



Presentación · ¿Cómo funciona? · ¿A quiénes beneficia? · Lugares autorizados · Normatividad · Preguntas frecuentes · Materiales de comunicación · Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN · CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE · COBROS E INTERESES · INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

- Al vencimiento de pago de la Factura Negociable, ¿cuándo debo realizar el protesto?
- ¿Qué ocurre si mi cliente no le paga al poseedor legítimo de la Factura Negociable en la fecha de vencimiento?
- ¿Qué ocurre si en una venta pactada en cuotas, mi cliente no cancela una o más cuotas?
- ¿Qué busca el Estado con la nueva normativa que promueve el Factoring y el Descuento?
- ¿Cómo funciona el Factoring?
- ¿Qué características son las que permiten la negociabilidad de la Factura Negociable?
- Y estas medidas, ¿cómo benefician a las empresas que adquieren bienes y servicios de sus proveedores?
- ¿Cuándo y cómo debe emitirse la Constancia de entrega de la Factura Negociable?
- ¿Al dejar Constancia de entrega el adquirente está aceptando la factura negociable y dando su conformidad respecto a los bienes o servicios prestados por el proveedor?
- ¿A partir de ahora todos los proveedores están obligados a negociar sus facturas?
- ¿A partir de cuándo el proveedor puede transferir la factura negociable a un tercero?
- ¿Los proveedores que deseen negociar sus facturas deben señalarlo al momento de la entrega de la tercera copia al adquirente?
- ¿Un adquirente puede prohibir a sus proveedores la transferencia de las facturas negociables que se generen en las operaciones comerciales entre ambas partes?
- Según la Ley de Factoring se puede rechazar la factura por cualquier dato incorrecto en ella. ¿Es factible, por ejemplo, rechazar la factura en caso la fecha de vencimiento no sea la correcta?
- En caso se identifique, dentro del plazo de los ocho (8) días, que a una factura se le debe aplicar una nota de crédito pero el proveedor no envió el documento correspondiente, ¿es factible rechazar la factura?
- ¿Qué sucede si pasado el plazo de ocho (8) días el adquirente detecta algún defecto en los bienes o servicios prestados? ¿Puede negarse al pago o retener el monto adeudado?
- ¿Qué sucede si el adquirente impugna dolosamente o retiene indebidamente la factura negociable para evitar su transferencia?
- ¿Qué intereses aplican para el caso de la factura negociable?
- ¿El adquirente puede retener la tercera copia cuando la transacción comercial es al contado?
- ¿Al momento del sello de recepción del comprobante de pago debo sellar también la recepción de la factura negociable o se presentan en momentos distintos?
- ¿Afecta la línea de crédito del adquirente si la entidad financiera compra una factura emitida a éste?
- ¿En caso de incumplimiento, cómo procede el legítimo tenedor al protesto de la Factura Negociable?
- ¿De qué forma puede beneficiar la información de las ICUL a las empresas tractoras?
- ¿El legítimo tenedor de la Factura Negociable podrá exigirme el medio de pago (efectivo o transferencia bancaria) para el pago de la misma u otras condiciones/obligaciones adicionales?
- Con la factura negociable, ¿es más conveniente exigir comprobantes de pago impresos o electrónicos?

TALLERES

NOTICIAS



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

Al vencimiento de pago de la FACTURA NEGOCIABLE, ¿cuándo debo realizar el protesto?

El protesto debe realizarse dentro de los quince (15) días posteriores al vencimiento. En caso la Factura Negociable no contenga fecha de vencimiento, éste deberá realizarse una vez que hayan transcurrido los treinta (30) días calendario desde su emisión. En el caso de la Factura Negociable representada en cuenta, el protesto debe figurar en la constancia de inscripción de dicho título valor en la ICLV.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué ocurre si mi cliente no le paga al poseedor legítimo de la FACTURA NEGOCIABLE en la fecha de vencimiento?

En este caso, el poseedor legítimo de la FACTURA NEGOCIABLE podrá realizar el cobro por vía judicial, que constituye un proceso mucho más rápido y ágil que las instancias administrativas. Para ello, bastará con presentar el título valor debidamente llenado y con constancia de entrega al adquirente.

Este es uno de los más importantes beneficios de la Ley N° 29623; al convertir la factura en un título valor le da mayor seguridad al poseedor legítimo de la FACTURA NEGOCIABLE que efectuará su cobro, pudiendo acudir directamente a la instancia judicial (de no ocurrir el pago) y evitar excesivos trámites en instancias administrativas que por sus costos pueden exceder el beneficio esperado de adquirir la FACTURA NEGOCIABLE.

La conformidad prestada durante los 8 (ocho) días hábiles computados a partir de la entrega de la Factura Negociable tienen los mismos efectos.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAJO

¿Qué ocurre si en una venta pactada en cuotas, mi cliente no cancela una o más cuotas?

En ese caso el adquirente de la Factura Negociable podrá:

- Dar por vencido todos los plazos y exigir el pago del monto total pendiente.
- Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes.
- Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué busca el Estado con la nueva normativa que promueve el Factoring y el Descuento?

El objeto de la Ley es promover el acceso al financiamiento en mejores condiciones a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios. Esto beneficia especialmente a las MIPYME. No obstante, una empresa proveedora grande también puede valerse de este mecanismo para obtener liquidez y establecer diversos plazos de negociación con sus proveedores (al ser tractora).

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Cómo funciona el Factoring?

El Factoring permite a los proveedores obtener capital de trabajo sin necesidad de endeudarse, a través de la cesión a terceros de su derecho de crédito. Para ello crea un título valor, la factura negociable, que se origina en las facturas comerciales y recibos por honorarios durante las ventas realizadas al crédito.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué características son las que permiten la negociabilidad de la Factura Negociable?

La factura negociable incorpora el derecho de crédito del precio o contraprestación pactado por las partes (o el saldo pendiente de pago, en caso hubiera habido un adelanto), el cual puede ser transferido a terceros de manera sencilla a través del endoso o la transferencia contable. Esta factura cuenta con mérito ejecutivo, es decir, que puede ser protestada y ejecutada ante un juez en caso de incumplimiento.

La Factura Negociable tendrá mérito ejecutivo, siempre que cumpla con los requisitos establecidos en la Ley.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

Y estas medidas, ¿cómo benefician a las empresas que adquieren bienes y servicios de sus proveedores?

El Factoring beneficia también a los adquirentes de bienes y servicios pues les permite mejorar la capacidad de negociación de términos como el plazo de pago, al permitir a los proveedores acceder a liquidez de manera inmediata y reducir sus costos de financiamiento. Además, el Factoring permite a los adquirentes contar con proveedores con capacidad de atender sus pedidos de manera oportuna, pues les brinda el capital de trabajo que requieren para cumplir con sus prestaciones. Asimismo, permite consolidar en menos agentes (entidades financieras o no financieras) los pagos que debe efectuarse.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Cuándo y cómo debe emitirse la Constancia de entrega de la Factura Negociable?

El adquirente debe dejar constancia de la entrega de la Factura Negociable en el propio documento y en la misma oportunidad en la que ésta le es presentada por el proveedor. En caso el adquirente impida o dilate dejar constancia de la Factura Negociable, el plazo de ocho (8) días para que opere la presunción de conformidad empieza a correr desde el momento en que el proveedor deje constancia fehaciente de la entrega o intento de entrega de la Factura Negociable (por ejemplo, por medio de carta notarial). En este último caso, el adquirente será responsable del reembolso de los gastos incurridos por el proveedor y pasible de sanción.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Al dejar Constancia de entrega el adquirente está aceptando la factura negociable y dando su conformidad respecto a los bienes o servicios prestados por el proveedor?

No. La Ley señala expresamente (Artículo N°7) que la Constancia de entrega de la factura negociable no implica la conformidad sobre la información consignada en el comprobante de pago o en la factura negociable, o de los bienes adquiridos o servicios prestados. Sólo en caso que no se haya efectuado reclamo alguno, la conformidad se presume como tal, una vez transcurrido el plazo de ocho (8) días desde la fecha en que se dejó constancia de entrega de la factura negociable.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿A partir de ahora todos los proveedores están obligados a negociar sus facturas?

No. La Ley establece la obligación de incorporar una tercera copia, correspondiente a la factura negociable, en todos los comprobantes de pago impresos. Ello no implica que las empresas estén obligadas a negociar sus facturas. La negociación es voluntaria y dependerá única y exclusivamente de las necesidades de financiamiento de cada empresa. Se estima que poseer una tercera copia, posible de ser negociada, aliente la circulación de facturas negociables, generando mayor oferta y competencia en el mercado, y fomentando que cada vez más proveedores negocien sus facturas para obtener capital de trabajo.

[← regresar](#)





PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿A partir de cuándo el proveedor puede transferir la factura negociable a un tercero?

La Ley señala que la factura negociable puede ser transferida a terceros desde el momento en que el proveedor cuenta con la Constancia de entrega de la factura negociable al adquirente (en el caso de las que se originen en comprobantes de pago impresos) o desde el momento en el que le notifica al adquirente sobre su anotación en cuenta ante una ICLU (en caso se originen en comprobantes electrónicos). Sin embargo, esta negociación se puede dar en un momento posterior, incluso después de transcurrido el plazo de ocho (8) días en el que opera la presunción de conformidad.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Los proveedores que deseen negociar sus facturas deben señalarlo al momento de la entrega de la tercera copia al adquirente?

No. Ello es así porque la situación de iliquidez que afecta al proveedor puede generarse de manera posterior al momento de la emisión y entrega de la factura negociable. Sin embargo, toda transferencia debe ser comunicada oportunamente al adquirente, a fin de que éste sepa a quién y cómo debe realizar el pago en la fecha pactada.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Un adquirente puede prohibir a sus proveedores la transferencia de las facturas negociables que se generen en las operaciones comerciales entre ambas partes?

La Ley establece que todo acuerdo, convenio o estipulación que restrinja, limite o prohíba la transferencia de la factura negociable es nulo de pleno derecho.

Más aún, el reglamento de la Ley establece que se entiende que se restringe o limita la transferencia de la factura negociable cuando el adquirente establece procedimientos o prácticas cuyo efecto sea impedir o dilatar la entrega de la misma o desalentar su circulación.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

Según la Ley de Factoring se puede rechazar la factura por cualquier dato incorrecto en ella. ¿Es factible, por ejemplo, rechazar la factura en caso la fecha de vencimiento no sea la correcta?

El adquirente de los bienes o usuario de los servicios que den origen a una factura negociable tiene un plazo de ocho (8) días hábiles [1] para dar su conformidad o disconformidad respecto de cualquier información consignada en el comprobante de pago o en la factura negociable (por ejemplo, el monto neto pendiente de pago, la fecha de vencimiento o la tasa de interés aplicable).

Pasado dicho plazo sin que el adquirente se pronuncie, se presume sin admitir prueba en contrario, la conformidad irrevocable de la factura negociable en todos sus términos.

Ahora bien, es importante señalar que a falta de indicación de la fecha de vencimiento en la factura negociable se entiende que la misma vence a los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión.

[1] Si se trata de facturas negociables originadas en un comprobante de pago impreso, este plazo se contabiliza desde el momento de la entrega. En el caso se trate de facturas negociables originadas en un comprobante de pago electrónico, el plazo se computa desde la fecha en la que se comunica al adquirente sobre el registro de la factura negociable ante una ICLU.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

En caso se identifique, dentro del plazo de los ocho (8) días, que a una factura se le debe aplicar una nota de crédito pero el proveedor no envió el documento correspondiente, ¿es factible rechazar la factura?

El crédito que incorpora la factura negociable y que debe figurar en la misma es el monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente.

Este monto equivale al saldo del precio de venta o de la contraprestación pactada por las partes, luego de descontar los adelantos efectuados por el adquirente, así como las retenciones, detracciones y otras deducciones o adelantos a los que pueda estar sujeto el comprobante de pago, en virtud a las disposiciones tributarias vigentes.

En ese sentido, y tomando en cuenta que dentro del plazo de ocho (8) días hábiles el adquirente también puede efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados, en caso se detecte algún vicio o defecto en la prestación que amerite una devolución o rebaja en el precio de venta o contraprestación que no sea subsanado dentro del plazo referido, este se encuentra facultado para consignar su disconformidad en las formas señaladas en el artículo 7 de la Ley.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué sucede si pasado el plazo de ocho (8) días el adquirente detecta algún defecto en los bienes o servicios prestados? ¿Puede negarse al pago o retener el monto adeudado?

En caso de existir algún reclamo por vicios ocultos o defecto del bien o servicio posterior a los ocho (8) días de acuerdo a Ley, el adquirente puede oponer las excepciones personales que le correspondan solo contra el proveedor, sin tener derecho a retener, respecto al legítimo tenedor de la misma (por ejemplo el banco o la empresa de Factoring que adquieran la factura negociable), el monto pendiente de pago, ni demorar dicho pago.

Así por ejemplo, un adquirente que detectara algún defecto o un vicio oculto puede solicitar legítimamente a su proveedor un descuento en el precio de un próximo pedido, o en caso este se niegue a reconocerlo, exigir una indemnización por la vía judicial.

[← regresar](#)



Presentación :: ¿Cómo funciona? :: ¿A quiénes beneficia? :: Lugares autorizados :: Normatividad :: Preguntas frecuentes :: Materiales de comunicación :: Contacto

Preguntas frecuentes

- TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN
- CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE
- COBROS E INTERESES
- INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué sucede si el adquirente impugna dolosamente o retiene indebidamente la factura negociable para evitar su transferencia?

La Ley señala que el adquirente que impugne dolosamente o retenga indebidamente la factura negociable debe pagar el saldo insoluto de la misma y una indemnización igual al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma por el tiempo que transcurra desde el vencimiento y la cancelación del saldo insoluto.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Qué intereses aplican para el caso de la factura negociable?

El proveedor y el adquirente pueden pactar tasas de interés compensatorio y moratorio. Este acuerdo debe constar en la factura negociable o en documento anexo a la misma.

El monto de la tasa es definido por las partes. El BCR no fija una tasa de interés mínima, pero sí una tasa convencional máxima para operaciones entre personas ajenas al sistema financiero, para evitar supuestos de usura.

A falta de pacto entre las partes y en caso de incumplimiento, la Factura Negociable genera desde su vencimiento los intereses compensatorios y moratorios a las tasas máximas fijadas por el BCR.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿El adquirente puede retener la tercera copia cuando la transacción comercial es al contado?

Es posible que los adquirentes requieran asegurarse que una tercera copia no circule si la transacción ha sido realizada al contado, en ese caso es posible colocar el sello de cancelado a la tercera copia.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Al momento del sello de recepción del comprobante de pago debo sellar también la recepción de la factura negociable o se presentan en momentos distintos?

Ambas pueden darse en momentos distintos o no, pero es importante tener claro que son conceptos distintos. De acuerdo al DS N°208-2015-EF "Reglamento de la Ley N°29623", se debe diferenciar la Constancia de entrega de la factura y la Conformidad de la misma. Por un lado, en caso el adquirente no haya dejado Constancia de entrega, el proveedor podrá acreditar el cumplimiento de este requisito a través de la constancia fehaciente de la entrega o intento de entrega de la factura negociable

Por otro lado, para la conformidad respecto a la factura negociable o respecto a los bienes o servicios adquiridos, tu cliente tiene un plazo de ocho (8) días hábiles para dar la conformidad sobre la información contenida en la factura negociable o para efectuar reclamos respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados.

[← regresar](#)



Presentación · ¿Cómo funciona? · ¿A quiénes beneficia? · Lugares autorizados · Normatividad · Preguntas frecuentes · Materiales de comunicación · Contacto

Preguntas frecuentes

- TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN
- CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE
- COBROS E INTERESES
- INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿Afecta la línea de crédito del adquirente si la entidad financiera compra una factura emitida a éste?

No. Ambos casos son transacciones o casos independientes. El compromiso de pago de una factura no debería tener relación con la disponibilidad de la línea de crédito.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿En caso de incumplimiento, cómo procede el legítimo tenedor al protesto de la Factura Negociable?

El protesto debe realizarse dentro de los quince (15) días posteriores al vencimiento. En caso la factura negociable no contenga fecha de vencimiento, éste deberá realizarse una vez que hayan transcurrido los treinta (30) días calendario desde su emisión. En el caso de la factura negociable representada en cuenta, el protesto debe figurar en la constancia de inscripción de dicho título valor en la ICLU.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿De qué forma puede beneficiar la información de las ICVL a las empresas tractoras?

En la ICVL se incluirá toda la información relacionada al legítimo tenedor de la factura, las características del pago (fechas, montos, entre otros), ello permitirá la trazabilidad de las posibles transferencias de la factura.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

¿El legítimo tenedor de la Factura Negociable podrá exigirme el medio de pago (efectivo o transferencia bancaria) para el pago de la misma u otras condiciones/obligaciones adicionales?

No si no es condición de pago establecida en la Factura Negociable. La sección de "Cláusulas especiales" de la factura negociable considera solo las cláusulas ordinarias y especiales previstas en la Ley de Títulos y Valores.

[← regresar](#)



PERÚ

Ministerio de la Producción



Con la factura negociable, puedes tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa

No esperes 60 o 90 días para cobrar tus facturas



Presentación

¿Cómo funciona?

¿A quiénes beneficia?

Lugares autorizados

Normatividad

Preguntas frecuentes

Materiales de comunicación

Contacto

Preguntas frecuentes

TRANSFERENCIA Y NEGOCIACIÓN

CONFORMIDAD Y MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

COBROS E INTERESES

INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO

Con la factura negociable, ¿es más conveniente exigir comprobantes de pago impresos o electrónicos?

Ello dependerá del manejo de la contabilidad de cada una de las partes y de qué manera la elección de los comprobantes facilita las transacciones.

[← regresar](#)