

CAPITULO XVI

EL CONTRATO DE FACTORING

1. ANTECEDENTES

Respecto del Factoring, la mayoría de los autores coinciden en ubicar a sus antecedentes en el siglo XVIII, con la actividad desarrollada por los selling agents de las empresas textiles inglesas en las colonias americanas. Estos agentes -factors- pronto se constituyeron no solamente en vendedores de la mercadería exportada a las colonias, sino en virtuales financistas cuya efectividad era, por tanto, de interés para el exportador británico.

Se trata obviamente, de una semblanza histórica. Como señala Cogorno “.. del desarrollo de la actividad mercantil también se amplió la actividad financiera y fue necesario que los viejos factores se unieran en sociedades para poder hacer frente al riesgo y de esta forma nacieron las primeras entidades de Factoring que van logrando un auge sorprendente a partir de los años veinte hasta nuestros días..”.

2. DEFINICIÓN

El origen de la expresión “Factoring” proviene de los fenicios y posteriormente de la colonización inglesa. Factus equivale a el que hace algo. Factor en inglés equivale a apoderado, pero Factoring equivale a financista que tuvo -como dijimos anteriormente- el selling agent en los Estados Unidos de América.

En cuanto se refiere a la definición propiamente dicha, si bien la doctrina no se ha puesto de acuerdo en forma unánime sobre la naturaleza jurídica de esta modalidad contractual, se observa que es un contrato que generalmente utilizan los Bancos y empresas del sistema financiero en calidad de factores con la finalidad no sólo de cobrar una deuda por otro, sino de garantizar la operación e incluso financiarla a través del

pago antes del vencimiento de los títulos así adquiridos por el factor, en consecuencia puede ser calificado como un contrato financiero.

Al margen de la opinión doctrinal sobre el contrato de Factoring, la Resolución SBS N^o 1021-98 (Reglamento de Factoring, descuento y empresas de Factoring), en su art. 10 define al mismo de la siguiente manera:

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

3. NATURALEZA JURÍDICA

La doctrina dominante reconoce al Factoring como un contrato financiero propio y con autonomía funcional. En este sentido para el jurista Carlos Gilberto Villegas, el Factoring es un contrato autónomo, distinto, que debe ser distinguido de otros contratos tradicionales; no constituye una simple cesión de créditos, puesto que a la cesión de documentos van aparejados otros servicios que el factor se compromete a prestar al cliente. Se distingue del descuento, en razón a que el Factoring genera una asunción del riesgo de la cobranza por parte del factor, ya que ha tenido la oportunidad de evaluar y seleccionar los créditos, de letras en las que de producirse una falta de pago, se le debita su importe en la cuenta corriente del descontante del documento.

Por su parte, Max Arias Schreiber señala que el contrato de facturación es un contrato financiero y de colaboración complejo, pues en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción pro-nuptio.

A su turno, los autores Bianchi y Sussfeld, consideran que el contrato de facturación es un acuerdo preliminar, por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos

que surjan de su actividad empresarial. Si la oferta es aceptada por la empresa de facturación, se concluye en cada caso, un negocio de cesión de tales créditos. Según los autores mencionados, existen dos momentos, el contrato de facturación como obligación de ofertar, y la posterior cesión de cada crédito.

En opinión de Sidney Alex Bravo Melgar, el Factoring es un contrato sui generis, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos. En tal sentido, el Factoring es un contrato financiero, puesto que a través de este contrato el cliente puede obtener recursos líquidos inmediatos y es un contrato de servicios, ya que del Factoring se derivan actividades complementarias a la financiación, que pueden ser necesarias para racionalizar a la empresa o modernizarla merced a la realidad actual.

En síntesis, podemos destacar los siguientes elementos tipificantes:

- a) La adquisición por el Factor, de créditos por cobrar que lo convierte en consecuencia en un sistema o técnica de financiamiento.
- b) La asunción de los riesgos de insolvencia de todos y cada uno de los deudores de los créditos cedidos, previa selección por parte del factor.

La prestación por parte del factor, de servicios complementarios de carácter administrativo, contable y comercial.

4. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORING

- a) Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: El cliente y el factor; el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades, aunque es ampliamente aceptado en doctrina (y en nuestro caso en el reglamento de Factoring), el hecho de notificar al deudor acerca del acuerdo, con la finalidad de que el pago se efectúe de manera correcta.
- b) Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.

- c) Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- d) Es un contrato nominado, ya que recibe la denominación de Factoring, reconocido a nivel mundial.
- e) Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación.
- f) Es un contrato de contenido flexible, ya que se puede estipular la prestación del servicio de gestión o cobro, asumiendo los riesgos de la cobranza, o puede prestarse el servicio de cobro y financiación sin asumir el riesgo de la operación.
- g) Es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicio prestado.

5. PARTES INTERVINIENTES

Del concepto dado anteriormente, se desprende la existencia de las siguientes partes:

- a) El Factor: Que puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. Es evidente que se constituye en la entidad que cuenta con recursos financieros, con infraestructura técnica y contable, lo que le permite manejar la cobranza desde la investigación de la solvencia de los clientes hasta su cobranza judicial.
- b) El Cliente: Que puede ser una persona natural o jurídica (industriales, fabricantes o comerciantes). En atención a su volumen de cartera presenta la cartera de sus créditos al Factor.

Cabe precisar que, los deudores, si bien no forman parte en el contrato enmarca un papel fundamental en el desarrollo del contrato, pues su existencia determina la celebración del mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y

aceptada por el Banco y de la satisfacción de sus obligaciones dependerá la continuidad del contrato.

6. OBJETO DEL CONTRATO DE FACTORING

El art. 14020 del Código Civil, ha legislado sobre el objeto del contrato, estableciendo una distinción entre éste, el contenido de la obligación, y el objeto de las prestaciones de dar, hacer o no hacer. En este orden de ideas, el objeto del contrato está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular, modificar o extinguir obligaciones.

- a) Desde el punto de vista del cliente, el objeto consiste en la intención de obtener los servicios administrativos y de gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponerle la cesión de su cartera de clientes.
- b) Desde el punto de vista de la entidad de facturación, el objeto consiste en el propósito de obtener una comisión por los servicios que presta, además de un interés en caso de brindar financiación al cliente.

7. OBLIGACIONES DEL FACTOR RESPECTO AL CLIENTE

Dentro de las obligaciones del Factor tenemos las siguientes:

- a) Adquirir los créditos que se originen de la manera y en las condiciones previstas contractualmente. El ARTÍCULO 8~ del Reglamento de Factoring, Res. SBS N° 102 1-98 en su inciso 1) positiviza esta obligación señalando: “El factor asume, por lo menos las siguientes obligaciones:

1. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas”. Dicha obligación se refiere a la adquisición a título oneroso, de instrumentos crediticios negociables del cliente o factorado, vale decir facturas, facturas conformadas, y títulos valores representativos de deudas (letras de cambio, cheques, vales, pagarés,

bonos, warrants, certificados de depósito, bonos, etc.), así definidos por las leyes y los reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o mediante cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al factor; se acota que dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario (Art. 20 del Reglamento de Factoring). Asimismo la adquisición por parte del Banco, de créditos por cobrar es “una nueva técnica de financiamiento”.

- b) Pagar los instrumentos crediticios transferidos, aprobados en el momento convenido. Esta obligación en nuestro ordenamiento está prevista en el artículo 80 inciso 3 del Reglamento de Factoring que prescribe; “Pagar al cliente por los instrumentos adquiridos”. Ello se realiza en el plazo y forma convenida con el cliente; se refiere a los créditos que luego de un estudio pormenorizado han sido calificados por el Factor como recuperables.
- c) Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, así como cubrir el importe de los instrumentos crediticios no cancelados por ellos, si hubiese sido expresamente pactado. Esta es una de las razones por las cuales es necesario utilizar la forma escrita para la celebración de estos contratos. Esta obligación ha sido impuesta por nuestro ordenamiento como una de las obligaciones mínimas que debe contener el contrato de Factoring; el artículo 80 del Reglamento de Factoring señala en su inciso 4 como obligación del factor el “Asumir el riesgo crediticio de los deudores”. Es por ello que, nuestro ordenamiento considera que esta obligación no es voluntaria, sino que es imperativa en el contrato de Factoring; el artículo 10 del Reglamento de Factoring al describir al mismo señala como característica inherente al mismo la asunción por parte del factor del riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos. En este caso nos encontramos frente aun Factoring sin recurso, tal como lo explicamos en las garantías en el contrato de Factoring. Por su parte, el artículo 3° establece que en el contrato debe constar de manera expresa el momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.
- d) Otorgar anticipos de fondos, si se dan las circunstancias determinadas en el contrato. Dicha obligación se cumplirá si así es pactada en el respectivo contrato, no

existiendo impedimento al no haber sido regulado ni prohibido por el Reglamento de Factoring.

- e) Cobrar los créditos en cuyos derechos se ha subrogado, con corrección y de acuerdo a los usos comerciales.
- f) Efectuar los servicios de facturación, contabilidad y demás servicios convenidos.

Estos servicios adicionales pueden ser estipulados libremente en razón de que las previstas son las obligaciones mínimas, y a tenor del inciso 2) del Art. 80 del Reglamento, una obligación mínima del Factor es brindar los servicios adicionales pactados”.

Asimismo el Artículo 9º del Reglamento señala que “El factor puede brindar al cliente servicios adicionales a la adquisición de instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar”. De esta manera se ha regulado todos los servicios que puede incluir el contrato de Factoring, que sin ser imperativos en el mismo, gozan del reconocimiento formal en nuestra regulación.

8. OBLIGACIONES DEL CLIENTE RESPECTO AL FACTOR

- a) Informar al Factor, del comportamiento de los deudores cedidos y contribuir con el Factor para el cobro de los créditos cedidos. Esta obligación está contenida en el Reglamento del Factoring en el inciso 5 del Art. 110: “Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores”. La razón de dicha obligación salta a la vista; la eficacia del servicio que el Factor preste al Cliente dependerá del pleno conocimiento de aquél, de las condiciones de cada uno de los deudores del cliente; ambos se verán beneficiados porque el Factor podrá adquirir los créditos calificados ganando un porcentaje o comisión y el Cliente podrá recibir en menor tiempo la financiación que necesita.

- b) Remitir al Factor lo que le hubieran pagado directamente los deudores cedidos, a fin de cumplir el compromiso de reembolso pactado. Esta obligación ha sido incluida en el Reglamento del Factoring en el inciso 4 del artículo 110: “Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste”. De la norma citada se interpreta que esta obligación puede ser o no pactada, siendo por tanto facultativa de ambos contratantes, que en nuestra opinión debe serlo en razón de que el cederse los instrumentos crediticios, el nuevo titular de los mismos es el factor, por lo que se subroga en todos los derechos y obligaciones del cliente cedente.
- c) Ceder al Factor los documentos e instrumentos de contenido crediticio objeto de la adquisición. Esta obligación del cliente ha sido considerada como una de las obligaciones mínimas del cliente respecto del factor. En el inciso 2 del Art. 11° del Reglamento del Factoring se toma en cuenta dicha obligación: “Transferir al factor los instrumentos en la forma acordada o establecida en la Ley”. Cabe anotar que dicha transferencia está regulada por el Código Civil peruano en los artículos 1206° a 1217°. Se debe señalar que los créditos que se ceden son los originados por las operaciones del Cliente (empresa) y no cualquier clase de crédito. Los títulos de crédito se transfieren en propiedad al Factor a título oneroso, de acuerdo a la naturaleza de estos documentos. En el caso de los títulos valores como la letra de cambio, la transferencia se realiza mediante el endoso, ya que se trata de un título valor a la orden.

Con la nueva Ley de Títulos Valores existen cuatro tipos de endoso:

- Endoso en propiedad.
- Endoso en procuración
- Endoso en garantía.
- Endoso en fideicomiso.

Tratándose de la Factura Conformada, tanto la Ley de Títulos Valores N° 27287 en su Art. 1630 como la Ley GSF en su Art. 2370, le atribuyen la naturaleza jurídica de Título Valor, y por tanto puede ser objeto de cualquiera de las distintas clases de endoso. Así el Art. 237° establece que: «... la factura conformada es un título valor que representa bienes entregados y no pagados, debidamente suscrita por el deudor en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precisados, su valor y la fecha de pago de la factura. La factura conformada es emitida por el acreedor, y puede ser endosada a terceros. Incluye la descripción de los bienes objeto de la transferencia...

La transmisión de los créditos a favor del Factor es entonces una característica esencial de esta modalidad contractual, incluida en el artículo 10 del Reglamento, como concepto general de Factoring, además de señalarse puntualmente como obligación del Factor y el Cliente en el artículo 11° inciso 2.

- d) Notificar a sus deudores, de la transferencia de los instrumentos de contenido crediticio a favor del Factor. Esta obligación también ha sido considerada por el Reglamento de Factoring en el inciso 3 del artículo 11~: “Notificar la realización del Factoring a sus deudores cuando sea el caso”. El Cliente, por lo general, está en el deber de informar a su clientela la celebración del contrato con el Factor. Además en todos los instrumentos crediticios que se emitan se incluye la cesión, la cual produce a su vez, el conocimiento de cada comprador o usuario acerca de la realización del crédito.
- e) Garantizar la existencia de los créditos transferidos. Esta obligación ha sido tomada por el Reglamento de Factoring, la misma que está contenida en el Art. 110 inciso 1: “Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring”. Ello conlleva a que el Cliente deberá mantener en vigencia los créditos a ceder al Factor, así como su exigibilidad, de lo contrario dichos créditos serán poco apetecibles para el Factor, más aún si se considera que asumirá el riesgo de los mismos, por lo cual dicha obligación es más bien una necesidad que tendrá por imperativo el propio interés tanto del Cliente como del Factor. Esta obligación se aleja del Art. 1212° del Código Civil en cuanto éste permita el pacto en

contrario, o sea, se podía pactar o no dicha obligación, que a tenor del Reglamento del Factoring es imperativo.

- f) Cumplir con la cláusula de exclusividad en cuanto a la cesión de facturas y enviar al Factor la totalidad de las mismas y no sólo las que se estimen de algún riesgo.
- g) Asimismo, el Reglamento incluye las siguientes obligaciones:

Art. 110, inc. 6. “Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos”.

Art. 110, inc. 7. “Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos”.

9. OBLIGACIONES DE LOS DEUDORES CEDIDOS RESPECTO DEL FACTOR

La única obligación que tienen es la de pagar la deuda en la fecha de vencimiento pertinente. La negativa de pago implicaría la constitución en mora del deudor renuente y la imposibilidad de cancelar y librarse de la obligación. Aunque los deudores del Cliente no se encuentran incluidos dentro de los sujetos del contrato de Factoring.

10. DERECHOS DEL FACTOR RESPECTO DEL CLIENTE

- a) El artículo 7º del Reglamento de Factoring en su inciso 1) señala como derecho mínimo del Factor “Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos”. Este derecho es comprensible en cuanto a que el Factor se subroga en los derechos del Cliente, y por razones de eficacia y conveniencia es necesario que el Factor cuente con dichas facultades con la finalidad de recuperar dichas acreencias contenidas en los instrumentos crediticios.
- b) Cobrar la comisión y gastos por los servicios complementarios acordados. Este derecho del Factor está contenido como derecho mínimo del Factor en el Reglamento de Factoring, en el inciso 2) del Art. 70: “Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado”. Se refiere al pago del precio convenido que es usualmente una comisión que oscila entre el uno y el tres por ciento. Separadamente se fijan los intereses cuando existe financiación.

- e) Eventualmente cobrar al cliente por acción de repetición fundada en la subrogación en caso de fraude o de inexistencia de la deuda, o en su caso de que el cliente no hubiera cumplido con sus obligaciones comerciales.
- d) Que la transferencia de los créditos, que es en propiedad, quede asegurada en su favor.
- e) Transferir el crédito adquirido a otro factor.
- f) Aceptar o rechazar créditos.
- g) Requerir la apertura de una cuenta corriente para acreditar o debitar las partidas que se generen por la ejecución del contrato.
- h) Requerir los libros y estados contables del cliente para comprobar la liquidez del mismo y el cumplimiento de todo lo pactado en relación a los deudores cedidos.

11. DERECHOS DEL CLIENTE RESPECTO DEL FACTOR

- a) Cobrar las facturas cedidas en los plazos estipulados. Este derecho del Cliente respecto del Factor está estipulado en el Reglamento de Factoring, en el inciso 1) del Art. 100: el Cliente tiene como mínimo los siguientes derechos:

“Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas”.

- b) Exigir el Factor el cumplimiento de los servicios complementarios concretados. Este derecho ha sido considerado como derecho mínimo a establecerse del contrato de Factoring por el Reglamento del mismo, en el artículo 100 inciso 2): “Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubieran pactado”.

12. DERECHO DEL FACTOR RESPECTO DE LOS DEUDORES CEDIDOS

- Exigir el pago de los créditos cedidos.

13. DERECHOS DEL DEUDOR CEDIDO RESPECTO DEL FACTOR

- a) Oponer las excepciones que podían valer contra el cliente cedente.

b) Exigir recibos de pago.

Por último, cabe señalar, que todas las obligaciones que hemos detallado pueden variar según la clase de Factoring que se emplee, pero es necesario tener en consideración que de la interpretación del Reglamento del Factoring (Res. SBS N^o 1021-98), se llega a la conclusión que en este contrato es imprescindible que se establezca un contenido mínimo. En primer lugar queda descartada la posibilidad de la sola función de gestión sin transmisión de créditos, ya que ésta es una de las características esenciales del contrato, de lo contrario el Factor no podría correr con los riesgos de la operación si no fuera titular de los documentos de crédito. En segundo lugar y de manera adicional el Factor puede prestar servicios distintos a la obligación principal como el de asesoría y financiamiento a cambio de una retribución.

14. MODALIDADES DE FACTORING

Como ya se ha señalado existen distintas clases de Factoring, dependiendo de su aplicación práctica. Es pues un contrato abierto y en él se aplica con amplitud la autonomía de la voluntad. En nuestro país a partir de la dación del Reglamento del contrato de Factoring por la Superintendencia de Banca y Seguros, esta autonomía amplia de que gozaba este contrato se ha limitado, en razón de que existen derechos y obligaciones mínimas que el Factor y el Cliente deben plasmar en dicho contrato. No obstante ello, existen en la doctrina, variadas clases de Factoring, asimismo, pueden pactarse diferentes tipos de Factoring teniendo en cuenta su regulación.

A. POR SU CONTENIDO

El Factoring puede estipularse con o sin financiación.

- a) Factoring con financiación.- Esta modalidad, es constantemente aplicada en vista de que el Cliente por medio de esta modalidad obtiene liquidez, sin tener que esperar el vencimiento de los créditos para hacer caja. Para el Factor el beneficio está en los

intereses que cobra por la financiación. Debemos tener en cuenta que en nuestro país no está estipulado en el Reglamento de Factoring como obligación mínima por parte del Factor otorgar dicha financiación al Factorado o Cliente (art. 8° inc. 3, como obligación del Factor: y en el art. 10~ inc. 1 como derecho del Cliente), lo que no implica que no pueda pactarse dicha obligación, ya que el Reglamento no lo prohíbe. Esta modalidad de Factoring también podríamos catalogarla como “junción de financiación”, mediante ésta el factor realiza un pago anticipado al Cliente respecto de los créditos cedidos, de esta manera el Cliente tiene la posibilidad de vender al crédito y recibir el pago al contado abonando una comisión de intereses por el servicio prestado. Estos intereses generalmente están sujetos a la tasa Libor o Prime Rate.

El Factor realiza un estudio previo de la situación económica y financiera del futuro Deudor con el fin de determinar:

- Si se obliga a prestar una prestación de esta naturaleza.
 - El monto del anticipo que abonará periódicamente al Cliente. Este monto generalmente está representado por un porcentaje del importe nominal del crédito transmitido.
 - Asimismo, en base a esta información determinará el monto de la comisión y los respectivos intereses que recibirá como retribución. Esta clase de servicio beneficia al Cliente, ya que obtiene mayor liquidez para llevar a cabo sus operaciones comerciales habituales.
- b) Factoring sin financiación. En esta modalidad, prevalecen los servicios de asistencia técnica, contable y administrativa (los pagos se efectúan en sus correspondientes plazos). Esta modalidad es admitida por el Reglamento de Factoring en nuestro país, ello en atención a que no la prohíbe, dejando a la voluntad de las partes que se pacte en ese sentido. En esta modalidad prevalece la “Función de Gestión”, haciéndose cargo el Factor de todas las operaciones destinadas al cobro del conjunto de créditos que el Cliente le transmita, por ejemplo el Factor se encarga de:

- Notificar al Deudor, del vencimiento del plazo para el cobro, si así se ha estipulado.
- Debe notificarle los plazos adicionales que el Cliente le conceda para la satisfacción del crédito.
- Debe reclamar ante el Poder Judicial el cobro de los créditos si el Deudor incurre en mora.

Un servicio de esta naturaleza es una gran ventaja para el Cliente, ya que lo libera de la dificultad de llevar la contabilidad de todos los créditos que tiene a su favor, simplificando de esta manera sus tareas administrativas y de gestión, que estarán en manos de una empresa especializada y confiable.

Por otro lado, el Cliente reduce sus gastos en lo que se refiere a las operaciones de cobranza, lo que implica una mayor liquidez para realizar sus operaciones comerciales.

B. POR SU MODO DE EJECUCIÓN

El Factoring puede celebrarse con notificación a los deudores del Facturado o sin ella.

a. Factoring con notificación a los deudores del Facturado

En esta modalidad de Factoring, para su debida aplicación, el Cliente debe hacer constar en los instrumentos crediticios que emite el nombre del Factor y la facultad que tiene para cobrarlas o ejecutarlas judicialmente. En esta modalidad, el Facturado se obliga a no admitir de sus clientes ningún pago directo, puesto que todo debe ejecutarse a través del Factor. Esta modalidad es una obligación del Cliente (Art. 11° inc. 3 del Reglamento de Factoring), siendo una obligación del Cliente respecto del Factor cuando sea el caso. Esta obligación también es establecida por el ARTÍCULO 4° del Reglamento de Factoring, y sólo cuando por la naturaleza de los instrumentos adquiridos esta comunicación no sea necesaria, no será considerada como obligación.

b. Factoring sin conocimiento del Factor por parte de los deudores

A través de esta modalidad, el pago de las facturas de los deudores se hace directamente al Cliente y los servicios que presta el Factor se limitan a una asesoría comercial, una eventual financiación y la cobertura del riesgo de insolvencia. Dicha modalidad no es permitida por el Reglamento de Factoring, salvo el caso de tratarse de instrumentos crediticios que por su propia naturaleza no sea necesario dicho conocimiento (Inciso 3 del artículo 11°).

Por su parte el tratadista García Cruces J.A., clasifica al Factoring por los siguientes criterios de distinción:

C. POR SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Atendiendo a ese criterio, existen tres tipos de Factoring: “colonial Factoring”, “Factoring old line” y “Factoring new line” o “Factoring new style”.

a. El “Colonial Factoring”

Actualmente en desuso; a través del Colonial Factoring el Factor actuaba como distribuidor o “selling agent” del Facturado. Cabe destacar que dicha modalidad es el antecedente más lejano de este contrato (siglo XVIII); las empresas inglesas necesitadas de conquistar nuevos mercados que le ofrecían las colonias de la corona, adelantaron en los principales puertos de embarco personal que se denominó Factor, quienes se encargaban de la colocación de sus productos lucrando con el crédito concedido a los consumidores, habiendo girado el precio total a favor de dichas empresas.

b. El “Factoring Old Line”

Dicha modalidad viene siendo empleada en la actualidad, y consiste en un contrato con las características que hoy conocemos, con el conjunto de servicios brindados por el Factor, quien además desempeña un rol financiero.

c. El “Factoring New Line”

Constituye la última etapa evolutiva del Factoring, y se caracteriza por una mayor amplitud en las actividades del Factor, sobre todo en las de índole financiera, por lo que normalmente queda incurso en la actividad bancaria. En este caso el Factoring presenta cuatro funciones como son: la gestión de créditos, garantía en la operación, financiación y asesora, prestando mayor especialización en lo que atañe a la financiación de la operación.

Por esta razón la empresa de Factoring es una entidad financiera. Nuestro ordenamiento permite esta clase de Factoring al regularlo en el reglamento de dicho contrato.

D. POR LA NOTIFICACIÓN O NO A TERCEROS DE LA TRANSMISIÓN DE CRÉDITOS

Este criterio de clasificación da lugar a tres tipos de Factoring: el “notification factoring”, el “Factoring non notification”, y el “undisclosed Factoring”.

a. El “Notification Factoring”

Como su nombre lo indica, es aquel en el que la cesión de créditos a favor del Factor es comunicada a los terceros. Ello puede verificarse de diversas maneras, aunque por lo general se efectúa mediante la inserción de cláusulas en las facturas que el cliente emite.

b. El “Factoring Non Notification”

Esta modalidad que surgió en los Estados Unidos de América, busca ocultar a terceros la celebración del contrato, que se mantiene en reserva entre Factor y Cliente. Evidentemente, en este caso la entidad de facturación no presta servicio de gestión de cobro, pero sí los demás servicios, tales como la financiación, posible asunción del riesgo, etc.

e. El “Undisclosed Factoring”

Denominado también “Money Without Borrowing” originario de Gran Bretaña, se caracteriza por mantener en reserva la celebración del contrato. Su mecanismo, sin embargo, es completamente distinto al del “Factoring non notification”. En el Undisclosed Factoring, se realizan dos contratos; el primero es una venta de mercaderías del Cliente a favor del Factor: en el segundo contrato, el Factor, dueño de la mercadería, nombra al Cliente como su comisionista y encargado del cobro. Se trata de una operación de financiación, puesto que el Cliente, al vender sus mercaderías al Factor, ha cobrado su importe al contado.

E. POR LA EXISTENCIA O NO DEL SERVICIO FINANCIERO

En relación a la existencia o no del servicio financiero, se distinguen, atendiendo a este criterio, dos variantes: “maturity factoring” y “credit cash Factoring”.

a. El Maturity Factoring

Excluye el servicio de financiación, puesto que no existe anticipo en el pago de los créditos cedidos, sino que su importe va siendo desembolsado por el Factor a medida en que van alcanzando su vencimiento (maturity date).

b. El “Credit Cash Factoring”

Denominado también “discounting Factoring”, es aquel en el que el servicio de financiación es esencial y prevalece sobre los demás. Se asemeja mucho, por ello, al descuento bancario, aunque incluyendo también los servicios de gestión, propios de la facturación.

F. OTRAS MODALIDADES

Existen otras modalidades que viene adoptando el Factoring en nuestros días, por tratarse de una institución en constante evolución. Así tenemos:

a. El “Drop Shipment Factoring”

También llamada “mil agent Factoring”, consistente en un conjunto complejo de contratos, mediante el cual el empresario encarga a un fabricante la manufactura de determinado producto que el mismo no está en condiciones de producir, y a un Factor, la gestión de ventas.

b. El “Split Factoring”

A través de esta modalidad dos o más empresas de Factoring comparten los créditos de un mismo Cliente.

e. El “Split Risk Factoring”

Cuya denominación se semeja a la anterior, pero con un contenido completamente distinto: esta modalidad supone la existencia de un solo Factor, pero pactándose que el riesgo sobre la insolvencia de los deudores sea compartido entre éste y el Cliente.

d. El “Factoring by exception”

Por el cual el Factor no adquiere los créditos de una manera global, sino únicamente aquellos que se encuentran vencidos, y con un riesgo de cobro mayor. Esta misma figura se conoce también como “selective transfer-credit”, cuando el contrato no incluye financiación.

Por último, tomando en cuenta la clasificación que realiza el autor Sidney Bravo Melgar en su libro “Contratos Modernos Empresariales”, incluimos la siguiente:

G. CLASIFICACIÓN DEL FACTORING SEGÚN EL ÁMBITO TERRITORIAL

Se clasifica en:

a. Factoring doméstico

Se refiere, al supuesto de que la Sociedad adherente y los compradores de sus productos se encuentren en el mismo país.

b. Factoring Internacional

A diferencia del anterior, una de las partes se encuentra fuera del territorio de operaciones de la sociedad de Factoring.

e. Factoring de Exportación

Bajo esta modalidad, la sociedad de Factoring, adquiere las facturas de sus sociedades adherentes en el país. a cargo de compradores extranjeros, a los cuales ha enviado una mercancía. Para un adecuado conocimiento del mercado extranjero las sociedades de Factoring suelen establecer cadenas propias o con el concurso de corresponsales en otros países con lo cual acumulan una vasta y completa información de compradores en distintos sectores económicos, respaldando en forma técnica la prestación del servicio y adquiriendo una posición más ventajosa que la que podría tener un productor individual para analizar y evaluar sus potenciales compradores.

d. Factoring de Importación

Se trata, de la adquisición de facturas de clientes extranjeros o sociedades adherentes a cargo de importadores o compradores nacionales.

15. BENEFICIOS Y VENTAJAS

Se clasifican las ventajas del contrato de Factoring en base al conjunto de servicios a que se obliga el factor, empero alternativamente empleamos la siguiente clasificación:

A. VENTAJAS PARA EL CLIENTE

a. Aumento de Volumen de Ventas

La empresa cliente va a tener la facilidad de poder conceder créditos inmediatos en sus operaciones comerciales con mayor flexibilidad y en mayor magnitud, esto

debido a que el encargado de hacer el cobro de las mismas además de correr con el riesgo de dicho crédito va a ser el factor. Esto no es precisamente así, si el caso de Factoring suscrito entre ambas es de riesgo compartido (split risk Factoring) o sin asunción de riesgo de insolvencia (en base sólo a la función de gestión), en tales casos la empresa factorada, tiene que ser más prudente en la asignación de esos créditos.

Todo esto produce un efecto multiplicador en los ingresos, de acuerdo al margen de utilidad que tenga por cada unidad que venda, y es por ello que el Factoring no es beneficio para aquellas empresas cuyo margen de utilidad no sea lo suficientemente alto.

Las ventas también se van a ver beneficiadas debido a que el Factoring es una excelente herramienta para mercadear sus productos o servicios aumentando los plazos de crédito a sus clientes.

b. Mayor Liquidez

Esta ventaja es concebida por el Doctor Max Arias Schreiber como “vender a crédito cobrando al contado”, está también relacionada a la función de financiación, ya que supone el anticipo de dinero en efectivo que el factor puede perpetrar con cargo a los documentos pendientes de cobro y créditos que el cliente le ha cedido. Las empresas a través de este beneficio van a poder llevar a cabo sus operaciones habituales con mayor eficiencia, obtener capital de trabajo, así como hacer compras de oportunidad y reducir algunos costos especialmente por descuentos de proveedores por pronto pago.

e. Traslado de Costos

El mantener toda una estructura de otorgamiento de crédito y cobranza, necesariamente implica algunos costos como pagos a personal, de infraestructura, análisis de riesgos entre otros: sin embargo si la empresa utiliza el Factoring, entonces la empresa factorada deja de lado todas estas operaciones asignándoselas a cargo de la entidad factor.

d. Flexibilidad y Variabilidad

Es mucho más flexible que cualquier otra fuente de financiamiento, debido a que en el contrato se puede estipular que el FACTOR no ofrezca todos los servicios que caracterizan este contrato sino sólo uno o dos de ellos, de acuerdo a la voluntad de las partes. Sin embargo en el Perú, a diferencia de otras legislaciones a nivel mundial que no establecen el contenido mínimo para este contrato, descarta una sola función de gestión, fundado en el Art. 1º Res. S.B.S. N° 102 1-98, por lo que necesariamente el contrato debe tener como característica esencial la transmisión de créditos hacia el factor. A nivel mundial existen diversos intentos por establecer también un contenido mínimo al contrato, como el convenio de UNIDROIT sobre Factoring en 1988.

e. Traslado de Riesgo

Es quizás la más importante de las ventajas que presenta el contrato y es precisamente a través de éste, que se transmiten los riesgos derivados de la concesión de los créditos frente a posibles moras e incumplimientos por parte del deudor, así como también problemas que puedan generarse en el proceso de cobranza, por ejemplo la realización de una acción judicial, etc. Por otro lado, con el contrato de Factoring la empresa factorada incurre en un costo proporcional al volumen de ventas factorizadas, dejando de realizar determinados gastos fijos, lo que consecuentemente traerá algunos inconvenientes para determinadas empresas como ya se indicará en títulos posteriores.

f. Servicios Complementarios

La empresa factorada se beneficia con los servicios asociados por parte del FACTOR como son la información comercial, asesoramiento integral en estudios de mercado, selección de personal, estudios económicos de los deudores, etc. Esta última, ayuda a elegir a la empresa cliente a sus futuros deudores con certeza.

Estos servicios complementarios están cobrando mayor importancia en el Factoring internacional.

g) Consolidación en su Organización

El personal está dedicado exclusivamente a las labores directamente relacionadas con el giro del negocio, como es producción, compras y venta. Esta consolidación implica un mejoramiento en la dirección tanto general como por departamentos en base a una mejor visión de los problemas de la empresa en esas áreas.

h) Mejora la presentación de Balance

Debido a que en el balance no se tipifica como activo no muy líquido (cuentas por cobrar) sino como caja, es decir, dinero líquido. Esto origina un mejoramiento en los índices financieros de la empresa, y hace percibir a la empresa CLIENTE, por los analistas financieros, como una empresa sólida y solvente.

i) Hace predecible sus Flujos de Caja

Esto mejora la planificación de operaciones de la empresa, especialmente en lo que respecta a su nivel de certidumbre a futuro, lo que aumenta la fiabilidad en los presupuestos y consecuentemente las decisiones empresariales.

j) Simplificación de la Contabilidad

Esto se basa en que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado. Es decir, a diferencia de una situación contable anterior al contrato, la empresa cliente va a contabilizar operaciones comerciales sólo con el factor que contrariamente se va a hacer cargo, prácticamente de la contabilidad comercial del cliente.

k) No implica Endeudamiento

Compra en firme y sin recurso. El Factoring como fuente de financiamiento no expresa endeudamiento como fuente de fondos, sino se basa directamente en el

potencial real de la empresa y por tanto se evita correr con los riesgos propios de esta clase de financiamiento.

1) No compromete Garantías Reales

Las industrias tienen acceso a recursos sin necesidad de comprometer garantías reales.

m) Facilidad

Es simple, directo y rápido de obtener en comparación a otras formas de financiamiento.

n) Movilización de la Cartera de Clientes Deudores

Al respecto, Eduardo Gordillo Arreaza indica que es uno de los principales beneficios que trae este contrato, debido a que permite sanear la cartera de clientes.

o) Mejora la Dirección

El personal directivo ahorra tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.

En el caso de empresa que tenga problemas de gestión y en estas áreas, este contrato resulta muy beneficioso.

B. VENTAJAS PARA EL FACTOR

a) Dispersión de Crédito

La empresa financiera canaliza importantes recursos que antes eran destinados a una sola empresa a favor de un mayor número de ellas y en menor importe, lo que hace que esos créditos que con anterioridad dependían de la solvencia de una sola empresa ahora dependan de varias, y de esta manera el riesgo resulta menor, por tanto constituye una forma adecuada de colocación de fondos, allí donde existe un déficit de dinero.

Por otro lado, el hecho de que el contrato de Factoring se adopte especialmente con deudas a corto plazo, contribuye a que el riesgo de recuperación sea menor y paralelamente, favorece a mantener liquidez productiva en el Banco.

b) Ampliación de Variedad de Servicios

El FACTOR se beneficia con una extensión de la diversidad de asistencias y servicios que presta a sus clientes, entre los que están, contabilidad de ventas, control de riesgos, preparación de políticas de ventas, cobranzas, selección de personal, entre otros, lo cual le determina una mayor rentabilidad y bienestar a sus clientes.

c) Comisión e Interés

Cuando el FACTOR realiza el pago anticipado al cliente respecto a los créditos cedidos, el cliente recibe este desembolso al contado abonando una comisión e intereses por el servicio prestado; estos intereses por lo general están sujetos a tasas internacionales Libor o Prime Rate, asimismo en base a la información de la situación económica y financiera del futuro deudor se determinará el monto de la comisión y las posibles variaciones en los intereses que recibirá como pago.

16.DESVENTAJAS

A) COSTO ELEVADO

Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.

B) EXCLUSIÓN

El factor puede no aceptar algunos de los documentos del cliente, esto generalmente por considerarlos incobrables o de muy alto riesgo. Por otro lado también quedan excluidas de operaciones relativas a productos perecederos y las a largo plazo (más de 180 días).

C) SUJECIÓN

El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

17.TERMINACIÓN DEL CONTRATO

La terminación del contrato se produce por causas naturales previstas en el contrato, tales como vencimiento del plazo o cumplimiento del objeto contractual, o por razones de resolución del contrato producidas como consecuencia del incumplimiento de algunas condiciones contractuales.

ANEXO

REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING - RES. SBS N⁰ 1021-98 (03.10.98).

Lima, 1 de octubre de 1998

EL SUPERINTENDENTE DE BANCA Y SEGUROS

CONSIDERANDO:

Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N⁰ 26702, en adelante Ley General, en los numerales 4 y 10 del ARTÍCULO 221^o establece que las empresas del sistema financiero están facultadas para realizar operaciones de descuento y de factoring;

Que, asimismo, el Artículo 16^o de la Ley General prevé el establecimiento de empresas de factoring como empresas especializadas del sistema financiero cuyo objeto social está definido en el numeral 8 del Artículo 2820 de la referida disposición legal;

Que, en consecuencia, resulta necesario establecer el marco regulatorio de las operaciones de factoring y descuento, así como las normas que deberán observar las empresas de factoring para efectos de su organización y funcionamiento;

Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y de Asesoría Jurídica; y,

En uso de las atribuciones conferidas por los numerales 7 y 9 del ARTÍCULO 349° de la Ley General;

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- Aprobar el Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring, que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTÍCULO SEGUNDO. - La presente resolución entra en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

MARTIN NARANJO LANDERER, Superintendente de Banca y Seguros.

REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING

TITULO 1

DE LAS OPERACIONES DE FACTORING

CAPÍTULO 1: DEL FACTORING ARTÍCULO 1°.- FACTORING

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

ARTÍCULO 2°.- INSTRUMENTOS CON CONTENIDO CREDITICIO

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

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

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

ARTÍCULO 3°.- CONTRATO DE FACTORING

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

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

ARTÍCULO 4°.- CONOCIMIENTO DEL FACTORING POR LOS DEUDORES

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

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

ARTÍCULO 5°.- LÍMITES APLICABLES AL DEUDOR

Las operaciones de factoring serán consideradas como colocaciones, siendo aplicables a cada uno de los Deudores, los límites establecidos en los artículos 201°, 202°, 206°, 207°, 208°, 209° y 211° de la Ley General.

CAPÍTULO 2: DEL FACTOR

ARTÍCULO 6°.- EMPRESAS FACULTADAS PARA ACTUAR COMO FACTORES

Las empresas facultadas para operar como Factores son las siguientes:

1. Empresas de factoring que hayan sido autorizadas por esta Superintendencia;
2. Empresas bancarias y otras empresas de operaciones múltiples autorizadas para realizar las operaciones previstas en el módulo 1 del artículo 290° de la Ley General.

ARTÍCULO 7°.- DERECHOS DEL FACTOR

Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos; y,
2. Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

ARTÍCULO 8°.- OBLIGACIONES DEL FACTOR

El Factor asume, por lo menos, las siguientes obligaciones:

1. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas;
2. Brindar los servicios adicionales pactados;
3. Pagar al Cliente por los instrumentos adquiridos: y,
4. Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.

ARTÍCULO 9°.- SERVICIOS ADICIONALES

El Factor puede brindar al Cliente, servicios adicionales a la adquisición de instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y

cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar.

CAPÍTULO 3: DEL CUENTE

ARTÍCULO 10^o.- DERECHOS DEL CLIENTE

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

1. Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas; y,
2. Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

ARTÍCULO 11^o.- OBLIGACIONES DEL CLIENTE

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring;
2. Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;
3. Notificar la realización del factoring a sus Deudores, cuando sea el caso;
4. Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste;
5. Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores;
6. Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos;
y,
7. Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos.

TITULO II

DE LAS OPERACIONES DE DESCUENTO ARTÍCULO 120.- DESCUENTO

El descuento es la operación mediante la cual el Descontante entrega una suma de dinero a una persona natural o jurídica denominada Cliente, por la transferencia de determinados instrumentos de contenido crediticio. El Descontante asume el riesgo crediticio del Cliente, y éste a su vez, asume el riesgo crediticio del deudor de los instrumentos transferidos.

Son aplicables al descuento las disposiciones contenidas en los artículos 20 y 40 del presente reglamento.

ARTÍCULO 13°.- LIMITES APLICABLES AL CLIENTE

Los límites previstos en los artículos 201°, 202°, 206°, 207°, 208°, 209° y 211° de la Ley General, se aplicarán únicamente al Cliente y no al deudor de los instrumentos adquiridos.

TITULO III

DE LAS EMPRESAS DE FACTORING ARTÍCULO 14°.- OBJETO SOCIAL

Las empresas de factoring son sociedades anónimas cuyo objeto social consiste principalmente en la adquisición de facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, mediante factoring y descuento.

ARTÍCULO 15°.- CONSTITUCIÓN

El proceso para la constitución de las empresas de factoring se regula por las disposiciones pertinentes contenidas en la Resolución SBS N° 600-98 del 26 de junio de 1998, y en todas aquellas que para este fin emita esta Superintendencia.

Las empresas de factoring se constituirán observando el capital mínimo o, establecido en el artículo 160 de la Ley General, el mismo que deberán mantener actualizado de conformidad con lo señalado en el artículo 180 de la Ley General.

ARTÍCULO 16°.- OPERACIONES

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

ARTÍCULO 17°.- CONCENTRACIÓN DE CARTERA Y LÍMITES OPERATIVOS

Serán aplicables a las empresas de factoring, las disposiciones sobre límites operativos establecidos en los artículos 1980 y 1990 de la Ley General. Asimismo, serán de aplicación las normas emitidas por esta Superintendencia sobre identificación y administración del riesgo crediticio, así como las referidas al régimen de provisiones por riesgo crediticio y bienes adjudicados.

ARTÍCULO 18°.- REGISTRO CONTABLE

Las empresas de factoring deberán registrar sus operaciones de acuerdo a las normas contables vigentes aplicables a las empresas del sistema financiero.

ARTÍCULO 19°.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

La disolución y liquidación de las empresas de factoring se registrarán por las disposiciones contenidas en el Título VII de la Sección Primera de la Ley General y las normas complementarias emitidas por esta Superintendencia.

ARTÍCULO 20°.- PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN A LA SUPERINTENDENCIA

Las empresas de factoring deberán enviar a esta Superintendencia la siguiente información:

1. Información Contable

- a) Balance de Comprobación de Saldos.
- b) Balance General (Forma A).
- e) Estado de Ganancias y Pérdidas (Forma B).
- d) Estado de Flujo de Efectivo (Forma C)

e) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (Forma “D”)

2. Información Complementaria

a) Informe Anual de Auditoría Externa

b) Informe de la Gerencia al Directorio

e) Informe de Evaluación del Programa Anual de Trabajo de la Oficina de Control Interno.

d) Informe Crediticio Confidencial

e) Inversiones (Anexo N° 1)

1) Resumen de colocaciones y créditos contingentes por tipo de garantía (Anexo N° 2)

g) Informe de clasificación de los deudores de la cartera de créditos, contingentes y arrendamientos financieros (Anexo N° 5)

h) Activo Fijo (Anexo N° 7)

i) Bienes adjudicados y recuperados (Anexo N° 7- A)

j) Relación de Accionistas y Transferencia de Acciones (Reporte N° 1)

k) Activos ponderados por riesgo (Reporte N° 7)

1) Patrimonio Efectivo ajustado por inflación (Reporte N° 8)

m) Informes comerciales (Reporte N° 14)

n) Líneas de crédito otorgadas provenientes del exterior (Reporte N°15)

En el caso de las operaciones de factoring, los informes comerciales a que hace referencia el literal m) del numeral anterior, deberán contener información tanto del Cliente como de los Deudores; la información y documentación mínima serán aquellas exigidas para las operaciones crediticias. En el caso de las operaciones de descuento,

dichos informes comerciales deberán contener la información y documentación respecto del Cliente.

El Informe Crediticio Confidencial deberá contener la información correspondiente a las partidas contables que se establecen en el Artículo 25° del presente reglamento, así como las correspondientes a las operaciones de descuento establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.

La información considerada en el primer párrafo de este artículo será remitida de acuerdo a las referencias normativas, disposiciones y plazos establecidos por esta Superintendencia, en lo que sea aplicable, y en todas aquellas disposiciones que las modifiquen o amplíen.

ARTÍCULO 21°.- INFORME ANUAL DE AUDITORIA EXTERNA

Para la presentación del informe anual de auditoría externa a que se refiere el literal a), numeral 2 del artículo 20° precedente, las empresas de factoring deberán observar las disposiciones establecidas por esta Superintendencia al respecto.

TITULO IV

DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

ARTÍCULO 22°.- LÍMITE GLOBAL PARA LAS OPERACIONES DE FACTORING

El límite global establecido en el numeral 1 del artículo 2000 de la Ley General, aplicable a las empresas de operaciones múltiples, será considerado sobre facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda adquiridos mediante factoring.

ARTÍCULO 23°.- PROVISIONES POR RIESGO CREDITICIO

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

ARTÍCULO 24°.- PLAZO DE ADECUACIÓN

Las empresas de factoring constituidas con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley General, deben adecuar su capital, operaciones y estatutos, a las disposiciones contenidas en la mencionada ley, en la Resolución SBS N° 600-98 y en el presente reglamento, en un plazo que vencerá el 30 de junio de 1999.

Las empresas de operaciones múltiples que realicen factoring y descuento, deberán adecuarse a las disposiciones contenidas en la presente norma, en el plazo señalado en el párrafo anterior. Asimismo, aquellas empresas de operaciones múltiples que en virtud de lo dispuesto en el presente reglamento excedan el límite establecido en el numeral 1 del ARTÍCULO 2000 de la Ley General, no podrán durante dicho plazo incrementar sus niveles de concentración existentes a la entrada en vigencia del presente dispositivo.

ARTÍCULO 25°.- CONTABILIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE FACTORING

Modifíquese el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras de la siguiente forma:

1. Incorpórense las siguientes subcuentas y cuentas analíticas, para el control de las operaciones de factoring:

1401.13.10 Factoring (Refinanciadas)

1402.13.10 Factoring (Refinanciadas)

1401.14 Factonng

1402.14 Factoring

1405.01.15 Factoring (Vencidos)

1405.02.15 Factoring (Vencidos)

1406.15 Factonng (Cobranza judicial)

1409.14.10 Factoring (Provisiones para colocaciones refinanciadas)

1409.16 Factoring (Provisiones para colocaciones)

5105.19 Factoring (Ingresos por intereses)

5205.19 Factoring (Ingresos por comisiones)

2. Para el registro contable de las operaciones de descuento se emplearán las subcuentas y cuentas analíticas correspondientes establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.