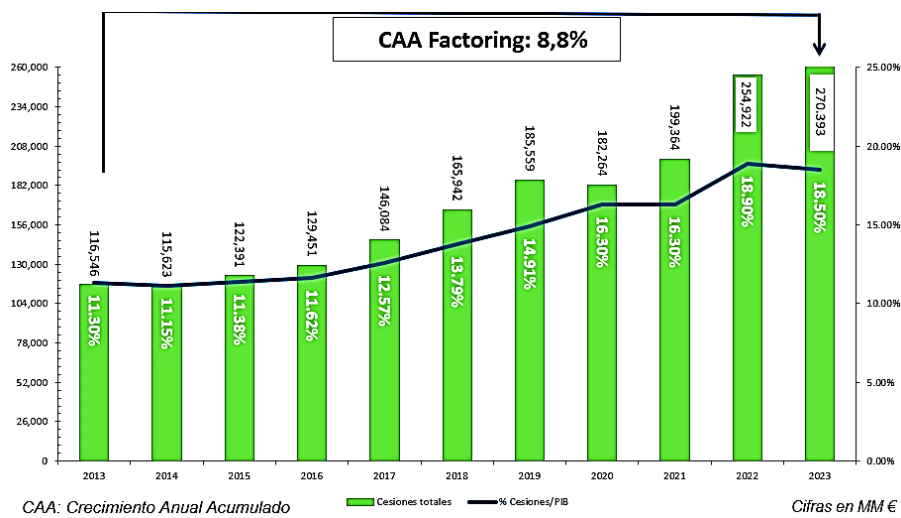
Figura 39
Factoring vs confirming: pesos relativos



Nota. Tomado de Conferencia de Carlos Dalmau AEF¹⁴⁴.

Esto quiere decir que el equivalente a más del 18% del PIB español es cedido y gestionado a través de estas operaciones, tanto con el factoring nacional e internacional, esto se observa en las Figuras 40 y 41.

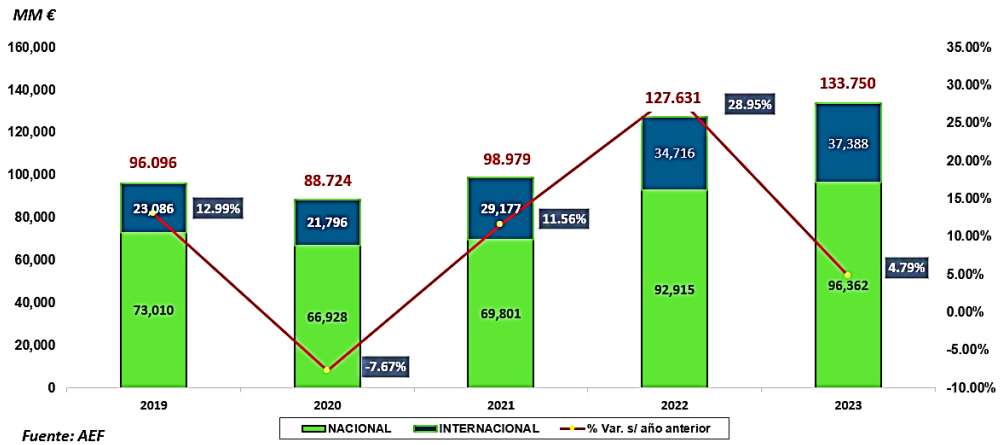
Figura 40
Crecimiento de factoring español y relación con el PIB



Nota. Tomado de AEF. Datos estadísticos.

¹⁴⁴ WEBINAR: Factoring/Confirming en España y su comparación con LATAM
<https://www.youtube.com/watch?v=OHUGbXEfP40>

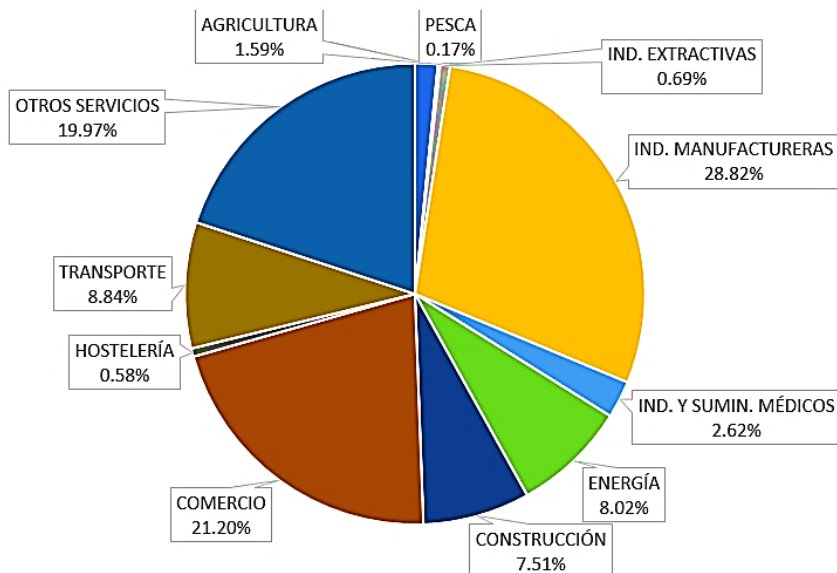
Figura 41
Evolución del factoring nacional e internacional



Nota. Tomado de AEF. Datos estadísticos.

Los principales sectores que tienen mayor participación en las operaciones de factoring y confirming son los correspondientes a manufactura, comercio y otros servicios, como se observa en la Figura 42.

Figura 42
Distribución de las cesiones por sectores



Nota. Tomado de AEF. Datos estadísticos.

6.6 Análisis comparativo del contexto en Perú, Chile, México y España

Con la finalidad de resaltar algunas diferencias en la información y cifras de la industria proponemos un análisis comparativo de las principales variables o factores directamente referidos al factoring y confirming, así como otros conexos que impactan en su desarrollo.

Este análisis permite que se visualice con mayor detalle la línea de base a la fecha en la que se encuentra la realidad de estas herramientas financieras en el país, tal como se aprecia en la Tabla 19.

Tabla 19
Indicadores comparativos en Perú, Chile, México y España

Factor	Perú	Chile	México	España
Factoring vs. Confirming	80% / 20%	80% / 20%	15% / 85%	50% / 50%
Modalidad de factoring	Mayor % con recurso	Mayor % con recurso	Mayor % con recurso	Mayor % sin recurso
Proporción de acuerdo al PBI	4.2%	15%	2.3%	18.5%
Monto negociado factoring (USD millones)	11,608	48,877	40,657	283,905
Monto negociado aproximado confirming (USD millones)	2,000	9,300	34,500	146,953
Documentos cedidos	1,934,382	5,035,107	ND	ND
Participación de sectores	Servicios, comercio	Construcción, industria	Industria, comercio	Manufactura, comercio
Empresas que negocian con factoring	148	200	17	40
Participación agentes proveedores	72% banca 19% empresas de factoring	74% banca 23% empresas de factoring ¹⁴⁵	Mayor proporción: banca	Banca

¹⁴⁵ <https://www.bcentral.cl/documents/33528/6629912/Recuadro+IV.2+Regulación+de+la+industria+de+factoring.pdf/f3d63548-ca60-698f-cb14-60ddb367e02?t=1732064419140#:~:text=La%20participación%20de%20empresas%20emisoras,factoring%20corresponde%20a%20un%2023%25.>

6.7 Conclusiones del contexto actual

- El presente capítulo ha mostrado cifras importantes en relación al factoring y confirming a nivel global, en el Perú, Chile, México y España. Se señalan especialmente el volumen de facturas o documentos negociables, el monto negociado con estos documentos y los sectores que negocian mayor volumen.
- Se aprecia de manera similar, índices claros de crecimiento de la industria siendo especialmente sustanciales en España y Chile seguidos de México y Perú.
- A nivel global predomina el factoring sin recurso; se observa cada vez, una participación mayor del confirming o *Supply Chain Finance* para resaltar la importancia de la cadena de suministro de grandes compradores hacia sus proveedores ofreciendo capital de trabajo entre otros beneficios que finalmente favorezcan al comprador y en general a todos los participantes del sector.
- En el Perú, se observa tendencia de crecimiento de la industria, predomina el factoring con recurso, y el confirming sigue consolidado como una herramienta madura. El sector servicios utiliza de manera intensiva ambos productos.
- En Chile, el factoring con recurso predomina sobre el confirming, este país lidera este sector a nivel latinoamericano llegando a una participación del 14% al 16% del PBI. Los sectores que más hacen uso son el sector construcción y la industria.
- En México, la evolución de la industria se inclina al confirming con un peso del 85% en relación al 15% de factoring; ambos productos representan aún una proporción exigua del PBI llegando al 2.3%. Los sectores más intensivos son la industria y el comercio en el uso de estos productos financieros.
- En España, la proporción de factoring y confirming es a partes iguales y se consolida como una de las industrias más maduras a nivel mundial con el 18.5% en relación al PBI. Sus sectores más intensivos son la manufactura y el comercio.
- Se han sumado participantes en el ecosistema de factoring y confirming: empresas de factoring, fintech y empresas tecnológicas que brindan soluciones de información con la finalidad de mitigar riesgos de morosidad y default. Destacan también, asociaciones de empresas de la industria que han logrado un dinamismo notable en Latinoamérica divulgando activamente sus respectivos procesos, promoviendo su operatividad y finalmente influyendo en la normatividad vigente.

CAPITULO VII. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

El análisis de la información muestra como a partir de las fuentes primarias y secundarias se realiza la codificación y categorización correspondiente; en esta fase se examinan las opiniones vertidas por expertos, se identifican códigos de acuerdo a categorías predefinidas desde el marco conceptual, regulatorio y contextual; se agregan, además, nuevas categorías surgidas del análisis. En seguida, se definen y denominan las categorías definitivas, que servirán para arribar posteriormente a resultados, recomendaciones y propuestas.

7.1 Codificación predefinida a partir de fuentes documentales

De acuerdo a la revisión documental elaborada en secciones anteriores se obtuvieron códigos surgidos del marco conceptual, en especial del proceso particular de factoring y confirming; del marco regulatorio, es decir, legislación vigente que autoriza y define las buenas prácticas de estos instrumentos financieros en el mercado. Y del marco contextual, que muestra códigos en relación a como las instituciones se han organizado para desarrollar la industria y sus indicadores de medición.

7.1.1 Codificación a partir del marco conceptual

A partir de conceptos preliminares acerca de cómo se estructura el mercado de capitales, las fuentes de financiamiento, y la profundización de conceptos de factoring y confirming se elaboran los siguientes códigos, tal como se aprecia en la Tabla 20.

Tabla 20
Códigos generados en el marco conceptual

○ Oferta de recursos financieros
○ Demanda de financiamiento de las empresas
○ Solventar actividades productivas, gastos corrientes e inversiones
○ Activos de largo plazo y capital de trabajo
○ Déficit financiero
○ Mercado de capitales
○ Agentes intermediarios de capital
○ Tipos de financiamiento
○ Financiamiento ajeno, de corto plazo y origen externo

○ Crédito comercial, gastos acumulados, papeles comerciales
○ Factoring, confirming
○ Financiamiento ajeno, de largo plazo y origen externo
○ Financiamiento propio, de largo plazo, de origen externo
○ Financiamiento propio, de largo plazo, de origen interno
○ El factoring como mecanismo de financiamiento
○ Modalidades de factoring
○ Agentes principales del factoring
○ Factura comercial y negociable
○ Mérito ejecutivo, anotación en cuenta, conformidad, pago, inscripción y titularidad
○ Operatividad del factoring en el Perú
○ Alternativas competidoras del factoring
○ Ventajas y desventajas del factoring
○ Tipos de factoring
○ Registro de empresas de factoring
○ El confirming como mecanismo de gestión y financiamiento
○ Agentes principales del confirming
○ Operatividad del confirming
○ Modalidades de confirming
○ Ventajas y desventajas del confirming

7.1.2 Codificación a partir del marco regulatorio

De forma similar, al profundizar en el marco regulatorio se seleccionaron códigos en relación al ordenamiento jurídico que rige para estas dos herramientas y otros elementos relacionados, tal como se aprecia en la tabla 21.

Tabla 21
Códigos generados en el marco regulatorio

○ Marco regulatorio en el Perú
○ Financiamiento a través de la factura comercial
○ Registro de empresas de factoring
○ Requisitos para el mérito ejecutivo
○ Derechos y obligaciones del factor y clientes
○ Registro centralizado de facturas negociables
○ CAVALI: servicios, derechos y obligaciones
○ Procedimientos de pagaduría
○ Potestad sancionadora
○ Registro de infractores
○ Conformidad presunta
○ Fondo CRECER

○ Marco regulatorio en Chile
○ Regulación de la transferencia de la factura y mérito ejecutivo
○ Bolsa de productos
○ Facturación electrónica
○ Pago a 30 días
○ Ley Fintech
○ Marco regulatorio en México
○ Ley general de títulos y operaciones de crédito
○ Banco de fomento: Nacional Financiera (NAFIN)
○ Sociedades financieras de objeto múltiple
○ Marco regulatorio en España
○ Contratos atípicos
○ Ley reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras
○ Código de Comercio y Código Civil
○ Jurisprudencia
○ Lucha contra la morosidad
○ Ley crea y crece
○ Análisis comparativo de las legislaciones

7.1.3 Codificación a partir del marco contextual

Al desarrollar el marco contextual se identifican códigos relacionados a la dinámica del factoring y confirming en los países de estudio, sumado a ello, se obtienen indicadores de comparación que también se codifican, tal como se observa en la Tabla 22.

Tabla 22
Códigos generados en el marco contextual

○ Contexto global
○ Cifras internacionales
○ Factoring vs. Confirming
○ Modalidad de factoring
○ Proporción de acuerdo al PBI
○ Monto negociado de factoring
○ Monto negociado de confirming
○ Documentos cedidos
○ Participación de sectores
○ Empresas que negocian con factoring
○ Participación agentes proveedores de factoring

7.2 Codificación a partir de las entrevistas

En esta etapa se procedió a realizar la técnica de codificación temática, dado que cada entrevistado es especialista en sus competencias en relación al rol que ocupa en su centro de labores y a la experiencia lograda. La denominación de los principales códigos temáticos tratados por institución se aprecia en la Tabla 23.

Tabla 23
Códigos temáticos de las entrevistas a expertos

Códigos temáticos	Institución
<ul style="list-style-type: none"> ○ Factores críticos o limitantes de crecimiento. ○ Factoring y confirming como instrumentos de inversión ○ Factura negociable como título valor ○ Efecto dinamizador del mercado ○ Competitividad frente a otros instrumentos 	Superintendencia del Mercado de Valores y AFP (SMV)
<ul style="list-style-type: none"> ○ Emisión de comprobante electrónico ○ Emisión fraudulenta ○ Integración del sistema de emisión electrónica con miras a mejoras de la interoperabilidad ○ Factura comercial vs factura fiscal 	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)
<ul style="list-style-type: none"> ○ Impacto de las transacciones de factoring ○ Contexto nacional ○ Mejoras operativas en todos los pasos de gestión ○ Interoperabilidad institucional ○ Manejo de la información ○ Limitantes legales, operativas y perspectivas 	CAVALI - ICLV
	Bolsa de Valores de Lima - ICLV CAVALI - nuam
	Bolsa de Valores de Lima - nuam
<ul style="list-style-type: none"> ○ Perspectiva legal 	Estudio legal
<ul style="list-style-type: none"> ○ Empresas de factoring ○ Análisis comparativo con LATAM ○ Desarrollos tecnológicos ○ Gestión de riesgos financieros ○ Créditos de fondeo ○ Banca de fomento ○ Scoring y ranking ○ Centrales de riesgo 	Asociación Peruana de Factoring (APEFAC)
<ul style="list-style-type: none"> ○ Sistema financiero bancario ○ Participación de mercado ○ Confirming como gestión bancaria ○ Competitividad frente a empresas de factoring ○ Agentes de bolsa como participantes 	Banco de Crédito del Perú (BCP)
	BCP
	Banco BBVA
	Empresa Sociedad Agente de Bolsa
<ul style="list-style-type: none"> ○ Empresas de factoring como participantes 	Empresa de Factoring 1

<ul style="list-style-type: none"> ○ Riesgos ○ Operatividad en el mercado ○ Rentabilidad ○ Competencia ○ Fondeo 	Empresa de Factoring 2
<ul style="list-style-type: none"> ○ Aportes de los desarrollos tecnológicos en la gestión del riesgo 	Empresa Tecnológica
<ul style="list-style-type: none"> ○ Factoring como fuente de financiamiento ○ Cargas administrativas ○ Costos financieros ○ Conocimiento de las herramientas 	Empresa comercial 1
	Empresa comercial 2
<ul style="list-style-type: none"> ○ Visión en España ○ Perspectiva internacional ○ Ventajas y desventajas del factoring y confirming ○ Aproximación a mejoras 	Académico 1
	Académico 2

7.3 Codificación a partir de las conferencias y eventos

De forma similar se realizó la codificación temática de los eventos y conferencias seleccionadas, estas proporcionaron información relevante en relación a factoring y confirming, se encuentran distribuidas en congresos y webinars, siendo el reciente congreso de factoring en Perú (diciembre, año 2024), un evento clave para cumplir con los objetivos de investigación.

Los eventos y conferencias, nombre de expertos e instituciones a las que pertenecen, se encuentran detalladas en el Anexo 1. El resumen de la codificación temática de los eventos se aprecia en la Tabla 24.

Tabla 24
Códigos temáticos de las conferencias de expertos

○ Perspectivas económicas en torno al Factoring año 2024
○ Diagnóstico de Factoring Electrónico en Perú. Hallazgos y Recomendaciones
○ Casos internacionales de éxito: Programa CORFO-MIPYME
○ Casos Internacionales de Éxito: Cadenas Productivas
○ Industria del Factoring – Visión de PRODUCE
○ Avances, proyecciones y retos del ecosistema de facturas negociables en el Perú
○ Retos y perspectivas del Factoring en el Perú
○ Fondeo Privado
○ Factores clave para la sostenibilidad y acceso al financiamiento
○ Fondeo de Multilaterales
○ Gobierno Corporativo en América y el Caribe

○ Estrategia de gobierno de datos y calidad de la información en el sector Factoring
○ Modelos de inteligencia artificial
○ Retos Tecnológicos
○ Escalamiento y Masificación del Factoring y Confirming
○ Ley Fintech en Chile: impacto en la industria del factoring
○ Factoring. Experiencia chilena, colombiana y peruana
○ Factoring en México
○ Factoring - Confirming en España. Comparación con LATAM.
○ Factoring en Chile: panorama actual y tendencias
○ Ley Fintech y su impacto en el factoring
○ Programas regionales de apoyo al factoring en LATAM
○ Factoring en LATAM. Lo que viene
○ Factoring global. Mirada del FCI
○ Perspectivas económicas en el Perú año 2023
○ Mecanismos de Apoyo del Estado – Visión de SUNAT
○ Facturas Negociables – Visión de PRODUCE
○ La factura negociable como herramienta de financiamiento para las MYPE
○ Retos y perspectivas del Factoring en el Perú
○ Buenas prácticas de factoring regional
○ Programa de fondeo local y soporte
○ Desarrollos tecnológicos para la Industria del Factoring
○ Open Banking. Aplicaciones en factoring
○ Tendencias de factoring a nivel global y LATAM
○ Confirming: situación actual en LATAM y España I
○ Confirming: situación actual en LATAM y España II

7.4 Definición y denominación de categorías definitivas

De acuerdo a los códigos hallados en las tablas anteriores, predefinidos y temáticos, se procede a su organización; se observa que varios de estos se repiten, especialmente los que tratan acerca del contexto, se procede al análisis de co-ocurrencia, que trata acerca de la depuración de los códigos para construir los que se convertirán en categorías definitivas y luego se procede a una denominación, tal como se aprecia en la Tabla 25. La definición se explica con más detalle en el capítulo siguiente.

Tabla 25
Categorías definitivas

○ Emisión de la factura
○ Validación de la factura, clasificación de proveedores
○ Comunicación y aceptación o conformidad de la factura

○ Costo del servicio de factoring
○ Pago de la factura
○ Simplificación operativa para adquirentes
○ Mérito ejecutivo de la factura: denuncias y sanciones
○ Facturas del sector público
○ Confirming
○ Inclusión: procesos de formalización, factoring agrícola, sostenible y de género
○ Programas de fondeo, mercado de capitales, seguros y garantías
○ Desarrollos tecnológicos
○ Procesos de enseñanza – aprendizaje en factoring
○ Estadísticas, bases de datos e indicadores de impacto

7.5 Formación de grupos de categorías

Con la generación de categorías definitivas se procede a reagruparlas en un orden superior para una mejor organización, de esta manera se forman ejes principales o grupos de categorías:

- Proceso operacional del factoring
- Factoring público y productos relacionados al factoring
- Procesos de soporte al factoring y confirming

Todos los códigos trabajados, desde el marco conceptual, regulatorio, contextual, de las entrevistas y de las conferencias se relacionan finalmente con sus categorías y estas a su vez en los grupos de categorías de orden mayor o ejes temáticos, tal como se puede apreciar en el Anexo 3.

CAPITULO VIII. RESULTADOS, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS

El capítulo de resultados y recomendaciones expone el *core* de la investigación, aquí se sintetizan los principales resultados agrupados por categorías vertidos por los expertos; en muchos casos se arriban a consensos, con recomendaciones puntuales. Se plantean medidas de corto plazo y otras que demandan un horizonte de tiempo mucho mayor; muchas de estas soluciones son de responsabilidad estatal y otras deben provenir del sector privado.

Se ha preferido integrar los resultados o hallazgos de la investigación junto con las recomendaciones para que se logre una ilación correcta e inmediata con las propuestas de mejora sugeridas por los expertos y autores de la investigación.

De acuerdo al capítulo previo, se identificaron las principales categorías que son susceptibles de modificación o mejora, se organizan de acuerdo al proceso operacional; al factoring público y otras formas de factoring; y a los procesos de soporte. En las conferencias de expertos, se resalta la conferencia de John Wilson de la IFC¹⁴⁶ acerca del diagnóstico de factoring en el Perú, en el cuarto congreso del tema referido realizado en diciembre del año 2024 organizado por APEFAC¹⁴⁷

A continuación, enumeramos dichas categorías o elementos clave:

- Emisión de la factura
- Validación de la factura, clasificación de proveedores
- Comunicación y aceptación o conformidad de la factura
- Costo del servicio de factoring
- Pago de la factura
- Simplificación operativa para adquirentes
- Mérito ejecutivo de la factura: denuncias y sanciones
- Facturas del sector público
- Confirming
- Inclusión: procesos de formalización, factoring agrícola, sostenible y de género
- Programas de fondeo, mercado de capitales, seguros y garantías
- Desarrollos tecnológicos
- Procesos de enseñanza – aprendizaje en factoring

¹⁴⁶ Corporación Financiera Internacional (Grupo Banco Mundial).

¹⁴⁷ Asociación Peruana de Factoring. <https://www.facebook.com/somos.apefac/videos/649127214084195>.

- Estadísticas, bases de datos e indicadores de impacto

8.1 Proceso operacional del factoring

8.1.1 Emisión de la factura

La emisión, es el paso inicial en el proceso de factoring producto de la relación comercial entre proveedores y adquirentes; surgen aquí, problemas en relación a la plataforma de SUNAT, la clave SOL, autenticación, modificación, anulación y notas de crédito; ocurren en este punto la posibilidad de actos fraudulentos e ineficiencia en la comunicación interinstitucional.

i. Resultados

De acuerdo a las respuestas de los entrevistados y opiniones de los conferenciantes, aún es limitada la posibilidad de contar eficientemente con procesos suficientes para saber la existencia de facturas que ha emitido una empresa debiendo apoyarse en la confiabilidad de los emisores. Esta consulta que se puede obtener mediante el sistema de SUNAT se percibe como una carga administrativa obligatoria y añadida para los adquirentes, es decir, para los pagadores.

Actualmente, el mecanismo vigente que se evidencia es la notificación por correo, CAVALI está encargada de la comunicación al adquirente que las facturas emitidas por el proveedor se encuentran en proceso de factoring con un participante (empresa de factoring) siempre y cuando el adquirente se haya registrado en CAVALI. Sin embargo, si el adquirente no se ha registrado, el participante o emisor puede iniciar esta comunicación. Este flujo cruzado de comunicaciones se considera complejo, no existe un correo único u homologado que garantice la comunicación. Lo anterior ha dado pie a la existencia de facturas fraudulentas.

Al hacerse una diferenciación de las empresas comprendidas y no comprendidas en la Ley General se promueve una separación de la información y data proveniente de la banca tradicional y de las empresas de factoring por lo que unos y otros no pueden saber las transacciones entre ambos grupos, lo que puede generar duplicidad de registros con las facturas emitidas.

En múltiples comentarios recibidos, se puntualiza la dualidad de la factura emitida a partir de la relación comercial que es la que se transacciona como factura

negociable para el factoring y el documento fiscal tributario; para este último existen mecanismos de modificación y/o anulación a nivel de SUNAT; no obstante, la factura negociable sigue circulando y mantiene su calidad de título valor. Dicho de otro modo, se puede emitir la factura y luego anularla de forma fraudulenta pretendiendo gestionarla como factoring.

Una vez que el factor solicita la anotación en cuenta, CAVALI realiza hasta 11 días posterior a ello, las consultas necesarias a SUNAT para indagar acerca de modificaciones, anulaciones o notas de crédito; pasado este plazo, la factura es anotada en cuenta como título valor; si hubiese conflictos estos quedan para resolverse entre las partes (factor, emisor y pagador).

Además, en las facturas emitidas existe la posibilidad de que se generen notas de crédito afectando tanto a la factura comercial y al documento fiscal, las empresas de factoring desconocen las notas de crédito que modifican la factura. Dicho de otra manera, una nota de crédito puede anular una factura en circulación y las empresas de factoring no admiten las referidas notas.

ii. **Recomendaciones**

Revisión para mejorar y establecer de manera eficiente las comunicaciones mediante buzón electrónico para factoring u otros procesos de comunicación, tal como se hace para otras entidades del Estado. De esta manera, las notificaciones pueden homologarse, se pueden revisar también prácticas internacionales para obtener mejoras. El objetivo es lograr que los participantes del ecosistema de factoring accedan mediante un mecanismo único de notificaciones que tengan como característica la de responsabilizar y obligar a los participantes a seguir un proceso claro en el factoring.

CAVALI se encuentra en la posibilidad de notificar o registrar públicamente la data acerca de facturas fraudulentas; la intervención tecnológica para automatizar este proceso sería de gran ayuda mediante la generación de APIs¹⁴⁸ para la consulta interinstitucional; los gestores tendrían data en tiempo real que mitigue riesgos de fraude además de otras funcionalidades.

Examinar data e información respecto a casos fraudulentos, es preciso analizar con detalle el comportamiento de emisores especialmente en la búsqueda de emisiones

¹⁴⁸ API: Application programming interface, interfaz de programación de aplicaciones; software que permite a dos aplicaciones comunicarse entre sí para compartir información y funcionalidades.

con posibilidad de fraude; así mismo, el comportamiento de adquirentes en la aceptación de facturas y pago de las mismas. Se menciona la implementación de una política efectiva de “*Open Data*” que elimine o disminuya restricciones de información.

Al respecto, es preciso mencionar la ODC¹⁴⁹ (2015) difundida por la CEPAL¹⁵⁰ que hace referencia a toda información y documentación gestionada con recursos públicos debe estar disponible para ser usada, reutilizada y redistribuida libremente para el público. Esta política de open data e inclusive de *open banking*¹⁵¹ debe promoverse mucho más en la industria del factoring.

Es de vital importancia un mayor compromiso de SUNAT en relación a las notificaciones de anulaciones o variaciones de facturas para no generar discordancias en la negociación de la factura convertida ya en título valor de libre circulación. Sin embargo, si esto ocurriera sin intenciones fraudulentas debe existir un mecanismo de comunicación a CAVALI para que esta entidad también haga las modificaciones correspondientes, el uso de la nota de crédito es un claro ejemplo; estas notas de crédito deben ser accesibles y visibles en su afectación a la factura circulante mediante intercambio de data también por API de los sistemas de SUNAT, CAVALI e inclusive los sistemas del proveedor y adquirente.

Es preferible que se limite la anulación de facturas en circulación a través de cancelación o nota de crédito cuando éstas ya están siendo transaccionadas como títulos valores, debiendo detallarse las causas de cancelación de facturas en SUNAT además de saber el impacto de estas anulaciones con lo que el mercado ya tiene en circulación.

iii. Propuesta regulatoria

Modificación de la resolución 097-2012/SUNAT: *crea el sistema de emisión electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente*¹⁵²; el sentido aquí es lograr que SUNAT emita notificaciones a CAVALI o a las instituciones financieras para alertar acerca de modificaciones a los comprobantes de pago emitidos que estén siendo anulados o cambiados por los usuarios sobre todo cuando los documentos

¹⁴⁹ ODC: Open Data Charter, Carta Internacional de Datos Abiertos, https://opendatacharter.net/wp-content/uploads/2015/10/opendatacharter-charter_F.pdf

¹⁵⁰ CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

¹⁵¹ Modelo por el cual la información pública, agregada y transaccional de las entidades financieras, así como de los usuarios, pueda ser intercambiada, para promover competencia entre los intermediarios y ofrecer productos y servicios a la medida de los usuarios.

¹⁵² <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2012/097-2012.pdf>

(facturas comerciales) ya están en circulación en su calidad de títulos valores. Es decir, es importante proteger los documentos de cambios con un sentido fraudulento.

Considerar Modificación del Reglamento del Título I del Decreto de Urgencia 013-2020¹⁵³, en sus artículos 7 y 10 con fin de que sus disposiciones tengan efectos para fines tributarios.

Análisis de Ley 29733: *Ley de protección de datos personales*¹⁵⁴, la finalidad es otorgar flexibilidad en el manejo de información personal histórica por parte de entidades relacionadas al factoring que puede hacerse pública con miras a evitar fraudes.

iv. **Propuesta operativa**

Mejorar y adecuar el sistema electrónico de SUNAT para validar el envío de facturas al correo electrónico señalado a SUNAT.

Interoperabilidad sistemática y mucho más eficiente (en el sistema *Factrack* u otro añadido) entre SUNAT y CAVALI que permita alertar a los participantes en relación a cambios, anulaciones o cancelaciones de los documentos electrónicos, estas alertas pueden generarse automáticamente o a pedido de los interesados especialmente las empresas de factoring.

8.1.2 Validación de la factura, clasificación de proveedores

Proceso de validación de la factura por parte de los sistemas de SUNAT y su interoperabilidad con CAVALI. En este punto se profundiza acerca de los procesos de verificación de la factura y las mejoras en la trazabilidad de éstas para que puedan ser consideradas válidas en el sistema financiero y pasibles de ser sujetas de negociación y posterior cesión.

i. Resultados

Existe consenso en la necesidad de ampliar el acceso a la información tanto de SUNAT como de CAVALI, no basta solo con interactuar con el *Factrack*, sino que sería de gran utilidad la data de SUNAT en la trazabilidad de las facturas emitidas por proveedores, lo mismo pasaría con CAVALI ampliando el acceso a su data exponiendo

¹⁵³ <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1848441-1>

¹⁵⁴ <https://www.leyes.congreso.gob.pe/documentos/leyes/29733.pdf>

el comportamiento de proveedores y pagadores y de cómo gestionan sus documentos negociables.

Se cuenta con un *ranking* en CAVALI acerca del comportamiento de proveedores y pagadores, pero este acceso está restringido, en consecuencia, se incurre en la necesidad por parte de cada una de las instituciones financieras el establecer sus propias medidas de riesgo basados en su data histórica o utilizando data de otros proveedores tecnológicos privados. Un gran número de empresas de factoring adolecen de recursos y fortaleza tecnológica para una correcta medición del riesgo y al no tener data o *scoring* que puedan adquirir se ven obligados a tomar más riesgo.

De acuerdo a lo anterior, varias instituciones financieras toman decisiones en base a su análisis y contactan a pagadores por vías alternas considerando a los clientes sobre la base de sus propios criterios. Nace entonces, la imperiosa necesidad de conocer el comportamiento de pago del adquirente y del proveedor, al respecto APEFAC ha creado y comparte entre sus asociados un comparativo de incumplimiento por mora o dilación en pagos; no obstante, es un esfuerzo muy particular que debería estar incorporado a una central de riesgos de mayor alcance.

Otra de las innovaciones en relación a la verificación de la autenticidad de la factura es el uso del blockchain, el cual simplifica y acelera el proceso de validación mediante transformación a facturas electrónicas encriptadas, con trazabilidad en el tiempo y relacionada a la cadena transaccional previa. El beneficio es verificación ultrarrápida de la factura, acceso a historial y reducción del fraude y duplicación, además de reducir carga operativa y permitir tarifas menos costosas.

ii. **Recomendaciones**

Es preciso generar un mayor acceso a la información de SUNAT mediante el actual ingreso a la plataforma con la clave SOL u otro acceso diferenciado que pueda crearse *ad hoc*.

Es preciso que se mejore la interconexión de las plataformas de acceso de SUNAT y CAVALI con centrales de riesgo mediante la integración de forma automatizada logrando una cabal evaluación en tiempo real de proveedores y adquirentes; cabe mencionar que éste vacío de información y operatividad es actualmente una oportunidad de negocio de múltiples proveedores de información privados que han ingresado al mercado como aliados tecnológicos. Es de notarse que,

varios de estos proveedores son de procedencia chilena y se han consolidado en el mercado peruano con la oferta de data vital para el negocio. Sin embargo, esta oferta como mencionan los entrevistados, acarrea aumento de los costos que se verán reflejados en el precio final del servicio.

Como menciona el participante de SUNAT, debe implementarse o mejorarse la calificación del contribuyente por parte de esta entidad; al respecto se menciona que existe una calificación que otorga SUNAT a los contribuyentes denominado *perfil de cumplimiento tributario*¹⁵⁵, creado con la finalidad de incentivar el cumplimiento voluntario respecto de obligaciones tributarias, aduaneras y otros conceptos no tributarios; sin embargo, el alcance para el factoring es limitado y debe considerarse su aplicabilidad con impacto en estos productos.

De acuerdo a los participantes de Chile, se puede tomar como referencia el modelo de *carpeta tributaria* de ese país gestionado por el Servicio de Impuestos Internos¹⁵⁶, que reúne toda la información tributaria de un contribuyente y enviarla a un tercero, que generalmente son entidades de crédito. Lo interesante de esta carpeta tributaria es la información referida a los negocios y contiene: detalle y participación de los socios, facturación histórica por mes, tipos de factura que hace la empresa, montos agregados por mes de compras, boletas de honorarios por mes, IVA pagado por mes. Esta información es útil en lo que se refiere al negocio de factoring al hacer una primera evaluación tanto de proveedores como adquirentes.

El participante de CAVALI menciona la generación de APIs para una consulta automatizada con esta misma entidad; además esta consulta no necesariamente puede ser gratuita o de libre disponibilidad, sino que se puede iniciar con un modelo de consulta por suscripción para acceder a su data. No obstante, es preciso revisar las restricciones respecto a habeas data, protección de datos personales y reservas fiscales.

El habeas data es una garantía contenida en la Constitución Política del Perú del año 1993 y protege dos derechos fundamentales el acceso a la información y la protección de datos personales, esta garantía se complementa con la Ley de protección de datos personales e intrínsecamente relacionada a la *reserva tributaria*¹⁵⁷ de actual

¹⁵⁵ <https://emprender.sunat.gob.pe/ruc/otros/perfil-cumplimiento>.

¹⁵⁶ <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/3262-carpeta-tributaria-electronica>

¹⁵⁷ <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/libro2/titulo3.htm>

cumplimiento que tiene carácter de reservada y utilizada para fines propios de la administración tributaria y levantada en casos excepcionales por procesos judiciales.

iii. **Propuesta regulatoria**

Considerar modificación de la resolución 097-2012/SUNAT.

Modificación del Decreto de Urgencia 013-2020.

Análisis de la Ley de protección de datos personales.

iv. **Propuesta operativa**

Generación de un acceso con usuario y contraseña diferenciada de la clave SOL con accesos preferentes o restringidos en la plataforma de SUNAT.

Generación de un acceso a la data de CAVALI para consultas en línea, en tiempo real mediante APIs se puede lograr automatizar estas consultas que pueden funcionar mediante suscripción pagada.

Generación de interfaces e interoperabilidad (APIs) con empresas financieras y centrales de riesgo que dinamicen las consultas de evaluación mediante consultas según protocolos de internet y formatos especializados.

8.1.3 Comunicación y aceptación o conformidad de la factura

Fase crítica en el proceso de factoring, la cual implica conformidad de la factura por parte del adquirente; punto de debate dada su implicancia obligatoria (presunta) si es que a los 8 días calendario no hay comunicación expresa de aceptación, es decir, existe una confirmación tácita del documento al no mediar respuesta oportuna del adquirente.

i. **Resultados**

Varios participantes mencionaron que hay un cuello de botella en la fase de recepción y acuse de recibo de la factura. Es sabido que muchas empresas formulan sus propias políticas en relación a la recepción, gestión y pago de facturas ocasionando irregularidades.

El participante de APEFAC mencionó que sorprendentemente grandes empresas desconocen los procesos para la realización de conformidad, presuntamente no saben que existen APIs destinadas para tal fin, algunas empresas mencionan abiertamente que

el proceso de factoring es una carga administrativa adicional y que no están dispuestas a costear; por ende, incurren en irregularidades legales. Debido a ello se ha visto que grandes empresas realizan la conformidad expresa de manera infrecuente venciendo el plazo de ley, algunas se toman el tiempo que consideran necesarias sobre todo cuando son volúmenes altos de facturas, ocurre frecuentemente en corporaciones, llegando a los 30 y 45 días para finalmente aceptar como registrada y válida una factura.

Los participantes mencionan una variedad de medidas restrictivas para el normal uso del factoring: algunos pagadores solicitan que no se inscriba o anote en cuenta la factura para impedir la circulación del título valor y de esta manera impedir su negociación. Recurren a la disconformidad en la aceptación de los bienes y servicios como mala práctica para dilatar la anotación en cuenta y su mérito ejecutivo. Al respecto, se refirió, que algunas empresas exigen documentos o tramitas físicas adicionales, no electrónicas para aceptar las facturas, de esta manera dilatan pagos. Se recurre a represalias de no volver a contratar si los proveedores hacen uso del factoring como medio de financiamiento, u obligar a usar los brazos financieros propias de algunas corporaciones si quieren adelantar el pago de sus facturas, para cerrar el círculo de financiación.

Entre otras observaciones, se han dado casos de confirmación de facturas mediante la clave SOL con suplantaciones de identidad. Según el participante de la IFC, no hay un correo único o forma unificada a través del cual se optimicen las notificaciones. Se ha observado que inclusive instituciones financieras no hacen factoring con facturas confirmadas presuntamente por políticas de riesgo.

En general, se considera necesario contar con un canal seguro que garantice la comunicación. Al respecto ha ocurrido que las facturas como títulos valores circulan en el mercado secundario y son cedidas varias veces; no obstante, la comunicación al adquirente no se recibe de forma adecuada (por las razones expuestas tal como ocurre con las dificultades en el proceso de conformidad); CAVALI es responsable de comunicar al adquirente sobre la posesión del título valor en manos de un nuevo legítimo tenedor pero el acuse de recibo final se entrapa y se han dado casos de pagos del adquirente a factores que ya no eran legítimos tenedores.

Además, el problema pasa no solo por la comunicación fallida sino por la informalidad entre factores, según el participante de APEFAC existen alrededor de 125 empresas de factoring, pero solo 18 están agremiadas y solo 70 operan con CAVALI,

es fácil deducir que estas últimas tendrán problemas en relación a una mediación correcta por parte de la ICLV.

ii. Recomendaciones

Es importante que el pagador tenga alertas o un conocimiento inmediato de la notificación de presunción de conformidad de la factura, de esta forma pueden tomar previsiones de estas obligaciones que pasan a circular en el mercado. Algunos participantes desearían eliminar la conformidad presunta por solo conformidad expresa o en todo caso promoverla. Sin embargo, el espíritu de la ley da mayor importancia al hecho de restringir las demoras de la conformidad cuando éstas se hacen adrede, de ahí el peso de la conformidad presunta.

El proceso de conformidad debe socializarse mediante APIs de SUNAT, e incorporar en el proceso de notificación a facilitadores de esta comunicación, como las entidades financieras de factoring.

Es importante establecer un sistema de comunicación de notificaciones con correo único de recepción registrado en SUNAT, esto tendría que ser obligatorio, exclusivo y vinculante, es decir, carácter de determinación y resolución con fuerza legal.

Es preciso actualizar la tipificación de las medidas restrictivas que han surgido con la finalidad de atascar el normal proceso de negociación de la factura mediante factoring, esto es responsabilidad de PRODUCE, y se deberían detallar las causales de cancelación y procesos relacionados que implique reducir los espacios o supuestos en los que las empresas encuentren malas prácticas restrictivas.

Al respecto, se refirió que PRODUCE recién en los 2 últimos años ha iniciado con determinación la imposición de multas y sanciones a las empresas que incurren en limitaciones al factoring y colocándolas en lista de empresas sancionadas cuya información puede ser visible en el portal de PRODUCE, la lista es más nutrida en el listado de empresas deudoras denunciadas por incumplimiento de pago¹⁵⁸, pero falta insistir más en las sancionadas¹⁵⁹.

Cabe mencionar que, desde el año 2016 con el DL 1282 se obliga a PRODUCE iniciar su facultad sancionadora y la creación del registro de infractores, se espera que

¹⁵⁸ <https://pagooportuno.produce.gob.pe/>

¹⁵⁹ <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/590227-produce-mucho-por-primera-vez-a-empresas-que-obstruyen-facturas-negociables-a-mypes>

este proceso sancionador sea más expedito y se logre la disuasión efectiva de las prácticas restrictivas.

iii. **Propuesta regulatoria**

Modificación del D.U. 013-2020, en su título I, artículos 7 y 8, para incluir la generación de una notificación inmediata al pagador o adquirente en cuanto se genere la conformidad presunta, así como considerar la utilización de la clave SOL personal (responsable directo) y no sólo buzones empresariales en la plataforma de SUNAT para dar la conformidad. Establecer el correo único de notificación con carácter vinculante.

Analizar la modificación del Decreto de Urgencia 013-2020, en el título I, artículo 10, con la finalidad de determinar un plazo máximo para realizar la transferencia de titularidad de una factura. Obligar a que todas las empresas de factoring operen con CAVALI y evitar la gestión *over the counter*.

Actualizar la tipificación de medidas restrictivas por parte de PRODUCE susceptibles de sanciones y multas detallando malas prácticas por parte de adquirentes.

iv. **Propuesta operativa**

Adecuación del sistema electrónico de SUNAT para la generación automática de notificaciones, así como la generación de roles de usuario para la designación de personas autorizadas para otorgar conformidad a través de su propia clave SOL.

8.1.4 Costo del servicio de factoring

La empresa interesada en aplicar a un servicio de factoring debe contactar con una entidad participante en el sistema financiero, banca o empresa de factoring, se analizan en este punto los costos de este servicio.

i. **Resultados**

Los costos de transacción de los servicios de factoring y confirming son de libre negociación entre demandantes y entidades de financiamiento; los entrevistados mencionan que giran alrededor de 3 aspectos: comisiones, intereses y cargos de gestión, la ley menciona aspectos como retribuciones que se hayan acordado con los clientes por la compra de los comprobantes y los servicios adicionales que se hayan prestado. Sin embargo, queda a libre negociación la precisión de montos a pactar y tasas.

Se comentó que no existe un portal dedicado o en el que se incluya la divulgación comparada de tasas de interés entre factores, debiendo el interesado indagar la más conveniente o rangos entre los cuales oscilan los costos de estos servicios.

Se puntualizó acerca del mayor volumen que se transacciona en el factoring “con recurso”, este aspecto es también objeto de negociación entre proveedor y factor y da cuenta de la responsabilidad del primero en caso de impago. Existe aquí discriminación probablemente válida de acuerdo a la evaluación del riesgo de adquirentes, existiendo facturas de mayor credibilidad que pasan como factoring sin recurso.

ii. **Recomendaciones**

Transparencia en relación a los costos de transacción para proveedores que desean hacer uso del servicio de factoring y confirmig, especialmente en las tasas de interés cargado por la cesión y servicios adicionales; además de las evaluaciones del riesgo que factores deben realizar en las que hacen uso de tecnología que incrementan costos del servicio.

La transparencia debe ser complementada también a través del regulador que debe incluir las tasas de factoring en portales públicos como ocurre con otros servicios financieros.

Tender, en lo posible, hacia el factoring sin recurso otorgando mayor confianza al sistema de factoring, disminuyendo la discriminación entre proveedores y adquirentes, fundamentado en una potente evaluación del riesgo; como *benchmark* se señala a España cuya proporción del factoring sin recurso es del 80%.

iii. **Propuesta regulatoria**

Modificar el Reglamento 4358-2015 SBS y Reglamento de CAVALI para incluir la obligatoriedad de que las entidades de financiamiento muestren públicamente sus costos de transacción.

iv. **Propuesta operativa**

Incluir en la página de la Superintendencia de Banca y Seguros y otros portales públicos¹⁶⁰ el comparativo de tasas de factoring.

¹⁶⁰ <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/informate-y-compara/compara-productos-financieros/compara-costos-de-creditos>.

8.1.5 Pago de la factura

Paso importante en el que se analiza las notificaciones de las transacciones realizadas por CAVALI, el pago de los adquirentes, la redención final con el pago de la factura negociable.

i. Resultados

De acuerdo al reglamento interno de CAVALI, la redención es responsabilidad de las instituciones financieras a través del aplicativo *web*; sin embargo, el adquirente es el que debe informar el pago previamente a estas instituciones, pero no se menciona el momento que debe hacerlo ni los plazos establecidos para ello.

Según los entrevistados, en el mercado actual no se cuenta con evidencia y verificación suficiente del pago de la factura o no se le da la debida importancia por parte de los involucrados; lo que permite que la factura puede seguir circulando aún después de ser pagada. SUNAT no cuenta o cuenta de manera limitada con esta información.

ii. Recomendaciones

Es de gran ayuda que los formatos XML¹⁶¹ de la factura negociables estén integrados para otorgarle el atributo de trazabilidad sin necesidad de requerir sistemas diferenciados de información.

Respecto a pagos parciales, la experiencia mexicana ayuda a estructurar un sistema o modelo de complemento de pagos, tal como lo describen en el portal del SAT¹⁶², el cual permite generar facturas con complemento de pagos cuando se reciban pagos en parcialidades o de forma diferida. Para incluir estas modificaciones en el caso peruano se deberá precisar la regulación para integrar a SUNAT y CAVALI mediante APIs con el uso de XML.

iii. Propuesta regulatoria

¹⁶¹ XML: Lenguaje de Marcado Extensible. Lenguaje estructurado para la presentación de datos formateados en lenguaje de texto entendible por humanos y máquinas, almacenan una variedad de datos.

¹⁶² SAT: Sistema de Administración Tributaria de México.

<https://www.sat.gob.mx/consultas/92764/comprobante-de-recepcion-de-pagos>.

Adecuaciones a la Resolución 097-2012/SUNAT que *crea el sistema de emisión electrónica desde los sistemas de emisión del contribuyente*, el sentido de la adecuación está dirigida al hecho de incluir reglamentación complementaria de los acuses de pago por parte del adquirente y de los proveedores, al tener esta data disponible podrá ser compartida fácilmente con CAVALI e instituciones financieras.

Análisis de la Resolución 182 -2016/SUNAT, *sistema de emisión electrónica facturador SUNAT (SEE-SFS)*¹⁶³, en lo referido a la emisión con complementos de pago por parcialidades y lo indicado en el artículo 11, acerca de la conversión y emisión.

Revisión de la Guía de Elaboración de Documentos XML Factura Electrónica UBL 2.1¹⁶⁴ con la finalidad de incluir formato XML relacionado al pago o redención de la factura negociable.

iv. **Propuesta operativa**

Adecuación en las plataformas de SUNAT para la emisión y gestión de un XML relacionado con la factura fiscal enfocado en información sobre el pago de la misma.

APIs de consulta en tiempo real sobre la existencia de dicho XML por parte de CAVALI, instituciones financieras y empresas de factoring.

8.1.6 Simplificación operativa para adquirentes

En este punto se analizan los problemas y dificultades, desde el punto de vista operativo, percibidos por los pagadores o adquirentes de bienes y servicios, cuando se realiza el proceso de cesión de la factura negociable. El objetivo es encontrar soluciones a los pagadores que usualmente aprecian como una carga administrativa adicional el hecho de estar comprometidos en un proceso de factoring.

i. Resultados

Existe prácticamente consenso, en especial de los entrevistados de empresas comerciales y de factoring, y representante de APEFAC que la gestión y los procesos actuales en factoring y confirming gravan de manera significativa la carga operacional a los adquirentes o pagadores.

¹⁶³ <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2016/182-2016.pdf>

¹⁶⁴ https://cpe.sunat.gob.pe/sites/default/files/inline-files/guia%2Bxml%2Bfactura%2Bversion%202-1%2B1%2B0%20%282%29_0%20%282%29.pdf

Ante la pregunta acerca de represalias de empresas hacia proveedores que les realizan factoring, por ejemplo, no contratarlas más, se recibió la respuesta que era una práctica muy frecuente.

Existe reconocimiento de que algunos pagadores evitan proveedores que utilizan factoring debido a la reducción de su cupo de línea de crédito.

La percepción general es una mayor carga operativa en el sistema administrativo y de tesorería de las empresas que enfrentan al factoring; se menciona que deben destinar tiempo, recursos y personal a los procesos de validación y conformidad de facturas, acceder a diversas plataformas para la gestión, acusar recibo de documentos, enviar notificaciones por recibo, pago o negociación de facturas; todo ello crea desincentivos para los pagadores en la circulación de las facturas.

Esta carga administrativa se hizo más notoria posterior al DU 013-2020 cuando se establece los 8 días calendario para definir la conformidad expresa o presunta de las facturas y cuando la conformidad debería hacerse en SUNAT y ya no en CAVALI en el momento de la anotación en cuenta.

Con sorpresa se descubre que, inclusive grandes pagadores, no están familiarizados con el ecosistema de factoring y es preciso trabajar en sus procesos para facilitar e incentivar la información de a quién se debe de pagar. La factura negociable al convertirse en un título valor de libre circulación pasa a otros legítimos tenedores, según ley, este traspaso debe ser comunicado o notificado al adquirente o pagador, no obstante, este proceso no se realiza de manera óptima.

En general, existe la impresión de falta de información en los medios directivos de las empresas sobre la regulación aplicable al ecosistema del factoring, incurriendo en faltas legales en varios momentos del proceso que van desde la conformidad presunta, validación oportuna de las facturas en relación a los bienes y servicios recibidos hasta los pagos oportunos a legítimos tenedores y su debida comunicación.

ii. **Recomendaciones**

Considerar ajustes al proceso de notificación para lograr abreviar pasos que alivien cargas operativas, por ejemplo, analizar mejoras en los procesos de interconexión de sistemas, SUNAT, CAVALI, sistemas de emisión de pagadores y proveedores, los cuales faciliten la carga operativa.

Considerar modelos de otras economías, como la mexicana, con el modelo de complemento de pagos ya explicada líneas arriba.

Realizar campañas de capacitación a grandes pagadores; la labor de educación en temas de factoring y sus procesos es consenso de todos los participantes, eventos variados como congresos, foros, mesas de diálogo, charlas del sector privado y difusión estatal son aplaudidas por los entrevistados, es en estos espacios donde probablemente falta la participación mucho más activa de los grandes pagadores y por supuesto también de los proveedores por parte de MyPEs.

iii. Propuesta regulatoria

Modificación del Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores, especialmente en su artículo 3 relacionado con la descripción del servicio en los ítems de conformidad, redención y reprogramación de pagos y en las disposiciones vinculadas 2: del proceso de comunicación al adquirente de la anotación en cuenta; y 4: de la redención y reprogramación de pagos, para aliviar cargas operativas.

Modificación al Decreto de Urgencia 013-2020, especialmente en sus artículos 7, 8, 9 y 10 con la finalidad de establecer mejoras en las notificaciones de conformidad, causales de disconformidad, difusión de plazos, comportamiento de pago e inscripción de las facturas en la ICLV.

iv. Propuesta operativa

Adecuaciones a APIs de SUNAT y CAVALI.

8.1.7 Mérito ejecutivo de la factura, denuncias y sanciones

El mérito ejecutivo de la factura hace referencia a la obligatoriedad de pago o retribución a favor de alguien con claridad y de forma expresa, además de su exigibilidad en caso de incumplimiento. En esta sección se describen los resultados de las opiniones vertidas por los participantes acerca de las denuncias, querellas y sanciones que devienen en el proceso de factoring a partir de las distintas modalidades de ilegalidades: restricciones al proceso de factoring, represalias, incobrabilidad, conciliaciones, interposición judicial, entre otras.

i. Resultados

Se ha confirmado que existe una resistencia de proveedores o del público en general a presentar denuncias a adquirentes con prácticas restrictivas al factoring por miedo a perder al cliente, sobre todo porque se da el número específico de factura con lo que se puede llegar fácilmente al proveedor. Se piensa que podría funcionar la presentación de la denuncia anónima, pero aun así hay resistencia ya que a la larga puede identificarse al proveedor; dado el poder de negociación que posee la empresa grande y su potestad de poder cambiar sus políticas de compra y cambiar proveedores, estos se limitan en sus derechos.

El Ministerio de la Producción (PRODUCE) realiza una fiscalización potestativa, es decir, voluntaria, optativa; el proceso dura 30 días, para tener una respuesta. Sin embargo, ya se tiene intercambio de información con CAVALI de prácticas restrictivas y se pueden hacer procesos de oficio, es decir, iniciado por la propia administración del ministerio en el ejercicio de sus funciones sin que medie una solicitud presentada por algún interesado.

En el seguimiento de 500 fiscalizaciones orientativas, más del 50% de empresas respondieron que realizaron acciones para mejoras y cambio de conducta voluntario, estas acciones recaen en la Dirección general de supervisión, fiscalización y sanción de PRODUCE. En la misma autoridad recae la investigación y el procedimiento sancionador.

Se han identificado varias conductas con un modus operandi definido, no obstante, a la fecha no están tipificadas en la ley.

Se tiene gran preocupación sobre los tiempos que conllevan los procedimientos judiciales, es prácticamente consenso que los juicios se perciben como si se hubiera perdido el proceso y se considera que un juicio tarda entre 2 y 3 años. Existe desconocimiento del procedimiento de factoring e inclusive de la regulación alrededor de esta herramienta por parte de jueces, fiscales, abogados y secretarios judiciales. El participante de APEFAC menciona continuamente que se promueven acciones “evangelizadoras” hacia el poder judicial en torno al factoring.

En general, existe mayor desconocimiento del factoring en tribunales foráneos que en Lima; teniendo en cuenta que la mayor proporción de la actividad de factoring se desarrolla en Lima, no es de extrañar que existan menos procesos judiciales fuera de

la capital y en consecuencia exista menos experiencia y jurisprudencia en relación a esta herramienta financiera.

Se planteó la necesidad de contar con tribunales especializados de títulos valor electrónicos en general, no solo de facturas negociables; pero lamentablemente las reformas, mejoras o actualizaciones dentro del poder judicial son lentas.

ii. **Recomendaciones**

Se debe considerar los elementos que permitan mejorar los procesos de fiscalización, se puntualiza acerca de la obligación de continuar con las fiscalizaciones orientativas. Además, PRODUCE debería ajustar los plazos de respuesta para asegurar una resolución más rápida de los casos.

Trabajar en la definición y ampliación de las conductas tipificadas por medidas de restricción del factoring y asegurar que la regulación sea comprensible y actualizada; para el enriquecimiento del tema anterior y otros más, se debe reactivar mesas de trabajo donde participen no sólo entidades públicas sino también privados para generar intercambio de puntos de vista y posibles mejoras.

Promover mecanismos de socialización de los resultados de las investigaciones junto con la implementación de tecnologías avanzadas, tales como sistemas automatizados de recopilación de datos, análisis predictivo e inteligencia artificial para identificar riesgos potenciales.

En procesos judiciales, se admite el comentario de la viabilidad por la cual INDECOPI sea la institución ante quien se deba requerir la medida cautelar¹⁶⁵.

Promover y estructurar programas de capacitación permanente al poder judicial, además de generación de mesas de trabajo en donde participe el sector público, privado y el poder judicial.

Hubo opiniones acerca de la definición de modelos de concentración mínima de facturas de un gran pagador, con la finalidad de no incrementar el poder de negociación desigual de pocas grandes empresas hacia un gran número de proveedores.

iii. **Propuesta regulatoria**

¹⁶⁵ Cautelar, preventiva o precautoria, es aquella institución procesal mediante la cual el órgano jurisdiccional, de parte u oficio, asegura la eficacia o el cumplimiento de la sentencia a dictarse en el proceso que dirige, anticipando todos o determinados efectos del fallo.

Modificaciones al Decreto 259-2017-EF, para lograr adecuaciones y mejoras, específicamente en el artículo 2 que modifica la ley 29623 en sus artículos, 9: restricción o limitación a la transferencia de la factura negociable; 13: requisitos para el mérito ejecutivo de la factura negociable; 16: incumplimiento de pago; 17: disconformidad y retención de la factura negociable y omisión de la información.

Adecuación del artículo 3 del mismo decreto: acerca del protesto y de la constancia de inscripción y titularidad. Revisión y actualización del artículo 4: que incorpora la potestad sancionadora, infracciones, sanciones y procedimiento sancionador. Revisión del capítulo V: registro nacional de infractores a las normas aplicables a las facturas negociables y su anexo, infracciones y sanciones.

Modificación del Decreto de Urgencia 013-2020, especialmente en el artículo 4: de la disposición complementaria modificatoria referida al vencimiento de la factura negociable.

Revisión y modificación, en su caso, del Código Procesal Civil y la Ley 27287, ley de Títulos Valores, especialmente en el libro primero, secciones cuarta, quinta y sexta: de las garantías, del pago y del protesto. Además, del libro segundo, sección tercera: de la factura conformada.

iv. Propuesta operativa

Implementación de mecanismos de inteligencia de datos, para lograr escenarios predictivos que permitan evaluar riesgos y, en consecuencia, prevención de restricciones, incumplimientos y fraudes en torno al factoring.

En la Tabla 26, se muestra el resumen del primer grupo de categorías relacionadas al proceso operacional del factoring.

Tabla 26
Proceso operacional del factoring

Categoría	Resultados	Recomendaciones	Propuestas regulatorias	Propuestas operativas
Emisión de la factura	<ul style="list-style-type: none"> ○ Limitaciones en la emisión correcta de las facturas. ○ Comunicación limitada con el adquirente. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Buzón electrónico uso exclusivo factoring. ○ Informe de CAVALI de facturas fraudulentas, examinar data. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación y actualización de la resolución 097-2012 de emisión electrónica de facturas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Generación de APIs entre SUNAT y CAVALI para alertar a participantes de modificaciones, anulaciones o

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Prácticas fraudulentas con anulaciones y modificaciones. ○ Generación aislada de notas de crédito sin conexión con el título valor circulante 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Política de implementación de Open Data ○ Compromiso de SUNAT para ofrecer data cruzada. ○ Limitar anulaciones, cancelaciones o modificaciones cuando el título valor circule. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación del DU 013-2020 en sus artículos 7 y 10. Disposiciones deben tener efectos con fines tributarios. ○ Análisis de la Ley 29733 de protección de datos personales para flexibilizar data sensible 	<ul style="list-style-type: none"> cancelaciones de facturas. ○ Mejora del sistema electrónico de SUNAT para validar facturas.
Validación de la factura, clasificación de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ineficiencia en la trazabilidad de las facturas. ○ <i>Scoring o ranking</i> en CAVALI no accesible a participantes. ○ Necesidad de unificar <i>scoring</i> para hacer eficiente las medidas de riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mejorar acceso a la información de SUNAT mediante clave SOL u otro acceso diferenciado. ○ Interconexión de data de SUNAT y CAVALI con centrales de riesgo. ○ Integrar el perfil de cumplimiento tributario de SUNAT, experiencia chilena de carpeta tributaria. ○ Generación de APIs para acceso a data de CAVALI mediante suscripción. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Actualización de la resolución 097-2012 ○ Modificación del DU 013-2020 ○ Análisis de la Ley de protección de datos personales y reserva fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Generación de interfaces e interoperabilidad (APIs) con SUNAT, CAVALI, empresas financieras y centrales de riesgo
Comunicación y aceptación o conformidad de la factura	<ul style="list-style-type: none"> ○ Cuello de botella en la recepción y acuse de recibo. ○ Se considera carga administrativa o existe desconocimiento del proceso de conformidad ○ Surgen aquí prácticas restrictivas al factoring: disconformidades 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Alertas al pagador de las conformidades presuntas. ○ Incorporar APIs al proceso de conformidad e involucrar a las empresas de factoring. ○ Notificaciones de acuse de recibo y conformidad con correo único y vinculante. ○ Identificación de prácticas restrictivas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación del DU 013-2020, en su título I, artículos 7 y 8, generación de una notificación automática al adquirente cuando se genere la conformidad presunta. ○ Plazo máximo para generar la transferencia de titularidad de facturas. ○ Actualizar tipificación de nuevas prácticas restrictivas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adecuación del sistema electrónico de SUNAT para la generación automática de notificaciones, así como la generación de roles de usuario para la designación de personas autorizadas para otorgar conformidad a través de su propia clave SOL.
Costo del servicio de factoring	<ul style="list-style-type: none"> ○ No existe un portal dedicado o en el que se incluya la divulgación comparada de tasas de interés entre factores, debiendo el interesado indagar la más conveniente o rangos entre los cuales oscilan los costos de estos servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Transparencia en relación a los costos de transacción para proveedores que hacen uso del factoring y confirmig, especialmente en las tasas de interés cargado por la cesión y servicios adicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificar el Reglamento 4358-2015 SBS y R. de CAVALI para incluir la obligatoriedad de que las entidades de financiamiento muestren públicamente sus costos de transacción. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Incluir en la página de la Superintendencia de Banca y Seguros y otros portales públicos el comparativo de tasas de factoring.
Pago de la factura	<ul style="list-style-type: none"> ○ Debe hacerlo el adquirente, pero no se 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Generación de formatos XML de 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adecuaciones a la R 097-2012 y 182- 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Emisión en plataformas de

	<p>menciona el momento ni plazos para hacerlo.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Verificación insuficiente del pago de facturas. 	<p>acuse de pago para que sean trazables.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Explorar experiencia mexicana de complemento de pagos. 	<p>2016 del sistema electrónico facturador para incorporar nuevas funcionalidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Revisión de la guía de elaboración de XMLs. 	<p>SUNAT de un XML relacionado con la factura fiscal enfocado en el pago.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ APIs de consulta en tiempo real sobre la existencia de XML de pago por participantes.
<p>Simplificación operativa para adquirentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desincentivo de pagadores por carga administrativa y operacional adicional que origina prácticas restrictivas. ○ Insuficiente comunicación del traspaso de las facturas a otros legítimos tenedores. ○ Falta de información en medios directivos sobre procesos de factoring. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ajustes a los procesos de notificación. ○ Mejoras en los procesos de interconexión de sistemas de emisores, pagadores y empresas de factoring. ○ Campañas de capacitación a grandes pagadores 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación del Reglamento de CAVALI, ítems de conformidad, redención y reprogramación de pagos y del proceso de comunicación al adquirente de la anotación en cuenta; de la redención y reprogramación de pagos, para aliviar cargas operativas. ○ Modificación del DU 013-2020. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adecuaciones a APIs de SUNAT y CAVALI.
<p>Mérito ejecutivo de la factura: denuncias y sanciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Resistencia de proveedores y público a denunciar. ○ Fiscalización insuficiente por parte de PRODUCE. ○ Procesos judiciales largos aun cuando existe mérito ejecutivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mejorar procesos de fiscalización, ajuste de plazos de respuesta. ○ Denuncias anónimas, investigación de oficio. ○ Socialización de resultados de investigaciones. ○ Modelos de concentración mínima de pagadores. ○ Capacitación al poder judicial. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificaciones al Decreto 259-2017-EF. ○ Modificación del DU 013-2020, referido al vencimiento de la factura. ○ Revisión del Código Procesal Civil y la Ley 27287, ley de Títulos Valores: de las garantías, del pago y del protesto. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Implementación de mecanismos de inteligencia de datos, para lograr escenarios predictivos que permitan evaluar riesgos y, en consecuencia, prevención de prácticas restrictivas, incumplimientos y fraudes.

8.2 Factoring público y productos relacionados al factoring

8.2.1 Facturas del sector público

Esta sección analiza las limitaciones en relación al uso de las facturas giradas al Estado para que puedan utilizarse en factoring, se sabe de los grandes volúmenes de compra por parte del Estado y su traducción en órdenes de compra y facturas que no pueden negociarse a discreción; la sola incorporación del factoring del Estado duplicaría los actuales montos negociados. Se postulan recomendaciones que incentiven su uso.

i. Resultados

Los participantes de la investigación sitúan a las facturas del Estado en un nivel inferior de elegibilidad, existe consenso de que el sector público no participa del sistema de factoring. Los actores en el mercado consideran al Estado como una entidad que se tarda en pagar, con riesgo mayor, por ende, no hay confianza de negociación por parte de los financiadores.

Se menciona que la factura tiene una fecha de vencimiento de 90 días, pero se paga en promedio en 118 días.

Se encuentra en vigencia el decreto de urgencia 013-2020, cuyo título II legisla sobre las normas de promoción para el acceso al financiamiento a través de las órdenes de compra y/o servicio emitidas por entidades del Estado; este decreto menciona la implementación del factoring en el sector público, pero no tiene poder de supervisión.

La implementación del factoring de facturas de Estado es un reclamo de todos que puede ser más efectivamente gestionado si existiera un decreto a nivel administrativo que obligue a todas las instituciones del sector público. Sólo 359 proveedores del Estado tienen acceso a crédito formal, venderle al Estado se considera una negociación de alto riesgo con altas probabilidades de pérdida o desfinanciamiento por demoras.

El Estado gestiona sus solicitudes de adquisición de bienes y servicios mediante órdenes de compra o servicios¹⁶⁶, operación denominada *ordering*; existe el decreto de urgencia 013-2020 que permite el financiamiento de órdenes de compra, pero falta el reglamento.

Se financian órdenes de compra que después se reflejan en una factura, por lo que es necesario asegurar su vinculación. Al respecto, es preciso tener cuidado debido a que una orden de compra puede tener un diverso número de facturas. Se menciona que el Banco de la Nación está por lanzar el sistema de factoring y podría actuar como fondeador apoyándose en las empresas de factoring como brazos comerciales. No obstante, no relaciona las órdenes de compra y, además, queda pendiente el tema del mérito ejecutivo en contra del Estado.

¹⁶⁶ Una orden de compra (también conocida como pedido de compra o nota de pedido) es un documento emitido por el comprador (Estado) para solicitar mercancías al vendedor. Es muy habitual enviar órdenes a los proveedores.

El estado tiene implementados sus portales SIAF¹⁶⁷ y SEACE¹⁶⁸, pero es necesario contar con una conexión a estos y CAVALI.

ii. Recomendaciones

La recomendación principal y consensuada es generar la obligatoriedad de que las entidades públicas habiliten sus facturas a crédito para financiamiento, siendo preciso el monitoreo de la implementación del factoring en el sector público para asegurar su cumplimiento.

Es sabido la necesidad de fondeo o garantías del pago, ya que es complejo ejecutar al Estado, para ello se puede considerar la participación de COFIDE o el Banco de la Nación para establecer un sistema, plataforma y/o garantía de factoring con el sector público. Esto debe pasar también con el análisis de la simplificación de los procesos en entidades del Estado.

Tal como ocurre en el sector privado con la comunicación e interoperabilidad de proveedores, factores y adquirentes, y CAVALI como ICLV intermediadora, es importante considerar la habilitación en el sistema de información de proveedores del Estado a los factores, en suma, facilitar la interconexión entre SIAF y CAVALI para facilitar la información de órdenes de compra.

Promover la intervención de la banca de desarrollo para garantizar el pago oportuno; para ello, los ejemplos existentes en otros países de Latinoamérica como modelos para activar el factoring con el sector público nos ofrecen la experiencia necesaria.

De hecho, se puede mencionar a NAFIN¹⁶⁹ en México, quien, con su programa de *cadena productivas*, son las Entidades y dependencias del Gobierno Federal, Gobiernos Estatales y Municipales quienes solicitan su implementación e invitan a proveedores a inscribirse en este programa de financiamiento.

¹⁶⁷ Sistema Integrado de Administración Financiera del Sector Público. Herramienta informática del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) que brinda soporte a la administración financiera de todas las entidades públicas de los tres niveles de gobierno: Nacional, Regional y Local, en particular, y a la gestión de las finanzas públicas en general.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/ogie/capacitacion/1_introduccion_SIAF_SP.pdf

¹⁶⁸ Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado, permite el intercambio de información y difusión sobre las contrataciones del Estado, así como la realización de transacciones electrónicas.

<https://www.gob.pe/7324-acceder-al-sistema-electronico-de-contrataciones-del-estado-seace>

¹⁶⁹ Nacional Financiera, Banca Mexicana de segundo piso que tiene como objetivo promover que un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) tengan acceso a fuentes formales de financiamiento.

CORFO¹⁷⁰ en Chile, otorga créditos a empresas de factoring quienes ayudan como intermediarios a financiar las facturas del sector MyPEs.

iii. Propuesta regulatoria

Modificación o adecuación al Decreto de Urgencia 013-2020 en su título II y reglamentación del mismo para impulsar la confianza y regulación del financiamiento por medio de factoring para facturas emitidas al Estado.

Elaboración de un Decreto a nivel de administración que obligue a todas las instituciones del sector público a facilitar el financiamiento de sus facturas mediante factoring.

Modificación a Resolución Directoral N° 029-2016-EF/52.03, en relación a la pagaduría de facturas negociables que han sido objeto de transferencia, que incluya las facturas giradas por proveedores al Estado.

Elaboración de un Reglamento sobre negociación de las órdenes de compra, órdenes de servicio y notas de crédito.

iv. Propuesta operativa

Desarrollo de APIs de interconexión entre SIAF y CAVALI; al respecto no existe aún un trato de compartición de data y menos de gestión activa; este intercambio de información y negociación facilitaría e incrementaría mayor data disponible para análisis y gestión de riesgos; además, automatizaría la anotación en cuenta de las órdenes de pago y facturas que ya podrían negociarse en el mercado.

Adecuaciones a SEACE para permitir, además del intercambio de información y difusión sobre las contrataciones del Estado y transacciones electrónicas, el hecho de incluir mecanismos para la gestión del factoring público.

8.2.2 Confirming

El confirming o también denominado factoring inverso o *reverse factoring*, parte de la iniciativa de una empresa para entregar pagos puntuales o adelantados mediante la intervención de una entidad financiera. La empresa proveedora se ve

¹⁷⁰ Corporación de Fomento de la Producción. Agencia del Gobierno de Chile, organismo de ámbito multisectorial, encargado del fomento de la producción nacional y promotora del crecimiento económico regional.

favorecida por la puntualidad de los pagos o con el adelanto, intermediando un costo financiero por el mismo.

En esta sección, se analiza el posicionamiento del confirming y sus volúmenes de transacciones; cómo, en algunos casos, compite con el factoring; quienes son sus principales gestores en el Perú y cómo puede administrarse de la mejor manera dadas otras experiencias internacionales, tales como, México y España, cuyas participaciones de confirming son el 80% y 50% respectivamente en relación al volumen total de facturas negociadas.

i. Resultados

El confirming al ser iniciativa de las grandes corporaciones para dirigirse a sus proveedores a través del pago oportuno de sus obligaciones no ha tenido una regulación tan nutrida como el factoring; el confirming permanece normado según procedimientos contractuales entre instituciones y beneficiarios. Esto ha devenido en negociaciones cruzadas en factoring y confirming, en consecuencia, existe una nula validación de las facturas en el proceso de confirming.

Las instituciones financieras se basan en un listado referenciado de facturas, no en archivos XML, la gestión del confirming es discrecional y particular de cada institución financiera, no está homologado. En factoring la entidad clave para la negociación es la ICLV (CAVALI); sin embargo, las facturas en confirming no quedan registradas en CAVALI por lo que pueden volverse a ceder, esto representa una duplicidad grave que vulnera la esencia del título valor.

La preferencia en el uso del confirmig implica el alivio de la carga operativa de las empresas, de hecho, uno de los beneficios es evitar obligaciones administrativas adicionales; no obstante, el banco o institución financiera considera que el adquirente debe subir las facturas a CAVALI cuando estas se han confirmado y pagado.

La intervención de CAVALI es clave, pero esta entidad se encuentra trabajando todavía en la solución informática que incluya XML para las transacciones con confirming; aún no cuenta con esta mejora. Se prevé que el vínculo con CAVALI sea manual y voluntario.

En el proceso de confirming se implican otros instrumentos además de la factura, el proceso de gestión presenta algunas variaciones: la empresa pagadora debe tener un contrato previo con la institución financiera; el pagador debe seleccionar y confirmar

las facturas previamente; la empresa proveedora tiene la posibilidad de aceptar el adelanto de pagos por parte de la entidad y gravarse con el costo financiero; si el proveedor no acepta el pago adelantado solo recibe sus pagos puntualmente en los plazos acordados con el adquirente de los bienes y servicios. En todos estos pasos pueden generarse cuellos de botella que entorpezcan el proceso.

Algunas empresas obligan a realizar confirming realizando un descuento de las facturas a sus proveedores por “pronto pago”, dando a conocer que su tesorería si está en las condiciones de pagar al contado; sin embargo, imponen plazos futuros o el descuento de pronto pago.

ii. Recomendaciones

Como paso previo a realizar el confirming se deberá obligatoriamente gestionar y facilitar las validaciones correspondientes antes de su financiación, tal como ocurre con factoring; luego se deberá obligar a las instituciones financieras a registrar las facturas por confirming en CAVALI.

Al observarse un auge en las operaciones de confirming y avizorarse un incremento en los próximos periodos, toda la gestión debe automatizarse; para ello, se deben generar las APIs que permitan sistematizar el proceso de registro de manera masiva.

Desarrollar un manual operativo para homologar y socializar el confirming entre las instituciones financieras, además de realizar precisiones metodológicas para clasificar la operación en las instituciones mencionadas (reporte como factoring inverso y no como crédito a corto plazo).

Las operaciones de confirming deben ser transparentes y no encubrir prácticas abusivas como la aceptación del pronto pago con la carga financiera de descuento por el mismo.

iii. Propuesta regulatoria

Modificación al Decreto de Urgencia 013-2020 para establecer la obligación a todas las instituciones financieras a registrar las facturas sujetas a operaciones de confirming.

Creación de un manual operativo que estandarice el proceso de confirming entre todas las instituciones financieras involucradas.

Modificación a la Resolución SBS 2597-2024 y el manual de contabilidad para empresas del sistema financiero para incluir los procesos de confirming.

iv. **Propuesta operativa**

Desarrollo de APIs que permitan el registro sistemático y masivo de las facturas por confirming, así como la validación de las facturas de confirming en CAVALI.

8.2.3 Formalidad, factoring internacional, sostenible, agrícola y de género

El impacto del factoring no sólo se ha sentido positivamente en el financiamiento ágil de MyPEs y su posibilidad de obtener capital de trabajo inmediato para sus operaciones; sino que, ha logrado como efecto colateral, promover gestiones de formalización a emprendedores, micro y pequeñas empresas; dicho de otro modo, los agentes económicos que se desean involucrar en el ecosistema del factoring deben ser formales para acceder a sus procesos.

De otro lado, en el camino de consolidación se han potenciado o han surgido otros productos complementarios al factoring tradicional y van de la mano con la inclusión de otros sectores y otras tendencias globales, tales como, el factoring internacional, agrícola, sostenible y de género.

i. Resultados

- Existe un problema importante de informalidad que debe ser considerado, la informalidad laboral se sitúa en niveles de alrededor del 70 al 75%¹⁷¹. Hubo consenso tanto sobre el potencial, así como la necesidad de promover el factoring electrónico como una herramienta de formalización, inclusión, y acceso al financiamiento a agentes de la economía popular.

Según el participante de PRODUCE, el factoring puede promover la formalización al incrementar la productividad y posibilitar el pago de los costos de aquella. Existe consenso de que garantías parciales dirigidas a sectores desatendidos y/o estratégicos pueden jugar un papel importante en potencializar el factoring en dichos sectores.

¹⁷¹ <https://www.elperuano.pe/noticia/232515-informalidad-laboral-bajo-a-719-y-seguira-disminuyendo-en-el-2024>

Por otro lado, se ha visto que muchas empresas de factoring (alrededor de 70) no operan con CAVALI y solo 18 pertenecen a APEFAC (78% del volumen de factoring), es deseable que la formalidad empresarial cubra también esta brecha.

- Factoring internacional: las exportaciones se han incrementado¹⁷² en los últimos años; por ende, la negociación con compradores del exterior, la necesidad de mayor capital de trabajo y mayor nivel de mitigación de riesgo en las transacciones están obligando a hacer uso del factoring internacional. Este funciona de manera similar a cualquier operación de factoring siendo el adquirente o pagador una empresa extranjera.
- Sostenibilidad: existe un comité de sostenibilidad con el que se pueden realizar planteamientos, por ejemplo, las comisiones del ministerio del Ambiente o la Comisión de Sostenibilidad Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima que viene trabajando en diversas alianzas para seguir impulsando temas de sostenibilidad en las empresas.

Inversores verdes exigen determinar el cumplimiento de estándares de sostenibilidad de los emisores y compradores.

No se cuenta con una taxonomía medioambiental relacionada a la industria del factoring; el objetivo es clarificar y clasificar que inversiones relacionadas a las transacciones de factoring y confirming son sostenibles en un contexto verde.

- Agrícola: existe un mercado importante de agroexportación que puede ser un objetivo de mercado considerable para financiamiento a través del factoring. Se sabe que la industria agrícola especialmente para el pequeño agricultor enfrenta retos muy particulares como estacionalidades, etapas de inactividad previsibles, políticas gubernamentales, utilidades variables, variación de precios, mantenimiento de activos, que provocan inestabilidades en los flujos de caja. Con el factoring puede fortalecerse actividades diversas en agricultura y ganadería: procesadores, envasadores, fabricantes, expedidores, distribuidores.

Puntualmente, se debe analizar el factoring electrónico en el sector agrícola, incentivos necesarios para impulsar el financiamiento, tanto en la producción doméstica como en el mercado exportador.

¹⁷² <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/1053209-impulso-exportador-exportaciones-peruanas-superan-los-us-53-mil-millones-a-setiembre-y-crecen-14-6>

- Género: existe consenso sobre la oportunidad que representa el factoring para empresas de mujeres emprendedoras; se menciona que aumentar la entrada y el uso de las mujeres a los servicios financieros, especialmente crédito con menor nivel de morosidad que los hombres¹⁷³, es especialmente importante porque reduce la vulnerabilidad y fomenta el posicionamiento social y económico. Existe la necesidad de construcción de datos acerca de la participación de las mujeres en la industria del factoring que hoy no existen.

ii. Recomendaciones

- Formalidad: considerar la disminución de carga operativa para emisores, de manera similar como se comentó con el alivio de la carga operativa para pagadores, los emisores, en especial microempresas, están en posición de vulnerabilidad al contar con menos recursos que afronten los procesos, costos administrativos de formalización, comisiones y costos financieros en factoring.

Considerar estrategia de concientización y capacitación acerca de las ventajas de la formalidad: acceso a crédito, expansión y crecimiento empresarial, crédito fiscal, asociatividad, protección del patrimonio, licitaciones públicas, entre otras. Considerar incentivos de formalización empresarial, beneficios tributarios, regímenes especiales, entre otros.

Explorar la posibilidad de que todas las empresas de factoring operen con CAVALI. Explorar la Ley Crea y Crece de España para facilitar formalización.

Considerar el desarrollo de multiservicios de facturación y negociación a MyPEs por parte de proveedores tecnológicos.

- Factoring internacional: definir detalles del proceso de factoring cuando se trata de la modalidad internacional y socializar entre exportadores.
- Sostenibilidad: creación de taxonomía a partir de una entidad gubernamental o bien a través de la Asociación de Bancos del Perú; se debe trabajar en mesas de diálogo interinstitucionales para articular entidades que desarrollen actividades concretas acerca de sostenibilidad incluyendo la realización de eventos sobre finanzas verdes.
- Agrícola: segmentar productos agrícolas enfocados a la exportación analizando el desempeño de empresas relacionadas con la exportación de dichos productos.

¹⁷³ https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/3725/trk/public_post_main-feed-card-text

- Género: capacitación sobre el factoring a empresas de mujeres emprendedoras.
Articulación de políticas públicas y financiamiento para generar mayor inclusión.

iii. Propuesta regulatoria

Modificación de la resolución 097-2012/SUNAT, sistema de emisión electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente; especialmente en relación a cambios por incentivos a la formalidad y alivio de carga operativa de emisores.

Investigar la iniciativa de la ley Crea y Crece de España.

Explorar legislación adicional acerca de incentivos para empresas sostenibles, del pequeño agricultor y las lideradas por mujeres.

iv. Propuesta operativa

No se identifica de manera concretas mejoras operativas actuales en estos temas que puedan incorporarse al proceso de factoring vigente, sino la revisión de normatividad actual o formulación de nuevas por parte del legislador que logren impulsar estas tendencias desatendidas.

En la Tabla 27, se muestra el resumen del segundo grupo de categorías relacionadas al factoring público y productos relacionados al factoring.

Tabla 27
Factoring público y productos relacionados al factoring

Categoría	Resultados	Recomendaciones	Propuestas regulatorias	Propuestas operativas
Facturas del sector público	<ul style="list-style-type: none"> ○ Sector público no participa en factoring, confianza limitada, retrasos, alto riesgo. ○ No hay reglamentación respecto a los órdenes de compra o servicios. ○ Banco de la Nación no actúa como financiador. ○ No se cuenta con conexión a SIAF y SEACE. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Obligatoriedad de incluir las facturas del sector público en factoring. ○ Participación del Banco de la Nación en el proceso. ○ Interconexión de SIAF a CAVALI para mejorar la intermediación de los órdenes de compra o servicio. ○ Explorar experiencias de éxito como CORFO en Chile o NAFIN en México. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adecuación del DU 013-2020 para regular intervención del FP. ○ Decreto de obligatoriedad de participación de entidades del Estado. ○ Modificación RD 029-2016-EF/52.03, en relación a la pagaduría de facturas negociables objeto de transferencia. ○ Reglamento sobre negociación de órdenes de compra y servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de APIs de interconexión entre SIAF y CAVALI. ○ Adecuaciones a SEACE para permitir además del intercambio de información y difusión sobre las contrataciones del Estado y transacciones electrónicas

Confirming	<ul style="list-style-type: none"> ○ Nula validación de facturas en el proceso de confirming. ○ No hay registro en CAVALI, no hay XMLs de confirming ○ Intervienen otros instrumentos además de la factura. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gestionar validaciones antes de financiación. ○ Incluir a CAVALI como parte del proceso. ○ Desarrollo de manual operativo para homologar pasos y precisiones metodológicas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación al DU 013-2020 para obligar al registro de facturas sujetas a confirming. ○ Creación de un manual operativo que estandarice el confirming ○ Modificación a la Resolución SBS 2597-2024 y el manual de contabilidad para incluir confirming. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de APIs que permitan el registro sistemático y masivo de las facturas en confirming, así como la validación de las facturas en confirming en CAVALI.
Inclusión: procesos de formalización, factoring, internacional, sostenible, agrícola y de género	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fenómeno de informalidad debe ser considerado. ○ Incremento del factoring internacional. ○ Atención a factoring sostenible, agrícola y de género. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Disminución de carga operativa para emisores. ○ Explorar la Ley Crea y Crece de España para facilitar formalización. ○ Definir detalles y riesgos del proceso de factoring internacional. ○ Crear taxonomía en factoring sostenible. ○ Segmentar productos agrícolas y capacitar a mujeres emprendedoras. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificación de sistemas de emisión electrónica que contemple mejoras. ○ Generar propuesta legal similar a la Ley Crea y Crece de España. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ No se identifican mejoras operativas, sino regulatorias.

8.3 Procesos de soporte del factoring y confirming

8.3.1 Fondo, mercado de capitales, seguros y garantía mobiliaria

En esta sección se revisan como parte de los procesos de soporte al factoring, los programas de fondeo, en especial, los fondos de inversión públicos con su banca de segundo piso. El fondeo privado y el acceso al mercado de capitales son indispensables también para que las empresas de factoring puedan financiar sus operaciones y ser un medio facilitador de los recursos hacia las MyPEs; sin este acceso o disponibilidad es complicado que se masifique la entrega de financiamiento y se logre una democratización efectiva del crédito; se comparan experiencias internacionales.

Se hace una revisión acerca de seguros y garantías para empresas de factoring tal como ocurre en otras realidades.

i. Resultados

Respecto a los programas de fondeo que se requieren para financiar a las empresas no comprendidas en la Ley General, específicamente a las empresas de

factoring, hubo consenso de la necesidad imperiosa de este financiamiento. Existe una gran expectativa sobre el fondo CRECER. Sin embargo, se considera que es muy restrictivo, por ejemplo, sólo considera a empresas de factoring; no puede transferir la garantía si se quiere transferir a otra empresa de factoring. Los recursos adicionales no van etiquetados exclusivamente para factoring, no se han incluido facturas del gobierno. Se considera que debería haber modificaciones al Decreto de urgencia 040-2020.

Fue consenso que se debe proseguir un análisis a profundidad acerca de estructuras actuales de financiamiento mediante patrimonios autónomos, titularización, fondos y otros instrumentos de mercado de capitales y búsqueda de cuellos de botella que se presentan para el incremento de su uso. Se mencionó el efecto incentivador de garantías estatales o parciales en el riesgo crediticio y acceso al financiamiento a sectores estratégicos. A este respecto, es de destacar la emisión de deuda gestionada por APEFAC para el levantamiento de capital en relación al fondeo.

En Chile, a diferencia de Perú que utiliza principalmente la banca y empresas de factoring, una considerable proporción de negociación de facturas negociables se realiza en la Bolsa de Productos¹⁷⁴ además de las que usa el Perú; esto otorga al mercado mayor profundidad y liquidez. Actualmente, en Perú, las facturas se negocian por medio de CAVALI, no obstante, esta es una entidad privada y muchas empresas de factoring y otros fondos que gestionan facturas consideran no obligatorio intermediar con CAVALI promoviendo un grado de informalidad que se presta a procesos fraudulentos.

Está tomando protagonismo el capital proveniente de inversores minoristas quienes desean colocar sus excedentes de capital a tasas competitivas; pero se resaltó también que es insuficiente la información de las tasas de descuento que ofrecen las diferentes empresas de factoring y las del sector bancario.

Fue opinión de los entrevistados que se deben considerar los casos de éxito de Chile y México con sus bancas de fomento económica. Al respecto se comentó que en Chile funciona con mayor dinamismo CORFO, que tiene programas definidos para las MyPEs y fondeo para las empresas de factoring desde el 2017; el programa CRECER data recién desde el 2022, así que hay experiencia para recoger en el vecino país. Los participantes coincidieron que COFIDE debería tener mayor protagonismo en el fondeo que apoya a la industria del factoring.

¹⁷⁴ La Bolsa de Productos de Chile es una entidad regulada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), cuyo fin es proveer plataformas de subasta pública para la transacción de productos, contratos, facturas y sus derivados.

Por otro lado, la experiencia exitosa de NAFIN en México, con su programas de Cadenas Productivas, entrega recursos del Estado a empresas que gestionan el “factoraje”, que en este caso es confirming (el 80% de las facturas negociables en México se transacciona mediante confirming). Aún más, el Estado y las empresas instan a sus proveedores a inscribirse en el sistema de cadenas productivas para lograr un ecosistema que ha venido en denominarse *Supply Chain Finance*.

Dentro de la experiencia peruana, se recomendó considerar el Fondo Mi Vivienda como un caso exitoso que sirviera como referencia, el Fondo sólo permitía operar con empresas supervisadas, ahora está por emitirse un decreto supremo para poder operar con las no supervisadas.

Existe una baja penetración del seguro de crédito en Perú. No todas las empresas conocen el seguro de crédito y se considera que la autoridad tampoco lo tiene como un concepto claro. Existe reglamentación que prohíbe a los bancos y a las empresas reguladas usar seguro de crédito¹⁷⁵. Algunos bancos concretan seguros de crédito en otros países por ser empresas globales, lo cual tiene un impacto de costo en el usuario.

Se comentó que debe impulsarse los seguros de crédito como en otros países por los beneficios que con trae: las empresas de factoring pueden distribuir el riesgo de impago que representan los deudores, especialmente en el factoring sin recurso; apoyo en la evaluación y clasificación de los deudores frente a una cartera amplia y diversificada; cobertura de insolvencia de la cartera de créditos para acceder a mayores fuentes de inversión o ampliar sus límites con mejores tasas otorgando el seguro como garantía indemnizatoria.

Por otro lado, existe la posibilidad de circulación de facturas previamente otorgadas en garantía, con incertidumbre respecto la prelación del acreedor garantizado, lo que puede actuar como inhibidor en el mercado de financiamiento.

ii. Recomendaciones

Considerar precisiones en las reglas del fondo CRECER para facilitar la financiación de empresas de factoring, adecuación del DU 040-2020.

¹⁷⁵ Reglamento de seguros de crédito, de caución y de fianzas emitidas por las empresas de seguros, capítulo II, artículo 5, numeral 3.

Designación de fondos específicos para operaciones de factoring, mayor participación de COFIDE como banca de fomento con el mismo impulso, tal como se aprecia en Chile con CORFO y México con NAFIN.

Proveer mayor información de las tasas de descuento que las empresas de factoring y las del sector financiero ofrecen para que el inversor minorista pueda tomar decisiones de colocación de capitales con rentabilidades competitivas.

Monitoreo de los resultados de Puerto X como ejemplo de fondeo institucional (nuam) a empresas de factoring.

Para determinar posibles mejoras debe analizarse la experiencia del Fondo Mi Vivienda como banca de segundo piso que fondeó exitosamente al sistema bancario en el otorgamiento de créditos para la construcción de hogares.

Alinear regulación bancaria en materia de seguros y promover el análisis de los precios de seguros en concordancia a variables de volumen y riesgo. En el caso de las empresas de factoring se pueden crear seguros con montos accesibles considerando procesos de conocimiento de las empresas y validación de facturas.

Crear Sistema de interoperabilidad entre CAVALI, SUNARP¹⁷⁶ y el SIGM¹⁷⁷ para brindar notificación al acreedor garantizado cuando las facturas sobre la cuales inscribió su garantía hayan circulado.

iii. Propuesta regulatoria

Modificaciones al Decreto Supremo 116-2024-EF, Decreto Supremo que modifica el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1399, que impulsa el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa y crea el Fondo CRECER, aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2019-EF.

Modificaciones al DU 040-2020, Decreto de urgencia que establece medidas para mitigar los efectos económicos del aislamiento social obligatorio en las MyPEs mediante su financiamiento a través de empresas de factoring.

Modificaciones a la Resolución SBS 00332-2023, Reglamento de seguros de crédito, de caución y de fianzas emitidas por las empresas de seguros.

Modificación del Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores, Resolución CONASEV No. 031-99-EF-94.10

¹⁷⁶ Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. <https://www.gob.pe/sunarp>.

¹⁷⁷ Sistema Informativo de Garantías Mobiliarias. <https://sigm.sunarp.gob.pe/garantias-mobiliarias/inicio>

Modificación del Decreto Legislativo 1400 y su reglamento, Decreto que aprueba el régimen de garantía mobiliaria.

iv. **Propuesta operativa**

Desarrollo de APIs que permitan las notificaciones y consultas necesarias e interoperabilidad entre CAVALI, SUNARP y SIGM.

8.3.2 Desarrollos tecnológicos

Dentro de los procesos de soporte en la industria del factoring, sin duda, está la tecnología; en esta sección se recopilan los comentarios y conferencias de expertos tecnológicos que se han constituido como una industria en apogeo. Se evidencia como empresas tecnológicas consultoras, evaluadoras de riesgo, analítica de negocios y modelos aplicados con base en la inteligencia artificial se han posicionado como aliados estratégicos imprescindibles en la gestión de la información y evaluación del riesgo de instituciones financieras y empresas de factoring, con la finalidad de consolidar carteras y equilibrar mejor los recursos existentes.

i. **Resultados**

Se debe impulsar mucho más el análisis de las tecnologías actuales empleadas para el factoring en los pasos de emisión; cesión; riesgo crediticio; performance histórica; validación; empaquetamiento; supervisión, pagos, entre otros, con resultados concretos.

Contar con herramientas sofisticadas de tecnología implica contratar servicios que encarece la industria de factoring; sin embargo, a medida que esta va creciendo y la base de clientes demandantes se incrementa es preciso evaluar con mayor eficiencia los niveles de riesgo asumido.

Se percibe como amplia opinión que los servicios tecnológicos especialmente los más sofisticados son un soporte importante en las actuales transacciones, considerando los volúmenes de operaciones que se gestionan hoy en día.

Es consenso que, en la medida que la oferta tecnológica va creciendo y que inclusive empresas financieras nacen con un *core* tecnológico (Fintech), es importante pautar su desempeño, roles, alcances e impacto en la sociedad, por ello, tal como ocurre en otros países, es preciso legislar en relación a la Ley Fintech en el Perú.

Los temas tecnológicos que se promocionan en la actualidad giran en torno a la inteligencia artificial generativa y predictiva; soluciones modulares como menú de servicios diferenciados; análisis inteligente de datos: clientes, cartera, ciclo de vida del negocio; firmas digitales; servicios tecnológicos en la nube, especialmente servicios financieros que aceleran los procesos de evaluación crediticia y riesgos; estrategia de gobierno de datos; entre otros.

ii. Recomendaciones

Implementar mejores soluciones tecnológicas de interoperabilidad e interinstitucional para el intercambio de información automatizada (APIs), en tiempo real para consultas en los procesos de emisión; cesión; riesgo crediticio; performance histórica; validación; supervisión, pagos, entre otros.

Lograr mediante plataformas estatales de acceso público una oferta óptima de información nutrida con bases de datos confiables.

Promover la legislación de la ley Fintech con miras al ordenamiento jurídico de tecnologías y empresas tecnológico financieras emergentes.

Capacitar a los usuarios en temas tecnológicos y de inteligencia de negocios con la finalidad de discernir claramente las ventajas y beneficios que puedan adaptarse en sus empresas además de evitar un sobredimensionamiento de esta necesidad tecnológica.

iii. Propuesta regulatoria

Promover la legislación de la ley Fintech en el Perú, recogiendo las buenas prácticas de países como Chile, México y España que ya la tienen vigente.

iv. Propuesta operativa

Adecuar sistemas informáticos del emisor y adquirente a plataformas institucionales públicas o privadas relacionados con analítica de datos e inteligencia de negocios.

8.3.3 Procesos de enseñanza – aprendizaje en factoring

En esta sección se comenta la necesidad de difusión, capacitación, entrenamiento y retroalimentación de los procesos de factoring y confirming en un

programa de 360 grados, es decir, involucrando el compromiso de los actores en la industria: instituciones del Estado, instituciones privadas vinculadas, sector empresarial, emisores y adquirentes en un esfuerzo conjunto.

i. Resultados

Existe consenso sobre la utilidad del factoring para las MyPEs; al conocer que el 99%¹⁷⁸ del tejido empresarial peruano formal está constituido por MyPEs se entiende la importancia de la difusión y capacitación del proceso de factoring. Existe consenso sobre la falta de conocimiento de estas herramientas financieras, pero sorprendentemente, se comentó que empresas grandes también las ignoran o rechazan aprenderlas considerándolas una carga operativa o financiera adicional.

La educación masiva queda a merced de iniciativas comerciales en páginas *web* provenientes de empresas de factoring interesadas en contratar servicios, no obstante, el contenido es insuficiente o sesgado.

PRODUCE realiza campañas de capacitación nacional a MyPEs e instituciones financieras, y busca capacitación remota con entes públicos, además está promoviendo cada vez más la capacitación hacia escenarios en departamentos fuera de Lima.

ii. Recomendaciones

Establecer estrategia de comunicación y concientización conjunta del factoring electrónico para MyPEs, liderado por entes públicos con participación de los privados; así mismo, debe continuar las capacitaciones individuales por parte de las mencionadas instituciones.

Generar un manual sobre el proceso del factoring en Perú, actualmente la información más nutrida se encuentra a nivel de legislación; sin embargo, la formación a partir de esta documentación es compleja y debe interpretarse, además, se encuentran vacíos operacionales que deben resolverse con la subsecuente divulgación al gran público.

La educación en factoring y confirming debe ser un activo institucional liderado por el Estado, aunque no privativo del mismo; los contenidos de formación no deben ser sesgados por objetivos comerciales.

¹⁷⁸ <https://www.gob.pe/institucion/tuempresa/noticias/898863-micro-y-pequenas-empresas-representan-el-99-2-del-tejido-empresarial-peruano>

El proceso de difusión y capacitación involucra también el aspecto de denuncias ante PRODUCE, no solo con la falta de conocimiento se incurre en faltas a la ley, sino también con el recurrente rechazo de algunas empresas que restringen o limitan el proceso; este aspecto requiere disuasión efectiva y debe conocerse como proceder, al igual que en los procesos judiciales.

iii. **Propuesta regulatoria**

Explicitar en la ley y los decretos de urgencia la responsabilidad educativa de las instituciones involucradas.

iv. **Propuesta operativa**

Generar un manual interinstitucional que incluya aspectos detallados del proceso.

8.3.4 Estadísticas, bases de datos e indicadores de impacto

En esta sección se puntualiza la necesidad de organizar la data disponible, estadísticas e información accesible al gran público y a usuarios institucionales y empresariales, con la finalidad de gestionar sus activos, lograr mejores desempeños de los productos financieros de factoring y confirming y tomar decisiones acertadas.

i. **Resultados**

Existe la necesidad de la elaboración de una línea de base para medir el factoring electrónico a la fecha, actualmente se cuenta con numerología gruesa satisfactoria para el usuario no especializado; no obstante, empresas de factoring o inversores requieren de un mayor nivel de detalle.

Existe la necesidad de realizar proyecciones de potencial crecimiento sustentadas en la eliminación de inhibidores y establecimiento de facilitadores; en la medida que se establezcan de manera rutinaria la difusión, el conocimiento y las buenas prácticas en relación al factoring, la estimación y esperanza de crecimiento y rentabilidad se harán cada vez mucho más atractivas.

Existe la necesidad de fuentes de datos confiables, además existe consenso sobre la utilidad e importancia de información de medición del factoring en tiempo real y de

forma centralizada; estas necesidades obligan al establecimiento de fuentes de información estandarizadas sobre el factoring.

El portal chileno del Servicio de Impuestos Internos cuenta con información referida a: documentos con acuse de recibo, el análogo a la conformidad expresa; documentos no reclamados dentro de 8 días, el análogo a la conformidad presunta; documentos reclamados; las facturas en los que expresamente hay disconformidad; y documentos con forma de pago contado/sin costo, facturas que se informan su pago al contado y que no pueden ser negociadas; estas variables no se obtiene tan fácilmente en las estadísticas disponibles en Perú o simplemente no se registran.

Existe necesidad de organizar la data para la creación de sistemas de *scoring* alternativo, en este sentido, las empresas de tecnología están ofreciendo servicios de inteligencia de negocios como soporte imprescindible, se considera que estas suscripciones encarecen los costos y pueden hacerse considerablemente más baratos al disponer de mayor información pública.

ii. **Recomendaciones**

Desarrollar una línea de base del factoring electrónico a la fecha, CAVALI ofrece en su memoria anual la información de la negociación de facturas negociables: monto negociado, volumen de facturas, sectores con mayor uso; pero no hay información y es deseable que exista, estadísticas acerca de facturas con conformidad expresa, presunta, reclamos de bienes y servicios y las pagadas al contado para evitar que sean cedidas; puede ofrecerse un detalle preciso, gratuito o mediante suscripción.

Desarrollar una proyección de crecimiento del mercado tras la eliminación de inhibidores y establecimiento de facilitadores, en este punto el concurso de empresas de tecnología puede ser de gran ayuda.

Desarrollar un sistema de medición de impacto centralizado con información en tiempo real, el mejoramiento y levantamiento de barreras operativas genera que el mercado lo use en todas las operaciones. Se debe promover en las operaciones el uso de información, caracterización de factores, información de volúmenes entre otros.

iii. **Propuesta regulatoria**

Generación de directivas institucionales que incluyan la recopilación, organización y difusión adecuada de la información de factoring y confirming.

Incluir data detallada de la industria en el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

iv. Propuesta operativa

Desarrollo de plataformas institucionales o mejoras a las existentes con las APIs necesarias y accesos gratuitos o mediante suscripción.

En la Tabla 28, se muestra el resumen de los procesos de soporte.

Tabla 28
Procesos de soporte del factoring y confirming

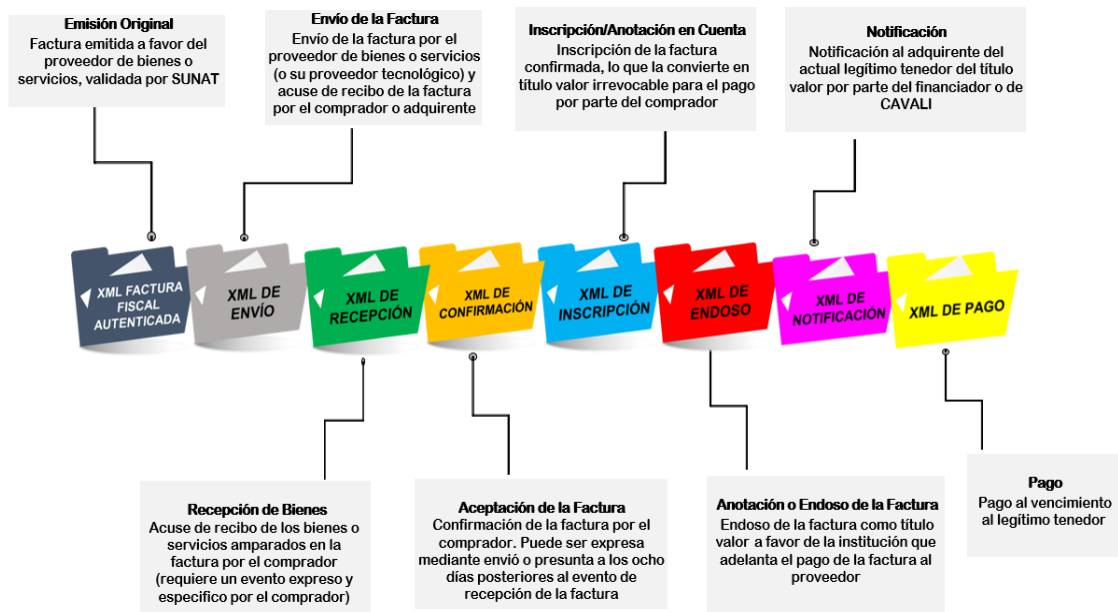
Categoría	Resultados	Recomendaciones	Propuestas regulatorias	Propuestas operativas
Programas de fondeo, mercado de capitales, seguros y garantías	<ul style="list-style-type: none"> ○ Existe mayor expectativa del Fondo CRECER, es restrictivo, no se puede transferir garantías, no se incluyen facturas del gobierno. ○ Inclusión de otros productos estructurados para mejorar financiamiento. ○ Expectativa por inversores particulares. ○ Bajo compromiso de la Banca de Fomento a diferencia de Chile y México. ○ Baja penetración de los seguros de crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Considerar precisiones en la disponibilidad de recursos del Fondo CRECER, mayor compromiso de COFIDE. ○ Oferta transparente de tasas de descuento para inversores minoristas. ○ Monitoreo de resultados Puerto X ○ Analizar Fondo Mi Vivienda para determinar posibles mejoras. ○ Alinear regulación bancaria en materia de seguros. ○ Crear Sistema de interoperabilidad entre CAVALI, SUNARP y el SIGM. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Modificaciones al DS 116-2024-EF y DL 1399, que impulsa el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa y crea el Fondo CRECER. ○ Modificaciones a la R. SBS 00332-2023, Reglamento de seguros de crédito emitidas por las empresas de seguros. ○ Modificación del Reglamento ICLV Resolución CONASEV No. 031-99-EF-94.10. ○ Modificación del Decreto Legislativo 1400 y su reglamento. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de APIs que permitan las notificaciones y consultas necesarias e interoperabilidad entre CAVALI, SUNARP y SIGM.
Desarrollos tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> ○ Limitaciones de las empresas de factoring en adquisición de servicios tecnológicos. ○ Crecimiento de la industria obliga a analítica masiva de datos para evaluar riesgos. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mejores soluciones tecnológicas de interoperabilidad institucional. ○ Desarrollo de plataformas estatales de acceso público. ○ Promover Ley Fintech. ○ Capacitar a usuarios en temas tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Promover la legislación de la ley Fintech en el Perú, recogiendo las buenas prácticas de países como Chile, México y España que ya la tienen vigente. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adecuar sistemas informáticos del emisor y adquirente a plataformas institucionales públicas o privadas relacionados con analítica de datos e inteligencia de negocios.

Procesos de enseñanza – aprendizaje en factoring	<ul style="list-style-type: none"> ○ Limitaciones en la difusión y conocimiento del factoring y su proceso de gestión. ○ Educación masiva del factoring queda a expensas de iniciativas comerciales. ○ Limitación de PRODUCE como líder en difusión a las MyPEs 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Establecer estrategia de comunicación y concientización conjunta del factoring para MyPEs, liderado por entes públicos y privados. ○ Generar un manual sobre el proceso del factoring 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Explicitar en la ley y los decretos de urgencia la responsabilidad educativa de las instituciones involucradas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Generar un manual interinstitucional que incluya aspectos detallados del proceso.
Estadísticas, bases de datos e indicadores de impacto	<ul style="list-style-type: none"> ○ Necesidad de la elaboración de una línea de base para medir el factoring. ○ Necesidad de realizar proyecciones de potencial crecimiento. ○ Necesidad de medición del factoring en tiempo real y de forma centralizada. ○ Necesidad de organizar la data para la creación de sistemas de <i>scoring</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollar una línea de base del factoring electrónico a la fecha y proyecciones de crecimiento del mercado. ○ Desarrollar un sistema de medición de impacto centralizado con información en tiempo real. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Generación de directivas institucionales que incluyan la recopilación, organización y difusión adecuada de la información de factoring y confirming. ○ Incluir data detallada de la industria en el Instituto Nacional de Estadística e Informática 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de plataformas institucionales o mejoras a las existentes con las APIs necesarias y accesos gratuitos y mediante suscripción.

8.4 Vínculos tecnológicos

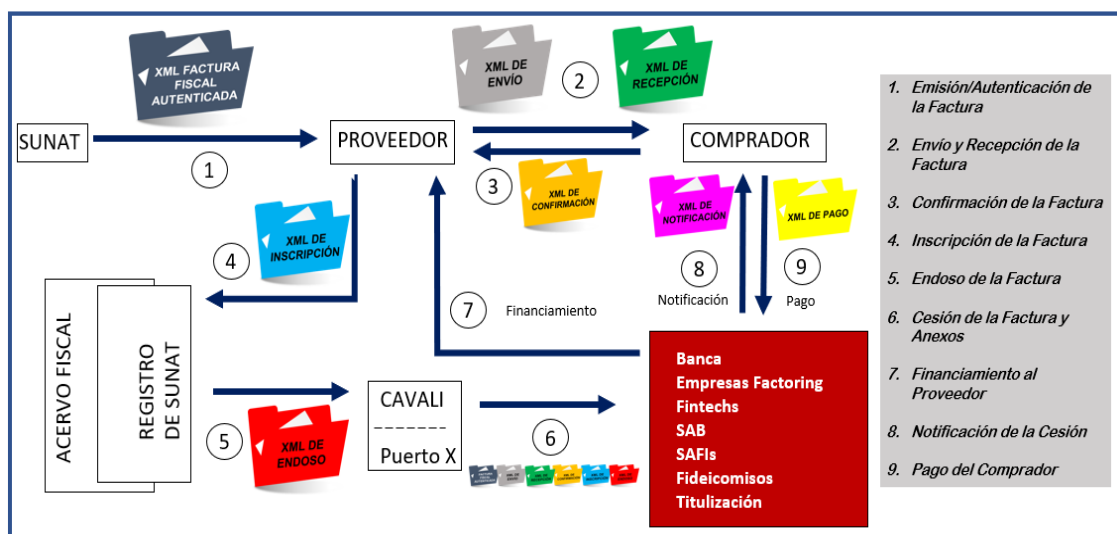
El proceso operativo del factoring, tal como se concibe, conlleva una carga tecnológica que debe ser trazable, tal como se ha comentado; la gestión automatizada de los formatos XML a nivel interinstitucional con el contenido de la información sensible de las transacciones debe ser la norma para generar la interoperabilidad necesaria, tal como se aprecia en la Figura 43.

Figura 43
Vínculos tecnológicos en factoring



Estos vínculos tecnológicos traducidos en formatos XML no sólo servirán para la trazabilidad interinstitucional, sino que permitirá una mayor agilidad en la disposición de recursos de financiamiento por parte de los inversores, tal como se aprecia en la Figura 44.

Figura 44
Vínculos tecnológicos y financiamiento



8.5 Conclusiones de los resultados y propuestas

- i. El factoring y confirming es susceptible de mejoras en todas sus etapas operacionales. En la emisión se destaca la dualidad factura comercial y fiscal, la primera como título valor negociable y la segunda como documento que puede ser modificado o anulado por el emisor por una nota de crédito. En la emisión pueden existir duplicidad de registros que deben ser solucionados. Debe realizarse revisión de casos fraudulentos.
- ii. En la validación de la factura es clave el comportamiento de emisores y pagadores para ello CAVALI y SUNAT deberían promover el acceso a data sensible que otorgue confiabilidad de información en el mercado mediante accesos diferenciados o mediante suscripción. La experiencia chilena de *carpeta tributaria* es meritoria de análisis. Es importante la revisión de la legislación del habeas data, protección de datos personales y reserva fiscal para mejorar perfiles de cumplimiento.
- iii. En la recepción y acuse de conformidad es clave la participación del adquirente quien debidamente notificado debe registrar y dar conformidad a las facturas. Se presentan problemas de comunicación de la notificación y prácticas restrictivas de retraso en la aceptación. Es importante que el adquirente tenga alertas de la presunción de conformidad vigente de 8 días calendario.
- iv. Existe un espacio de mejora con la debida notificación del pago de la factura que debe ser alertado por el pagador o adquirente a la empresa de factoring y registrarse en CAVALI para su redención.
- v. La percepción de incremento de la carga operativa administrativa y de tesorería por parte de los adquirentes para gestionar el proceso de factoring motiva al rechazo de proveedores que usan esta herramienta; es deseable el alivio de la carga operativa con mejoras en la interconexión de SUNAT, CAVALI, emisores y pagadores.
- vi. Denuncias, incumplimiento de pagos y sanciones son parte de una agenda activa de trabajo que lidera PRODUCE, pero debe ser incorporado a nivel de todos los participantes incluyendo el Poder Judicial con mesas de diálogo en la mira de agilización de procesos.
- vii. Se resalta como tema importante el factoring a las facturas del sector público incluyendo las órdenes de compra y servicio, que duplicarían el monto transaccionado a la fecha, este punto a pesar de tener el amparo de la ley en la

práctica debe ser garantizado, por el Banco de la Nación, Fondo CRECER (COFIDE) u otra entidad; en este sentido las experiencias chilena con CORFO y mexicana con NAFIN son importantes.

- viii. El confirming es aún discrecional en su gestión, principalmente liderado por instituciones bancarias y corporaciones; sin embargo, al haber incrementado la volumetría debe ordenarse operativamente, interviniendo CAVALI para el registro obligatorio y evitando casos de duplicidad de negociación con factoring.
- ix. El fortalecimiento del factoring ha beneficiado a los procesos de formalización de MyPEs. Productos como el factoring internacional, sostenible, agrícola y de género están tomando auge potenciando el factoring tradicional existente y lograr un ecosistema completo y moderno.
- x. Los procesos de soporte a la industria del factoring son variados; se destacan los programas de fondeo tanto públicos como privados; en los primeros la Banca de Fomento es clave, modelos como Cadenas Productivas en México son dignos de análisis; el fondeo privado percibe oportunidades de inversión sobre todo en empresas de factoring ordenadas con estructuras de buen gobierno corporativo, en este sentido, Puerto X Perú, operado por nuam BVL es un ejemplo.
- xi. El desarrollo tecnológico es crucial como soporte en las instituciones financieras, en factoring los procesos de evaluación de riesgo, decisiones de inversión, validaciones, *scoring* son temas vitales que abordan actuales empresas de tecnología en temas como firmas digitales, inteligencia artificial, gobernanza de datos, riesgo crediticio automatizado, modularidad, analítica de negocios, entre otras.
- xii. La capacitación, entrenamiento y difusión del factoring y confirming es absolutamente deseable y aunque es importante hacerlo a todo nivel, debe implicarse mucho más los medios oficiales con miras a obtener conocimiento confiable, homologado y no sesgado producto de la publicidad.
- xiii. La data estandarizada, la información organizada y actualizada es vital en la gestión del factoring y confirming, la generación de medidores oficiales e institucionales de impacto con una línea de base son importantes para obtener una trazabilidad de crecimiento de la industria; además de servir como soporte a la toma de decisiones de los participantes financieros involucrados.

CAPITULO IX. CONCLUSIONES

1. Es de gran importancia enfatizar el rol del Estado en el monitoreo permanente del actual ecosistema del factoring y su perfeccionamiento, vista la diversidad de problemas y sus consiguientes oportunidades de mejora regulatorias y operativas en sus variadas categorías. La gestión del factoring es interinstitucional, pública y privada, y cada uno de estos participantes tiene sus propios intereses traducidos en deberes y derechos cuyo cumplimiento debe ser coordinado, seguido y eventualmente sancionado, sino se cumpliera, por el Estado, el cual debe posicionarse como el gran orquestador, siendo la principal institución llamada a efectuar este monitoreo el MEF y la SMV.
2. La industria del factoring, en mayor medida, y del confirming presenta un crecimiento importante en el Perú y en Latinoamérica vinculado a incrementos de cifras globales; el potencial de desarrollo es aún más auspicioso considerando el benchmark de economías regionales como la chilena, mexicana o las logradas en Europa.
3. El factoring aplica como un mecanismo de financiación ajeno, de origen externo y destinado al corto plazo a partir de las cuentas por cobrar; mientras que el confirming se caracteriza como un sistema de gestión de las cuentas por pagar y de manera análoga aplica como un sistema de financiamiento, también ajeno, externo y de corto plazo. Actúan a través de la transferencia de la factura negociable como título valor. Presentan diversas ventajas y beneficios que van desde la posibilidad de financiación inmediata de MyPEs hasta efectos de formalización empresarial, inclusión e impactos positivos en los agentes económicos y la economía peruana.
4. La regulación peruana del factoring es bastante nutrida, formalmente inicia con la ley 29623: el financiamiento a través de la factura comercial; sucesivas modificaciones y mejoras optimizan este marco legal para viabilizar adecuadamente el desarrollo de esta industria. El marco regulatorio chileno tiene más años de consolidación y presenta similitudes al peruano. El marco jurídico mexicano se orienta al confirming y el español no tiene leyes específicas de factoring conduciéndose por su código civil y libres contratos de cesión de créditos comerciales.

5. El contexto global y latinoamericano de factoring y confirming es de pleno apogeo. En nuestro país, el crecimiento es de 2 dígitos y cada vez se incorporan más participantes en este ecosistema. En Perú y Chile predomina en un 80% el factoring con recurso respecto al confirming; en México la proporción es inversa y en España la proporción es 50% confirming y 50% factoring predominando el sin recurso.
6. En el Perú, al incorporarse más participantes en el mercado y al incrementar los montos negociados se ha complejizado la operatividad surgiendo nuevos retos a nivel institucional, público y privado; estos retos pueden enfrentarse desde el punto de vista de modificaciones al marco regulatorio u operativo/tecnológico. Se identifican 3 grupos de categorías donde las mejoras pueden ser gestionadas: las propias del proceso operacional; las de formalidad y otras modalidades emergentes de factoring; y las de soporte a la industria.
7. Las categorías clave en el proceso operacional susceptibles de mejora se encuentran en: la emisión, principalmente en la gestión de las modificaciones, anulaciones o notas de crédito. La validación de la factura es un proceso permanente ligado a actividades fraudulentas de emisores y pagadores que deben ser observadas. El acuse de conformidad y verificación de los bienes y servicios entregados deben ser agilizados dados los 8 días calendario y la conformidad que es explicitada ahora en SUNAT. Los costos del servicio de factoring. La notificación de pago en la que se observa un subregistro excepto en el sistema de recaudación de CAVALI. La carga operativa que debe ser aliviada a pagadores por considerarse una limitante. Y las denuncias por malas prácticas, restricciones e incumplimiento de pagos liderado por PRODUCE pero que en general es insuficiente.
8. Las categorías de formalidad y otras modalidades de factoring incluyen al factoring del sector público, de gran expectativa para proveedores e instituciones del mercado financiero al representar grandes volúmenes de compra y transacciones, se resalta al Banco de la Nación como nuevo participante. El confirming, producto en crecimiento cuyas transacciones deben gestionarse también mediante CAVALI para no originar duplicidad de financiamiento; además otros productos con expectativas como el factoring internacional, factoring sostenible, factoring agrícola, y el factoring de género. Además, se resalta el impacto del factoring en el proceso de formalización de MyPEs.

9. Las categorías de soporte al factoring, encabezado por la necesidad de los programas de fondeo a empresas de factoring con el Fondo CRECER, COFIDE siguiendo modelos como CORFO o NAFIN; el desarrollo tecnológico, con empresas y productos emergentes relacionados a la inteligencia artificial, gobernanza de datos y analítica de negocios, imprescindibles en evaluaciones de riesgo. La capacitación y difusión del factoring y confirming a emisores, pagadores, instituciones y al gran público para generar una cultura formal del factoring. Y la generación de data e información homologada proveniente de fuentes oficiales que sirva para una correcta gestión de riesgos, *scoring* y en general una adecuada medición de impacto de la industria.
10. La industria del factoring es una excelente alternativa de financiamiento empresarial, perfectible en diversas dimensiones que debe seguir siendo apoyada dada su versatilidad como instrumento de negociación inmediata de liquidez. Esta cualidad se contrapone y compite eficientemente con los instrumentos tradicionales de crédito que ofrece el sistema financiero estándar cuyo *performance* histórico no les favorece y cuya escasa diversificación de competidores induce a falta de innovación y poca penetración hacia sectores tan estratégicos como las PyMEs reafirmando el carácter oligopólico del sector bancario en la realidad peruana.
11. Finalmente, el presente trabajo se torna un punto de partida para futuras investigaciones, entre las cuales podemos mencionar:
 - El blockchain como tecnología de validación y trazabilidad en factoring.
 - Los *contratos inteligentes* en las condiciones de pago, recurso y disputas en factoring.
 - Factoring como instrumento resiliente en recesión y crisis económicas mundiales.
 - Modelo de Supply Chain Financing (confirming) en el Perú con facturas del sector público.
 - Mecanismos de fondeo e instrumentos en el mercado de capitales peruano como soporte de financiamiento al factoring.
 - Comparativo del endeudamiento, ventas, ebitda, y liquidez en diferentes sectores que hacen uso del factoring. Análisis comparativo empresarial.
 - El factoring como determinante en la estructura de capital.

ANEXOS

Anexo 1. Eventos de factoring y confirming analizados 2023 – 2024

Congreso Nacional Peruano de Factoring 4ta Edición. 4 de diciembre 2024

Retos de crecimiento en la industria del factoring				
Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	Carlos Oliva Neyra	Perspectivas económicas en torno al Factoring	Ex - ministro MEF	Perú
Corporación Financiera Internacional (IFC)	John Wilson	Diagnóstico de Factoring Electrónico en Perú. Hallazgos y Recomendaciones	Financial Sector Specialist	Grupo Banco Mundial
Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	Carla Bezaes	Casos internacionales de éxito: Programa CORFO-MIPYME	Jefe de la Unidad Comercial y Gerencia de Inversión y Financiamiento	Chile
Nacional Financiera (NAFIN)	Javier Vásquez	Casos Internacionales de Éxito: Cadenas Productivas	Head of Financials Institutions Nacional Financiera	México
Ministerio de la Producción (PRODUCE)	Cecilia Noriega	Industria del Factoring – Visión de PRODUCE	Directora General de Supervisión, Fiscalización y Sanciones	Perú
BVL-CAVALI-NUAM	Dilma Aranda	Avances, proyecciones y retos del ecosistema de facturas negociables en el Perú	Gerente Senior de Mercados Alternativos de Financiamiento y Servicios Digitales nuam	Perú
Asociación Peruana de Factoring (APEFAC)	Ricardo Gallo	Retos y perspectivas del Factoring en el Perú	Presidente del Consejo Directivo	Perú
Larrain Vial Banco de Inversión	Sebastián Dueñas	Fondeo Privado	Analista Senior de Deuda Privada	Chile – Filial Perú
MicroRate Calificadora de Riesgo. Fondo de Inversión	Mayumi Ogata	Factores clave para la sostenibilidad y acceso al financiamiento	Gerente General	USA - Filial Perú
Corporación Financiera Internacional (IFC)	Felipe Sanint	Fondeo de Multilaterales	Senior Investment Officer	Grupo Banco Mundial
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Catalina Rojas	Gobierno Corporativo en América y el Caribe	Corporate Governance Consultant	BID
EXPERIAN Emp. Tecnológica	Efraín Aquino	Estrategia de gobierno de datos y calidad de la	Gerente de Gobierno de	Filial Perú

		información en el sector Factoring	Datos, Operaciones y Servicios	
DATAMATE Emp. Tecnológica	Ignacio Ibaibariaga	Modelos de inteligencia artificial	CEO & Founder	Chile
DIMENSION Emp. Tecnológica	Adio Stefoni	Retos Tecnológicos para el Escalamiento y Masificación del Factoring y Confirming	Gerencia General	Filial Perú
FAPRO Fintech	Maximiliano Ortiz		CEO & CoFounder	Chile
ECERT Emp. Tecnológica	Ruddy Medina		Gerencia General	Chile
FaaST Fintech	Luis Calderón		CEO FaaST	Filial Perú

Nota. Tomado de <https://www.facebook.com/somos.apefac/videos/649127214084195>

Ley Fintech en Chile: impacto en la industria del factoring. Diciembre 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
LE Conference Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Matías Langevin Ana María Vergara (Valor y Gestión)	Ley Fintech en Chile: impacto en la industria del factoring	Fintech Chile	Chile

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=0oJLLOytkSY>

Factoring. Experiencia chilena, colombiana y peruana. 14 de noviembre 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Edison Sosa (ASOFACE) Enrique Tenorio (ACHEF) Ricardo Gallo (APEFAC)	Factoring. Experiencia chilena, colombiana y peruana	Miembros FELAFAC	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=eG35UkhOIM>

Factoring en México. 27 de setiembre 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Asociación Mexicana de Factoring (AMEFAC)	Carlos Villegas	Factoring en México	Presidente	México

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=qiYhgQj2qxY>

Factoring/Confirming en España. Comparación con LATAM. 12 de setiembre 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
FELAFAC Asociación Española de	Claudio Martínez (FELAFAC) Roberto Gutiérrez (CEO ALVANTIA) Carlos Dalmau (AEF) Carlos García (AEF)	Factoring - Confirming en España. Comparación con LATAM.	Secretario FELAFAC Presidente y Secretario AEF	España

Factoring (AEF)				
-----------------	--	--	--	--

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=OHUGbXEfP40>

Factoring en Chile: panorama actual y tendencias. 17 de julio 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Asociación Chilena de Factoring (ACHEF)	Ignacio Prado	Factoring en Chile: panorama actual y tendencias	Presidente	Chile

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=gkKtQ7B3rn4>

Ley Fintech y su impacto en el factoring. 7 de mayo 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Mauricio Vargas	Ley Fintech y su impacto en el factoring	Gerente General de X Consulting	Chile

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=j2Zcy9OkzpE&t=1119s>

Programas regionales de apoyo al factoring en LATAM. 20 de marzo 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	John Wilson (IFC) Diego Flaiban (BID) Claudio Martínez (FELAFAC) Luis Terrones (APEFAC)	Programas regionales de apoyo al factoring en LATAM	Ejecutivos y Miembros FELAFAC	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=3W70FEpZYc4&t=3195s>

Factoring en LATAM. Lo que viene. 24 de enero 2024

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Juliana Trujillo (Bancolombia) Pilar Turanzas (AMEFAC) Ignacio Prado (ACHEF) Guadalupe Meléndez (BCP) Alejandro Niquen (APEFAC)	Factoring en LATAM. Lo que viene	Miembros FELAFAC	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=13-nxpvLuQ>

Factoring global. Mirada del FCI. 06 de diciembre 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Julio Nielsen Germán Acevedo Claudio Martínez	Factoring global. Mirada del FCI	Ejecutivos FELAFAC	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=YGm4XBeagmo>

Congreso Nacional Peruano de Factoring 3ra Edición. 21 de noviembre 2023

El reto del escalamiento de la industria del factoring y su masificación				
Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	Diego Macera	Perspectivas económicas en el Perú	Director IPE-BCRP	Perú
Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera (SUNAT)	Maribel Paredes Maco	Mecanismos de Apoyo del Estado – Visión de SUNAT	Intendencia Nacional de Gestión de Procesos	Perú
Ministerio de la Producción (PRODUCE)	Jorge Bustamante	Facturas Negociables – Visión de PRODUCE	Director de Instrumentos Financieros	Perú
Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	Oscar Orcón	La factura negociable como herramienta de financiamiento para las MYPE	Director del Sistema Financiero y Mercado de Capitales	Perú
Asociación Peruana de Factoring (APEFAC)	Alejandro Niquen	Retos y perspectivas del Factoring en el Perú	Presidente del Consejo Directivo	Perú
Banco Interamericano de Desarrollo	Jessica Díaz	Buenas prácticas de factoring regional	Funcionaria BID	BID
Corporación Financiera Internacional (IFC)	John Wilson		Financial Sector Specialist	Grupo Banco Mundial
BVL-CAVALI-NUAM	Dilma Aranda	Programa de fondeo local y soporte	Gerente Unidad de Negocio de Alternativas de Financiamiento y Servicios Digitales nuam	Perú
Larrain Vial Banco de Inversión	Stefany Valer		Gerente Senior de Deuda Privada	Chile – Filial Perú
SARTOR Fondo de Inversión	Max Busch		Analista	Chile
DATAMART Emp. Tecnológica	Emilio Figueroa		Desarrollos tecnológicos para la Industria del Factoring	Representante comercial
DIMENSION Emp. Tecnológica	Adio Stefoni	Gerencia General		Chile
EXPERIAN Emp. Tecnológica	Diana Camacho	Representante		Filial Perú
FAPRO Fintech	Maximiliano Ortiz	CEO & CoFounder		Chile

Nota. Tomado de <https://www.facebook.com/somos.apefac/videos/649127214084195>

Open Banking. Aplicaciones en factoring. 26 de julio 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Learning Editions Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Erick Rincón Cárdenas (Colombia) Juliana Carmona (ASOFACE)	Open Banking. Aplicaciones en factoring	Miembros Invitados	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=EPJbL2cpsRg>

Tendencias de factoring a nivel global y LATAM. 5 de julio 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Claudio Martínez (FELAFAC) Julio Nielsen (FCI) Federico Avellán (EFCOM)	Tendencias de factoring a nivel global y LATAM	Miembros FELAFAC	Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=vVeWkSwM3o4>

Confirming: situación actual en LATAM y España I. 15 y 22 de junio 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC) Asociación Española de Factoring (AEF)	Carlos García (AEF) Celideth Gudiño (Panamá) Gisella Serrano (BCP-Perú) Félix Pineda (Costa Rica) Roberto Gutiérrez (CEO Alvantia)	Confirming: situación actual en LATAM y España I	Miembros FELAFAC y AEF	España Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=z9Ov1UXw08Y>

Confirming: situación actual en LATAM y España II. 15 y 22 de junio 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC)	Gilberto Mendoza (México) Andrés Maturana (Chile) Jorge Calderón (Ecuador) Roberto Gutiérrez (CEO Alvantia - España)	Confirming: situación actual en LATAM y España II	Miembros FELAFAC	España Internacional

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=ckwr9ZAf2FM>

Factoring en LATAM. Lo que viene. 22 de marzo 2023

Institución	Nombre del conferencista	Nombre de la conferencia	Cargo que desempeña	País
Federación Latinoamericana	Juliana Trujillo (Bancolombia) Pilar Turanzas (AMEFAC)	Factoring en	Miembros FELAFAC	Internacional

de Factoring (FELAFAC)	Rodrigo Carvallo (ACHEF) Guadalupe Meléndez (BCP) Luis Terrones (APEFAC)	LATAM. Lo que viene		
---------------------------	--	---------------------------	--	--

Nota. Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=BcOrrWVaD8c>

Anexo 2. Cuestionarios y guía de preguntas

“Profundización del uso del factoring y confirming en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas”

Objetivo General

Desarrollar una propuesta que permita desarrollar el uso del factoring y confirming (FyC) en el Perú mediante mejoras regulatorias y operativas.

Objetivos Específicos

- i. Analizar el contexto regulatorio y operativo en el que se negocia el factoring y confirming en el Perú.
- ii. Determinar los factores que han impulsado mayor participación del factoring y confirming en Chile, México y España.
- iii. Proponer recomendaciones en términos regulatorios y operativos para promover una mayor adopción del factoring y confirming en el Perú.

Observaciones

- i. Las preguntas 1 al 5 son iguales para todos los participantes.**
- ii. Cada cuestionario tiene finalidades similares y particulares para cada participante.
- iii. Las preguntas se subdividen en 4 categorías principales: de enfoque, referidas a la regulación y operatividad, en relación a la mejora del FyC, en relación al futuro del FyC.
- iv. Las preguntas para los participantes de las entidades reguladoras e instituciones directamente relacionadas son las más numerosas de acuerdo a los objetivos de la investigación.
- v. La entrevista es semiestructurada, es decir, nos basamos en una guía de preguntas sobre el FyC, y podemos introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información.
- vi. Se recomienda en las entrevistas:
 - a. Al inicio: confidencialidad; propósito; verificar interferencias; consentimiento.
 - b. Durante: escucha activa; interés; respeto de silencios y pausas; aspectos verbales y gestuales; grabación y toma de notas.
 - c. Al final: datos para agregar; compartir interpretaciones.
 - d. Postentrevista: transcripción; resumen; revisión; análisis; agradecimientos.

Cuestionario 1: Preguntas dirigidas a participante de la SBS

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.

Preguntas de enfoque y antecedentes:

1. De manera general ¿Cuál es su percepción respecto al FyC?
2. Asumiendo el crecimiento de los recientes años. ¿Qué factores han contribuido al desarrollo del FyC en el Perú?
3. ¿Cuál ha sido el impacto económico y beneficios de uso del FyC en la experiencia peruana?

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

4. Desde el punto de vista regulatorio
 - a. ¿Qué impide el desarrollo del FyC?
 - b. ¿Qué mejoras sugiere o considera que se pueden implementar para mejorar e incrementar el uso del FyC en el Perú?
5. Desde el punto de vista operativo
 - a. ¿Qué impide el desarrollo del FyC?
 - b. ¿Qué mejoras sugiere o considera que se pueden implementar para mejorar e incrementar el uso del FyC en el Perú?

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

6. ¿Es clara o compleja la actual regulación y operatividad del FyC en el Perú?
7. ¿Qué complicaciones pueden generarse en la operatividad del FyC? P.ej. Diferimiento de la conformidad
8. ¿Cuál es el proceso cuando la FN ha vencido y no ha sido pagada?
9. ¿Es posible que un adquirente bloquee un factoring?
10. ¿Qué acciones legales puede llevar adelante una empresa contra el adquirente que no acepta el factoring? ¿Son efectivas?
11. ¿Se establecen intereses compensatorios y moratorios cuando se incumplen las normas?
12. ¿Sabe de casos específicos de bloqueo de factoring p.ej. empresas mineras o retails?
13. ¿Sabe de represalias cuando las empresas proveedoras usan factoring p.ej. no contratarlas más? ¿Sabe cómo se resolvieron estos conflictos?
14. ¿Cuál es el procedimiento sancionador cuando se incumple el factoring? ¿Cuál es su evaluación de este procedimiento sancionador?
15. ¿Es efectiva la central de infractores de factoring?
16. ¿Cómo podría mejorarse el FyC a nivel de entidades del Estado como adquirente?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

17. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 2: Preguntas dirigidas a participante de la SMV

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Explorar el FyC como inversión del instrumento en los mercados

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Hay diferencias en el entorno económico de otros países y el Perú en relación al FyC?
2. ¿Tiene el FyC importancia relevante a nivel de los resultados económicos en el país?
3. ¿Ha cumplido la factura negociable su papel como título valor?
4. ¿Cuál es el impacto del FyC como dinamizador del mercado de valores?
5. ¿Es el factoring competitivo respecto a otros instrumentos de crédito?
6. ¿Qué mejoras podrían incorporarse al capítulo XVII del reglamento interno de CAVALI?
7. ¿Tiene la factura negociable una mayor perspectiva de futuro como instrumento de inversión?
8. ¿Cuál es el rol de la SMV y otras instituciones en los aspectos de comunicación y educación de estos dos productos para una mejor adopción?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

9. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 3: Preguntas dirigidas a participante de SUNAT

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Conocer la regulación tributaria en relación a la FN y FyC

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Ha sido la emisión del comprobante electrónico crítico en la evolución del FyC?
2. ¿Es actualmente efectivo el control de la emisión del comprobante electrónico para evitar falsificación o adulteración de facturas?
3. ¿Qué mejoras a nivel del comprobante electrónico tendrían impacto en el FyC?
4. ¿Es posible una mayor integración del SEE de SUNAT con otros aplicativos institucionales para mejorar la adopción del FyC?
5. ¿Es complejo el tratamiento tributario para las empresas de FyC?

6. ¿Son frecuentes los casos de incumplimiento en la normativa tributaria del FyC?
¿Cómo se han resuelto?
7. ¿Qué implicancias tributarias tendría una mayor adopción del FyC?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

8. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 4: Preguntas dirigidas a participante de PRODUCE

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Indagar la política de PRODUCE hacia las Pymes en relación al FyC

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Cuál ha sido el impacto del FyC en las Pymes en la experiencia peruana? P. ej. En la formalización empresarial ¿Recoge PRODUCE información de las Pymes en relación al FyC?
2. ¿Es posible que un adquirente bloquee un factoring? P.ej. Diferimiento de la conformidad
3. ¿Qué acciones legales puede llevar adelante una empresa contra el adquirente que no acepta el factoring? ¿Son efectivas?
4. ¿Se establecen intereses compensatorios y moratorios cuando se incumplen las normas?
5. ¿Sabe de casos específicos de bloqueo de factoring p.ej. empresas mineras o retails?
6. ¿Sabe de represalias cuando las empresas proveedoras usan factoring p.ej. no contratarlas más? ¿Sabe cómo se resolvieron estos conflictos?
7. ¿Cuál es el procedimiento sancionador cuando se incumple el factoring? ¿Cuál es su evaluación de este procedimiento sancionador?
8. ¿Es efectiva la central de infractores de factoring?
9. ¿Cómo podría mejorarse el FyC a nivel de entidades del Estado como adquirente?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

10. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 5: Preguntas dirigidas a participante de CAVALI

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Conocer las mejoras en el registro, compensación, liquidación y transferencia de FN en la ICLV (CAVALI)

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Cuál es el impacto del factoring en las transacciones de la BVL?
2. ¿Qué mejoras podrían incorporarse al capítulo XVII del reglamento interno de CAVALI?
3. ¿Qué podría mejorar CAVALI en relación a la anotación en cuenta de la FN?
4. ¿En relación a la conformidad de la FN?
5. ¿En relación a las comunicaciones con proveedores, adquirentes y participantes?
6. ¿En relación a la transferencia de las FN?
7. ¿En relación a los pagos y redención de las FN?
8. ¿En relación a las constancia de inscripción y titularidad?
9. ¿Tiene la factura negociable una mejor perspectiva de futuro como instrumento de inversión y financiación?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

10. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 6: Preguntas dirigidas a participante de ESTUDIO LEGAL

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Conocer las complejidad y oportunidades de mejora legal del factoring

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Es clara o compleja la actual regulación del FyC en el Perú?
2. ¿Qué acciones legales puede llevar adelante una empresa contra el adquirente que no acepta el factoring? ¿Son efectivas?
3. ¿Se establecen intereses compensatorios y moratorios cuando se incumplen las normas?
4. ¿Sabe de casos específicos de bloqueo de factoring p.ej. empresas mineras o retails?

5. ¿Sabe de represalias cuando las empresas proveedoras usan factoring p.ej. no contratarlas más? ¿Sabe cómo se resolvieron estos conflictos?
6. ¿Cuál es el procedimiento sancionador cuando se incumple el factoring? ¿Cuál es su evaluación de este procedimiento sancionador?
7. ¿Qué diferencias regulatorias existen respecto a otros países?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

8. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 7: Preguntas dirigidas a participante de APEFAC, ACHEF, AMEFAC, AEF

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Profundizar el mercado y rentabilidad del FyC en Perú, Chile, México y España

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

En su país:

1. ¿Qué factores han determinado el crecimiento del FyC?
2. ¿Hay diferencias en el entorno económico respecto al Perú en relación al FyC?
3. ¿Qué mecanismo regulatorio u operativo podría mejorar el FyC?
4. ¿Qué institución podría mejorar el FyC?
5. ¿Qué prácticas regulatorias u operativas cree que debemos adoptar para mejorar el FyC?
6. ¿Es el FyC rentable como oportunidad de negocio?
7. ¿Cuál es el procedimiento sancionador cuando se incumple el procedimiento de factoring?
8. ¿Cuál es el proceso cuando la FN ha vencido y no ha sido pagada?
9. ¿Qué actividades realiza la asociación para fortalecer el proceso de FyC?
10. ¿Qué futuro aprecia del FyC en el corto y mediano plazo? ¿y a nivel internacional?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

11. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 8: Preguntas dirigidas a participante de la BANCA

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.

- Explorar la magnitud y el impacto del negocio a nivel bancario
- Analizar la participación de mercado y los productos sustitutos al FyC.

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Qué tipo de factoring es el que más negocia y que riesgos asume y mitiga en el proceso?
2. ¿Cuáles son los productos financieros que compiten con el FyC? ¿Son competitivos? ¿Es el FyC más oneroso que otros instrumentos de crédito?
3. ¿Por qué las empresas no toman al factoring como alternativa de financiamiento prioritaria? ¿Por qué dejan de tomarlo cuando lo han hecho?
4. ¿Cuál crees que es el principal motivo de las Pymes para buscar financiamiento?
5. ¿Qué tasas de financiamiento suelen dar los bancos a las Pymes?
6. ¿Piensa que las empresas de factoring y fintech son amenazas para la banca? ¿Por qué?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

7. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 9: Preguntas dirigidas a participante de la EMPRESA DE FACTORING Y FINTECH

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Explorar la magnitud y el impacto del negocio a nivel no bancario y fintech

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Cree que la gran mayoría de las empresas en el país conoce el financiamiento por factoring?
2. ¿Presenta su empresa dificultades como participante en el proceso de FyC?, ¿Cuáles?
3. ¿Es el FyC rentable como oportunidad de negocio?
4. ¿Qué tipo de FyC es el que más negocia y que riesgos asume y mitiga en el proceso?, por ejemplo acerca de las operaciones con y sin recurso, las garantías, los incobrables.

Pregunta en relación al futuro del FyC:

5. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional considera en el corto y mediano plazo para la mejora e incremento del uso del FyC en el país?

Cuestionario 10: Preguntas dirigidas a participante de EMPRESA TECNOLÓGICA

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Analizar el soporte tecnológico como dinamizador del negocio de FyC

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Cómo las empresas de analítica de datos mejoran el proceso de FyC?
2. ¿Qué mecanismo regulatorio debe existir para las empresas de analítica de datos?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

3. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 11: Preguntas dirigidas a participante de EMPRESA COMERCIAL

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.
- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Conocer percepción y adopción del FyC en una empresa comercial

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Qué percepción tiene del FyC?
2. ¿Cree que la gran mayoría de las empresas en el país conoce el financiamiento por factoring?
3. ¿Usa el FyC de forma regular?
4. ¿Qué dificultades tiene al hacer uso del proceso de FyC?
5. ¿Es el FyC más oneroso que otros instrumentos de deuda?
6. ¿Qué tasas de financiamiento suelen dar los bancos y empresas de factoring a la PYMES?
7. ¿Cuáles son otros costos en que incurre la empresa cuando negocia facturas?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

8. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Cuestionario 12: Preguntas dirigidas a participante INVERSOR

Finalidad:

- Investigar factores críticos o limitantes de crecimiento.

- Analizar los actuales puntos críticos y posibles mejoras desde el punto de vista regulatorio y operativo.
- Conocer percepción como opción de inversión

Preguntas de enfoque y antecedentes:

Preguntas referidas a la regulación y operatividad:

Preguntas en relación a la mejora del FyC:

1. ¿Es el FyC rentable como oportunidad de negocio? ¿En qué costos incurre?
2. ¿Cómo realiza el proceso de inversión en productos como FyC?
3. ¿Qué otros productos compiten con el FyC en su cartera de negocios?

Pregunta en relación al futuro del FyC:

4. ¿Qué perspectivas en materia económica, fiscal, de inversión, presupuesto o previsional aprecia en el corto y mediano plazo con una mayor adopción del FyC en el país?

Anexo 3: Codificación y categorización de la información

- Proceso operacional del factoring = Operacional
- Factoring público y productos relacionados al factoring = Producto
- Procesos de soporte al factoring y confirming = Soporte

Códigos predefinidos y temáticos	Ejes principales
○ Oferta de recursos financieros	○ Producto
○ Demanda de financiamiento de las empresas	○ Producto
○ Solventar actividades productivas, gastos corrientes e inversiones	○ Producto
○ Activos de largo plazo y capital de trabajo	○ Producto
○ Déficit financiero	○ Producto
○ Mercado de capitales	○ Producto
○ Agentes intermediarios de capital	○ Producto
○ Tipos de financiamiento	○ Producto
○ Financiamiento ajeno, de corto plazo y origen externo	○ Producto
○ Crédito comercial, gastos acumulados, papeles comerciales	○ Producto
○ Factoring, confirming	○ Producto
○ Financiamiento ajeno, de largo plazo y origen externo	○ Producto
○ Financiamiento propio, de largo plazo, de origen externo	○ Producto
○ Financiamiento propio, de largo plazo, de origen interno	○ Producto
○ El factoring como mecanismo de financiamiento	○ Producto
○ Modalidades de factoring	○ Operacional
○ Agentes principales del factoring	○ Operacional
○ Factura comercial y negociable	○ Operacional
○ Mérito ejecutivo, anotación en cuenta, conformidad, pago, inscripción y titularidad	○ Operacional
○ Operatividad del factoring en el Perú	○ Operacional
○ Alternativas competidoras del factoring	○ Producto
○ Ventajas y desventajas del factoring	○ Producto
○ Tipos de factoring	○ Producto
○ Registro de empresas de factoring	○ Operacional
○ El confirming como mecanismo de gestión y financiamiento	○ Producto
○ Agentes principales del confirming	○ Operacional
○ Operatividad del confirming	○ Operacional
○ Modalidades de confirming	○ Producto
○ Ventajas y desventajas del confirming	○ Producto
○ Marco regulatorio en el Perú	○ Regulatorio/Operacional
○ Financiamiento a través de la factura comercial	○ Regulatorio/Operacional
○ Registro de empresas de factoring	○ Regulatorio/Operacional
○ Requisitos para el mérito ejecutivo	○ Regulatorio/Operacional
○ Derechos y obligaciones del factor y clientes	○ Regulatorio/Operacional

○ Registro centralizado de facturas negociables	○ Regulatorio/Operacional
○ CAVALI: servicios, derechos y obligaciones	○ Regulatorio/Operacional
○ Procedimientos de pagaduría	○ Regulatorio/Operacional
○ Potestad sancionadora	○ Regulatorio/Operacional
○ Registro de infractores	○ Regulatorio/Operacional
○ Conformidad presunta	○ Regulatorio/Operacional
○ Fondo CRECER	○ Soporte
○ Marco regulatorio en Chile	○ Regulatorio/Operacional
○ Regulación de la transferencia de la factura y mérito ejecutivo	○ Regulatorio/Operacional
○ Bolsa de productos	○ Regulatorio/Operacional
○ Facturación electrónica	○ Regulatorio/Operacional
○ Pago a 30 días	○ Regulatorio/Operacional
○ Ley Fintech	○ Regulatorio/Operacional
○ Marco regulatorio en México	○ Regulatorio/Operacional
○ Ley general de títulos y operaciones de crédito	○ Regulatorio/Operacional
○ Banco de fomento: Nacional Financiera (NAFIN)	○ Regulatorio/Operacional
○ Sociedades financieras de objeto múltiple	○ Regulatorio/Operacional
○ Marco regulatorio en España	○ Regulatorio/Operacional
○ Contratos atípicos	○ Regulatorio/Operacional
○ Ley reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras	○ Regulatorio/Operacional
○ Código de Comercio y Código Civil	○ Regulatorio/Operacional
○ Jurisprudencia	○ Regulatorio/Operacional
○ Lucha contra la morosidad	○ Regulatorio/Operacional
○ Ley crea y crece	○ Regulatorio/Operacional
○ Análisis comparativo de las legislaciones	○ Regulatorio/Operacional
○ Contexto global	○ Soporte
○ Cifras internacionales	○ Soporte
○ Factoring vs. Confirming	○ Soporte
○ Modalidad de factoring	○ Soporte
○ Proporción de acuerdo al PBI	○ Soporte
○ Monto negociado de factoring	○ Soporte
○ Monto negociado de confirming	○ Soporte
○ Documentos cedidos	○ Soporte
○ Participación de sectores	○ Soporte
○ Empresas que negocian con factoring	○ Soporte
○ Participación agentes proveedores de factoring	○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Factores críticos o limitantes de crecimiento. ○ Factoring y confirming como instrumentos de inversión ○ Factura negociable como título valor ○ Efecto dinamizador del mercado ○ Competitividad frente a otros instrumentos 	○ Producto

<ul style="list-style-type: none"> ○ Emisión de comprobante electrónico ○ Emisión fraudulenta ○ Integración del sistema de emisión electrónica con miras a mejoras de la interoperabilidad ○ Factura comercial vs factura fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Operacional
<ul style="list-style-type: none"> ○ Impacto de las transacciones de factoring ○ Contexto nacional ○ Mejoras operativas en todos los pasos de gestión ○ Interoperabilidad institucional ○ Manejo de la información ○ Limitantes legales, operativas y perspectivas 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Operacional
<ul style="list-style-type: none"> ○ Perspectiva legal 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Empresas de factoring ○ Análisis comparativo con LATAM ○ Desarrollos tecnológicos ○ Gestión de riesgos financieros ○ Créditos de fondeo ○ Banca de fomento ○ Scoring y ranking ○ Centrales de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Sistema financiero bancario ○ Participación de mercado ○ Confirming como gestión bancaria ○ Competitividad frente a empresas de factoring ○ Agentes de bolsa como participantes 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Producto
<ul style="list-style-type: none"> ○ Empresas de factoring como participantes ○ Riesgos ○ Operatividad en el mercado ○ Rentabilidad ○ Competencia ○ Fondeo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Operacional
<ul style="list-style-type: none"> ○ Aportes de los desarrollos tecnológicos en la gestión del riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Factoring como fuente de financiamiento ○ Cargas administrativas ○ Costos financieros ○ Conocimiento de las herramientas 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Visión en España ○ Perspectiva internacional ○ Ventajas y desventajas del factoring y confirming ○ Aproximación a mejoras 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Perspectivas económicas en torno al Factoring año 2024 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Diagnóstico de Factoring Electrónico en Perú. Hallazgos y Recomendaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Operacional
<ul style="list-style-type: none"> ○ Casos internacionales de éxito: Programa CORFO-MIPYME 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Casos Internacionales de Éxito: Cadenas Productivas 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soporte
<ul style="list-style-type: none"> ○ Industria del Factoring – Visión de PRODUCE 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Operacional

○ Avances, proyecciones y retos del ecosistema de facturas negociables en el Perú	○ Soporte
○ Retos y perspectivas del Factoring en el Perú	○ Soporte
○ Fondeo Privado	○ Soporte
○ Factores clave para la sostenibilidad y acceso al financiamiento	○ Soporte
○ Fondeo de Multilaterales	○ Soporte
○ Gobierno Corporativo en América y el Caribe	○ Soporte
○ Estrategia de gobierno de datos y calidad de la información en el sector Factoring ○ Modelos de inteligencia artificial ○ Retos Tecnológicos ○ Escalamiento y Masificación del Factoring y Confirming	○ Soporte
○ Ley Fintech en Chile: impacto en la industria del factoring	○ Soporte
○ Factoring. Experiencia chilena, colombiana y peruana	○ Producto
○ Factoring en México	○ Producto
○ Factoring - Confirming en España. Comparación con LATAM.	○ Producto
○ Factoring en Chile: panorama actual y tendencias	○ Producto
○ Ley Fintech y su impacto en el factoring	○ Soporte
○ Programas regionales de apoyo al factoring en LATAM	○ Soporte
○ Factoring en LATAM. Lo que viene	○ Producto
○ Factoring global. Mirada del FCI	○ Soporte
○ Perspectivas económicas en el Perú año 2023	○ Soporte
○ Mecanismos de Apoyo del Estado – Visión de SUNAT	○ Operacional
○ Facturas Negociables – Visión de PRODUCE	○ Operacional
○ La factura negociable como herramienta de financiamiento para las MYPE	○ Producto
○ Retos y perspectivas del Factoring en el Perú	○ Soporte
○ Buenas prácticas de factoring regional	○ Soporte
○ Programa de fondeo local y soporte	○ Soporte
○ Desarrollos tecnológicos para la Industria del Factoring	○ Soporte
○ Open Banking. Aplicaciones en factoring	○ Soporte
○ Tendencias de factoring a nivel global y LATAM	○ Producto
○ Confirming: situación actual en LATAM y España I	○ Producto
○ Confirming: situación actual en LATAM y España II	○ Producto

BIBLIOGRAFÍA

- ACHEF. (2024). *Factoring*. <https://Achef.Cl/>. <https://achef.cl/factoring-electronico/>
- AMEFAC. (2024). *Antecedentes del Factoraje Financiero*. Asociación Mexicana de Factoraje Financiero. <https://www.factoraje.com.mx/factoraje-financiero/>
- Asociación Española de Factoring (AEF). (2024a). *Conceptos sobre el Factoring*. <https://Factoringasociacion.Com>. <https://factoringasociacion.com/factoring-2/>
- Asociación Española de Factoring (AEF). (2024b). *Normativa básica aplicable a las operaciones de factoring*. <https://Factoringasociacion.Com/>. <https://factoringasociacion.com/normativa/#>
- Astorga, J. (2010). Cómo contabilizar el confirming. *Partida Doble*, 220, 26–36. <https://es.scribd.com/document/360271901/Como-Contabilizar-El-Confirming>
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas* (P. M. Guerrero Rosas, Ed.; Primera Ed). Pearson Educación, México.
- Bravo, J. (2022). *¿Por qué el factoring se está transformando en un medio de pago?* <https://Blog.Continuumhq.Com/>. <https://blog.continuumhq.com/por-que-C3%A9-el-factoring-se-est-C3%A1-transformando-en-un-medio-de-pago#:~:text=Breve%20historia%20del%20factoring%20en,e%2C%20inclu-so%2C%20360%20d%C3%ADas>.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010a). La planeación financiera y la administración del capital de trabajo. In *Principios de Finanzas Corporativas* (4ta ed. Spanish ed., pp. 386–402). Mc Graw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed_myers.pdf
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010b). Patrones de financiamiento corporativo. In *Principios de Finanzas Corporativas* (4ta ed. Spanish ed., pp. 386–402). Mc Graw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed_myers.pdf
- Cámara de Diputados del Congreso. (2006). *Cap. VII Del factoraje financiero. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGTOC.pdf>
- CAVALI. (2024a). Capítulo XVII: del registro centralizado de facturas negociables. In <https://www.cavali.com.pe/>. CAVALI. <https://www.cavali.com.pe/userfiles/ckfinder/files/cap17regis.pdf>
- CAVALI. (2024b). *Cavali. Memoria 2023*. <https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Memoria%20CVL.pdf>
- CAVALI. (2024c, January 24). *Reglamento interno de CAVALI*. <https://www.cavali.com.pe/marco-legal/normativa/reglamento-interno-de-cavali.html>
- Chinchón, L. (2007). *Análisis del mérito ejecutivo y cesibilidad de la factura en el ordenamiento jurídico* [Tesis, Universidad de Chile]. https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112477/de-chinchon_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- CNBV. (2021). *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas*.
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/780799/ENAFIN_2021_ReporteResultados_vf.pdf
- CN Chile. (2004). Ley que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura. In *Ley (19.983)*. BCN.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=233421>
- CN Chile. (2014). *Ley que introduce modificaciones a la legislación tributaria en materia de factura electrónica y dispone otras medidas que indica*.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1058909>
- CN Chile. (2019). *Ley que establece el pago a 30 días*.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1127890>
- CN Chile. (2020). *Modifica la Ley 19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura, para limitar los acuerdos de plazo de pago excepcional en casos de empresas de menor tamaño emisoras de facturas*. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1144040>
- Congreso de la República. (1998). *Ley 27039. Ley que modifica el DL 821. Ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo*.
- Congreso de la República. (2010). *Ley 29623*. Ley 29623.
<https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>
- Congreso de la República. (2015a). *Decreto Legislativo 1178. Disposiciones para impulsar el desarrollo del factoring*.
<https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01178.pdf>
- Congreso de la República. (2015b). *Ley 30308*. Ley 30308.
<https://elperuano.pe/normaselperuano/2015/03/12/1210438-1.html>
- Congreso Nacional de Chile. (2004). Ley 19983. Regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura. In <https://www.bcn.cl/>.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=233421>
- Congreso Nacional de Chile. (2014). *Introduce modificaciones a la legislación tributaria en materia de factura electrónica*. <https://www.bcn.cl/>.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1058909&idParte=9403312&idVersion=2014-01-31>
- FCI. (2024a). *FCI. Annual Review 2024*. <https://fci.nl/en/annual-review>
- FCI. (2024b). *Global Factoring Volume Evolution*. Factoring and Financing of Open Account Domestic and International Trade Receivables.
https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en
- Federación Latinoamericana de Factoring. FELAFAC. (2024, January 24). *Factoring en Latam. Lo que viene...*
<https://www.linkedin.com/events/factoringenlatam-loqueviene7153666135886880768/comments/>
- FELAFAC. (2024, Julio 17). *Factoring en Chile: panorama actual y tendencias*.
<https://www.youtube.com/watch?v=gkKtQ7B3rn4>
- García Casas, C. (2023, April 15). *El boom del factoring en España: ¿Cuáles han sido las claves del éxito?* <https://blogs.elconfidencial.com/>.
https://blogs.elconfidencial.com/mercados/tribuna-mercados/2023-04-15/el-boom-del-factoring-en-espana-cuales-han-sido-las-claves-del-exito_3611496/

- Gobierno de España. (1999). *Ley reguladora de las entidades de Capital-Riesgo y sus sociedades gestoras*. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1999-214>
- González, F., Hoyo, F., Guillermprieto Gabriela, & Carrizo, C. (2018). *Factoraje financiero. Vende a crédito y cobra de contado* (M. Ortiz Sánchez, Ed.; Primera). Banco Nacional de Comercio Exterior. https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/Factoraje_Libro_digital.pdf
- Gutiérrez, A., & Sánchez, A. (2018). *Fuentes de financiación en la empresa*. <https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/9/9798/Tema1.pdf>
- Haro, A., Chisag, E., Ruiz, J., & Caicedo, J. (2024). Tipos y clasificación de las investigaciones. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, V(2), 957.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (J. Mares Chacón, Ed.; Quinta ed.). Mc. Graw Hill. /Interamericana Editores S.A. de C.V. https://www.u-cursos.cl/fau/2013/2/DGH-406/1/foro/r/Metodologia_de_la_investigacion,_5ta_Edicion_-_Sampieri.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (M. A. Toledo Castellanos, Ed.; Sexta ed). McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Industry Research. (2023). *Global factoring industry research report 2023, competitive landscape, market size, regional status and prospect*. <https://www.industryresearch.biz/global-factoring-industry-research-report-2023-competitive-landscape-market-22359720>
- Jijena, R. (2006). El “factoring” electrónico. *Revista de Derecho de La Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, XXVII, 105–124. <https://www.projupucv.cl/index.php/rderecho/article/view/624/588>
- LE Conference. (2023). *Confirming: situación actual en Latinoamérica y España Parte II*. <https://www.youtube.com/watch?v=z9Ov1UXw08Y>
- Liu, R., & Sotelo, E. (2000). Tratamiento tributario del factoring en el Perú. *Themis*, 41, 143–155. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11658>
- Mc Daniel, C., & Gates, R. (2016). Investigación Cualitativa. In *Investigación de mercados* (10a ed., pp. 92–118). Cengage Learning.
- MEF. (2015). Decreto Supremo 208-2015 EF. In *Poder Ejecutivo*. Consejo de Ministros. <https://www.mef.gob.pe/en/por-instrumento/decreto-supremo/12989-anexos-01-02-03-escolaridad/file>
- MEF. (2016a). Decreto Supremo 100-2016 EF. In *Presidencia de la Republica*. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/228089-100-2016-ef>
- MEF. (2016b). *Resolución Directoral 029-2016 EF/52.03*. MEF. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/232380-029-2016-ef-52-03>
- MEF. (2017). *Decreto Supremo 259-2017 EF*. Poder Ejecutivo. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/227459-259-2017-ef>

- MEF. (2022). *Resolución Ministerial 277-2022 EF/15*.
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3928368/RM277_2022EF15.pdf?v=1670962216
- Meza, M. (2023). *Finanzas empresariales para la pequeña y microempresa* (1a ed.). Ediciones Comunicación Científica. <https://comunicacion-cientifica.com/wp-content/uploads/2023/10/125.-PDF-Finanzas-empresariales.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2000). *Decreto Supremo 064-2000 EF. Modificaciones del TUO de la Ley 27039 y su reglamento*.
- Ortiz, M. (2023). El reto del escalamiento de la industria del factoring y su masificación. *Tercer Congreso de Factoring. APEFAC*.
<https://www.youtube.com/watch?v=hk-3qzxAfX8>
- Poder Ejecutivo. (2016). Decreto Legislativo 1282. In *Consejo de Ministros*.
https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Decretos/Legislativos/2016/01282.pdf
- Presidencia de la República. (2020a). *Decreto de Urgencia 013-2020*. Gaceta Jurídica. <https://www.gacetajuridica.com.pe/boletin-nvnet/ar-web/decreto-de-urgencia-n-013-2020.pdf>
- Presidencia de la República. (2020b). *Decreto de Urgencia 013-2020 que promueve el financiamiento de la Mipyme, emprendimientos y startups*. Decretos de Urgencia.
<https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1848441-1>
- Presidencia de la República. (2020c). *Decreto de Urgencia 040-2020*.
<https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1865590-3>
- PRODUCE. (2024, May). *PRODUCE: Operaciones de factoring alcanzaron los S/ 16 476 millones al cierre de mayo del 2024*.
<https://Www.Gob.Pe/Institucion/Produce/>
<https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/982019-produce-operaciones-de-factoring-alcanzaron-los-s-16-476-millones-al-cierre-de-mayo-del-2024>
- Seegmuller, L. (2023). El «confirming», su posición jurídica y la dificultad de agregar los proveedores a las plataformas. *Revista Del Derecho Del Sistema Financiero*, 5, 325–366. https://rdsfin.com/wp-content/uploads/2023/06/10.-RDSistFin_1_2023-325-365.pdf
- Servicio de Impuestos Internos. (2024). *Estadísticas de Cesiones Electrónicas y Acuses de Recibo*. <https://Www.Sii.Cl/>
https://www.sii.cl/ayudas/ayudas_por_servicios/2004-estadisticas_cesion-2007.html
- SMV. (2015, December). *Resolución 041-2015 SMV. Del Registro Centralizado de facturas negociables*. <https://Www.Gob.Pe/>
<https://www.gob.pe/institucion/smv/normas-legales/3947553-041-2015>
- SMV. (2021). *Resolución SMV 023-2021 – SMV/01*. SMV.
- SUNAT. (2015). *Resolución 211-2015 SUNAT*. SUNAT.
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2015/211-2015.pdf>
- SUNAT. (2021). *Resolución de Superintendencia SUNAT 0128-2021*. SUNAT.
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2021/128-2021.pdf>
- Superintendencia de Banca, S. y A. (2015). *Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring*. SBS.
https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/Auto_Nuevas_Empresas/Sistema_Fina

nciero/13.%20Reg.%20de%20Factoring_Res.%20SBS%20N%C2%B0%204358-2015.pdf

- Tong, J. (2007). *Finanzas empresariales. La decisión de inversión* (1a ed.). Universidad del Pacífico. https://fondoeditorial.up.edu.pe/wp-content/uploads/2020/07/Finanzas-Empresariales_extracto.pdf
- Turanzas, P. (2024). Factoring en Latam. Lo que viene... *Factoring En México, 2023*. <https://www.linkedin.com/events/factoringenlatam-loqueviene7153666135886880768/comments/>
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (13a ed.). Pearson Educación, México. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Villegas, C. (2024). *Factoraje en el mercado mexicano*. https://www.google.com/search?q=y7mp+congreso+felafac&oq=y7mp+congreso+felafac&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIHCAEQIRigATIHCAMQIRigAdIBCTg5MTNqMGoxNagCCLACAQ&sourceid=chrome&ie=UTF-8#fpstate=ive&vld=cid:8c3d7070,vid:qiYhgQj2qxY,st:0