IDEOs
Centro de Investigación
y Producción Científica

El factoring electrónico

La revolución del financiamiento inteligente de bajo costo





Segundo Marcos Santillán Ramírez

El factoring electrónico

La revolución del financiamiento inteligente de bajo costo

Editor

IDEOs
Centro de Investigación
y Producción Científica

El factoring electrónico

La revolución del financiamiento inteligente de bajo costo

Segundo Marcos Santillán Ramírez

Editado por

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y PRODUCCIÓN CIENTÍFICA IDEOS E.I.R.L

Dirección: Calle Teruel N° 292, Urb. Las Américas - Miraflores-Perú

RUC: 20606452153

Primera edición digital, Febrero de 2026

Libro electrónico disponible en www.tecnohumanismo.online

ISBN: 978-612-5241-09-2

Depósito Legal N°: 202601740

ISBN 978-612-5241-09-2

9 786125 241092

CC BY

Segundo Marcos Santillán Ramírez

santillan.marcos@gmail.com

Lima - Perú

RESEÑA

El Factoring Electrónico: La Revolución del Financiamiento Inteligente de Bajo Costo es una obra que analiza con profundidad y claridad uno de los instrumentos financieros más prometedores para la micro y pequeña empresa en economías emergentes. El libro parte de una problemática concreta: el elevado costo del capital de trabajo y las restricciones estructurales que enfrentan las MYPES para acceder a financiamiento formal en condiciones competitivas. A partir de ese punto, desarrolla una propuesta sólida: el Factoring Electrónico como mecanismo moderno, eficiente y estratégicamente transformador.

La obra combina rigor académico con enfoque práctico. No se limita a describir el factoring como producto financiero, sino que lo contextualiza dentro de la estructura del sistema financiero, la teoría de la asimetría de información, el racionamiento del crédito y la realidad de la informalidad empresarial. Este enfoque integral permite comprender que el problema no es únicamente financiero, sino también estructural, cultural y estratégico.

Uno de los mayores aportes del libro es su análisis comparativo del costo financiero. A través de evidencia concreta, demuestra que el Factoring Electrónico puede presentar tasas efectivas significativamente menores que los créditos tradicionales de capital de trabajo, sobregiros o tarjetas empresariales. Sin embargo, también expone la paradoja central: pese a su menor costo, el instrumento sigue siendo poco utilizado. La explicación no se encuentra en la viabilidad técnica del producto, sino en el desconocimiento, la limitada cultura financiera y la falta de difusión estratégica.

El texto también profundiza en el sustento jurídico del factoring electrónico, explicando con claridad el rol de la factura negociable como título valor, la importancia del marco normativo y la función reguladora que brinda seguridad al sistema. Esta dimensión legal fortalece la comprensión del instrumento no solo como alternativa financiera, sino como mecanismo respaldado institucionalmente.

Desde una perspectiva estratégica, el libro trasciende el análisis técnico y plantea implicancias tanto para la banca como para la empresa. Para las entidades financieras, el

factoring representa una oportunidad de fortalecer cartera, reducir riesgo y construir relaciones sostenibles con el segmento MYPE. Para las empresas, implica mejorar liquidez, reducir costos financieros, optimizar flujo de caja y aumentar competitividad.

La obra destaca además el papel de la digitalización. El paso del factoring tradicional al electrónico no es solo una mejora operativa, sino una transformación estructural que reduce tiempos, incrementa transparencia y facilita la inclusión financiera. En este sentido, el libro conecta finanzas, tecnología y desarrollo empresarial en un marco coherente y actualizado.

En conjunto, *El Factoring Electrónico: La Revolución del Financiamiento Inteligente de Bajo Costo* se presenta como un texto necesario para entender los desafíos y oportunidades del financiamiento empresarial contemporáneo. Es útil tanto para académicos y estudiantes de economía y finanzas, como para empresarios, ejecutivos bancarios y formuladores de política pública.

Más que un estudio sobre un producto financiero, el libro plantea una reflexión más amplia: la verdadera revolución no es tecnológica, sino estratégica. El factoring electrónico ya existe, está regulado y es financieramente eficiente. El desafío es convertirlo en una práctica adoptada de manera consciente y sistemática por quienes más lo necesitan.

Índice

RESEÑA 3
INTRODUCCIÓN 8
CAPÍTULO I 11
1.1 Referentes Teóricos sobre el Financiamiento de la MYPE 12
1.1.1 Rol económico de la MYPE en el Perú y América Latina 14
1.1.2 Teoría de la asimetría de información 16
1.1.3 Racionamiento del crédito 17
1.1.4 Informalidad y evaluación crediticia 19
1.1.5 Inclusión financiera y bancarización 21
1.1.6 Evolución de las microfinanzas 23
1.1.7 Estudios recientes sobre costo financiero en la MYPE 25
1.2 Nociones Fundamentales del Costo Financiero 27
1.2.1 Concepto de capital de trabajo 29
1.2.2 Necesidad financiera operativa 30
1.2.3 El dinero en el tiempo 32
1.2.4 TEA, TCEA y estructura de tasas 33
1.2.5 Componentes del costo financiero 35
1.2.6 Riesgo crediticio 37
1.2.7 Garantías, colaterales y scoring 38
1.2.8 Crédito formal vs financiamiento informal 40
1.2.9 Impacto del costo financiero en la competitividad 42
1.2.10 Cultura financiera en la MYPE 43
1.2.11 Indicadores de sostenibilidad financiera 45
CAPÍTULO II 49
2.1 Referentes Teóricos del Factoring 50
2.1.1 Origen y evolución histórica del factoring 52
2.1.2 Desarrollo del factoring en Europa y América 53
2.1.3 Factoring en mercados emergentes 55
2.1.4 Factoring como instrumento de gestión de liquidez 57

2.1.5 Factoring y reducción del riesgo crediticio 58
2.1.6 Factoring e inclusión financiera 60
2.1.7 Evidencia empírica internacional 62
2.2 Nociones Fundamentales del Factoring Electrónico Proveedor 63
2.2.1 Definición financiera y jurídica 65
2.2.2 Naturaleza contractual del factoring 66
2.2.3 Marco normativo peruano 68
2.2.4 Factura negociable como título valor 74
2.2.5 Modalidades de factoring 75
2.2.6 Proceso operativo del factoring electrónico 79
2.2.7 Modalidades de adelanto 81
2.2.8 Gestión del riesgo en factoring 86
2.2.9 Diferencias entre factoring y crédito convencional 87
2.2.10 Beneficios financieros y estratégicos 89
2.2.11 Barreras de adopción en la MYPE 91
CAPÍTULO III 94
3.1 Metodología 95
3.1.1 Enfoque y tipo de investigación 96
3.1.2 Diseño de estudio 97
3.1.3 Contexto y delimitación 99
3.1.4 Población 100
3.1.5 Muestra 101
3.1.6 Técnicas e instrumentos 102
3.1.7 Procedimiento de recolección de datos 103
3.1.8 Procesamiento y validación 104
3.2 Resultados 105
3.2.1 Costos del factoring electrónico proveedor frente a otras alternativas de financiamiento 107
3.2.2 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Descuento de Letras 109
3.2.3 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Línea Capital de Trabajo 110
3.2.4 Resumen de costos de alternativas de financiamiento de capital de Trabajo. ... 111

3.2.5 Productos que usa la MYPE para financiarse capital de trabajo 112
3.2.6 Tasas que cobran las entidades financieras 115
3.2.7 El poco uso del factoring electrónico proveedor como alternativa de financiamiento 119
3.2.8 Sobre asimetría de información en la MYPES 120
3.3 Análisis e Interpretación 121
3.3.1 Relación entre desconocimiento y baja adopción 122
3.3.2 Evidencia comparativa de costos 123
3.3.3 Implicancias para la banca 125
3.3.4 Implicancias para la MYPE 126
3.3.5 Impacto en competitividad y liquidez 128
REFLEXIONES FINALES 131
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA 134

INTRODUCCIÓN

En las economías emergentes, el financiamiento empresarial constituye uno de los pilares fundamentales para sostener el crecimiento productivo, dinamizar el empleo y fortalecer la competitividad interna. Sin embargo, la estructura financiera en estos contextos suele presentar limitaciones que afectan principalmente a las unidades económicas de menor tamaño. Aunque los sistemas financieros han evolucionado incorporando tecnología, nuevos productos y mayor regulación, aún persisten brechas significativas entre la oferta formal de crédito y las necesidades reales de las micro y pequeñas empresas.

En el Perú, la micro y pequeña empresa representa el núcleo predominante del tejido empresarial y desempeña un rol decisivo en la generación de empleo y en la dinámica económica nacional. A pesar de su importancia estructural, este segmento enfrenta dificultades recurrentes para acceder a mecanismos de financiamiento en condiciones competitivas. Las restricciones no solo obedecen a criterios tradicionales de riesgo crediticio, sino también a factores vinculados a la informalidad, a la limitada bancarización y a debilidades en la gestión financiera interna. En consecuencia, muchas MYPES operan con liquidez restringida, lo que limita su capacidad de expansión, inversión y aprovechamiento de oportunidades de mercado.

Uno de los principales problemas que enfrentan estas empresas es el elevado costo financiero asociado al capital de trabajo. La necesidad de cubrir obligaciones operativas —como pago a proveedores, adquisición de insumos, planillas o reposición de inventarios— obliga a recurrir a productos financieros tradicionales que suelen presentar tasas de costo efectivo significativamente altas. Este encarecimiento del financiamiento impacta directamente en la rentabilidad del negocio y reduce su competitividad, generando un círculo en el cual el riesgo percibido incrementa el costo del crédito y, a su vez, dicho costo deteriora la capacidad de pago futura.

A esta situación se suma la existencia de asimetrías de información entre las entidades financieras y las MYPES. La limitada formalización de ingresos, la falta de estados

financieros estructurados y la diversidad de criterios en la evaluación crediticia incrementan la incertidumbre para las instituciones financieras. Como resultado, el riesgo se traslada al precio del crédito, elevando tasas y restringiendo montos aprobados. Estas restricciones estructurales no solo afectan la relación empresa–banco, sino que también limitan la inclusión financiera efectiva del segmento.

En este escenario emerge el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa que permite transformar cuentas por cobrar en liquidez inmediata, reduciendo la dependencia de créditos tradicionales de capital de trabajo. Este mecanismo, basado en la cesión de facturas a una entidad financiera que asume el riesgo crediticio del deudor, presenta costos financieros comparativamente menores y no exige garantías reales adicionales. Además, se sustenta en operaciones comerciales previamente generadas, lo que reduce la incertidumbre sobre la fuente de pago y permite una evaluación más eficiente del riesgo.

No obstante, a pesar de sus ventajas estructurales, el uso del Factoring Electrónico Proveedor no se encuentra ampliamente difundido entre las MYPES. Incluso cuando existe preaprobación para su utilización, una proporción significativa de empresas no recurre a este instrumento, principalmente por desconocimiento de sus características, beneficios y procedimientos. Esta brecha informativa evidencia que el problema del financiamiento no se limita únicamente al costo, sino también a la falta de cultura financiera y de difusión adecuada de alternativas disponibles en el mercado.

El presente estudio se orienta a analizar y evaluar el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento de bajo costo para el segmento MYPE dentro de una institución financiera específica. Se examina comparativamente el costo efectivo de esta herramienta frente a productos tradicionales de capital de trabajo, así como el nivel de conocimiento y utilización por parte de empresas que cuentan con preaprobación del producto. El análisis se circunscribe al segmento de pequeña empresa en Lima Metropolitana, considerando empresas proveedoras de grandes corporaciones con línea de factoring pagador aprobada.

La pertinencia de esta investigación radica en que contribuye a comprender las causas estructurales que explican el bajo uso de un mecanismo financieramente más eficiente, identificando la relación entre costo, percepción, información y decisiones empresariales. Asimismo, aporta evidencia empírica sobre el impacto de la asimetría informativa en el acceso al crédito y plantea al factoring como una herramienta potencialmente estratégica para mejorar la competitividad y sostenibilidad financiera de la MYPE. En ese sentido, el estudio no solo aborda una problemática económica concreta, sino que también ofrece elementos para fortalecer la inclusión financiera y promover decisiones gerenciales más informadas dentro del segmento empresarial más representativo del país.

CAPÍTULO I

EL COSTO FINANCIERO DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LA MYPE

El capital de trabajo constituye el eje operativo sobre el cual se sostiene la continuidad de cualquier empresa. En el caso de la micro y pequeña empresa, su importancia adquiere una dimensión aún mayor, debido a que estas unidades económicas dependen de ciclos de liquidez más sensibles y de márgenes de maniobra reducidos frente a variaciones en el mercado. La necesidad de cubrir obligaciones inmediatas —como adquisición de insumos, pago de planillas, reposición de inventarios o cumplimiento con proveedores— obliga a las MYPES a recurrir constantemente a fuentes de financiamiento que les permitan mantener su flujo operativo sin interrupciones.

Sin embargo, el acceso a recursos financieros para capital de trabajo no siempre se produce en condiciones favorables. En contextos donde predominan altos niveles de informalidad y limitada información financiera estructurada, las entidades crediticias tienden a incorporar mayores primas de riesgo en sus evaluaciones. Esta percepción de riesgo se traduce en tasas de interés elevadas, comisiones adicionales y exigencias de garantías que incrementan el costo efectivo del financiamiento. Como resultado, el capital que debería fortalecer la operación termina generando una carga financiera que reduce la rentabilidad del negocio.

El costo financiero no debe entenderse únicamente como una tasa nominal de interés. Se trata de un concepto integral que incluye la totalidad de gastos asociados a la obtención de fondos: intereses compensatorios, intereses moratorios, comisiones, seguros, gastos administrativos y cualquier otro cargo vinculado a la operación crediticia. En muchos casos, las MYPES toman decisiones financieras sin contar con una comprensión plena de este costo total, lo que puede llevar a sobreendeudamiento o a la utilización de productos que no se ajustan a la estructura real de sus necesidades operativas.

Adicionalmente, la estructura del sistema financiero formal suele privilegiar a empresas con mayor trayectoria, estados financieros auditados y activos suficientes para respaldar obligaciones. Las MYPES, al carecer frecuentemente de estas condiciones, enfrentan una barrera estructural que encarece el crédito o limita su disponibilidad. Esta situación genera un círculo complejo: el alto costo financiero reduce la capacidad de acumulación patrimonial, lo que a su vez mantiene elevado el riesgo percibido por las entidades financieras.

En este contexto, analizar el costo financiero del capital de trabajo en la MYPE implica examinar no solo las tasas aplicadas, sino también los factores que influyen en su determinación: asimetría de información, informalidad, falta de garantías, historial crediticio limitado y percepción de riesgo sectorial. Comprender esta dinámica resulta esencial para identificar alternativas más eficientes y sostenibles que permitan a las micro y pequeñas empresas operar en condiciones competitivas.

El presente capítulo desarrolla el marco conceptual y analítico necesario para entender cómo se configura el costo financiero del capital de trabajo en la MYPE, cuáles son sus determinantes estructurales y de qué manera impacta en la sostenibilidad empresarial. Este análisis constituye la base para contrastar posteriormente los costos asociados a mecanismos tradicionales de financiamiento con alternativas que puedan ofrecer condiciones más favorables para el segmento.

1.1 Referentes Teóricos sobre el Financiamiento de la MYPE

El financiamiento de la micro y pequeña empresa ha sido objeto de amplio análisis en la literatura económica y financiera, especialmente en el contexto de economías emergentes donde este segmento representa la mayor proporción del tejido empresarial. Desde una perspectiva teórica, el acceso al crédito en la MYPE se encuentra condicionado por factores estructurales que van más allá de la simple relación entre oferta y demanda de recursos. La teoría del racionamiento del crédito sostiene que, en presencia de información imperfecta, las entidades financieras no necesariamente incrementan las tasas de interés para equilibrar el mercado, sino que pueden restringir la cantidad de crédito otorgado con el fin

de controlar el riesgo. Esta dinámica afecta con mayor intensidad a las empresas de menor tamaño.

Uno de los principales marcos explicativos es la teoría de la asimetría de información, la cual señala que el prestatario posee mayor conocimiento sobre la calidad real de su proyecto y su capacidad de pago que el prestamista. En el caso de la MYPE, la limitada formalización contable, la escasa documentación financiera estructurada y la dependencia de registros informales dificultan la evaluación objetiva del riesgo. Como consecuencia, las instituciones financieras incorporan primas adicionales en el costo del crédito o exigen garantías que muchas veces las pequeñas empresas no pueden ofrecer.

Asimismo, la literatura sobre microfinanzas ha evidenciado que, aunque el desarrollo de instituciones especializadas ha ampliado el acceso al crédito para segmentos tradicionalmente excluidos, ello no necesariamente ha implicado una reducción significativa en el costo financiero. La estructura operativa de los créditos de pequeño monto, el mayor seguimiento requerido y la dispersión geográfica de los clientes incrementan los costos administrativos, los cuales son trasladados al usuario final mediante tasas más elevadas.

Otro enfoque relevante es el vinculado a la inclusión financiera y la bancarización. Diversos estudios sostienen que el acceso efectivo a servicios financieros formales contribuye a mejorar la productividad y estabilidad de las microempresas. No obstante, la inclusión no solo depende de la existencia de productos financieros, sino también del conocimiento, confianza y capacidad de gestión por parte del empresario. La ausencia de cultura financiera puede llevar a decisiones subóptimas, como la elección de instrumentos más costosos o el uso recurrente de financiamiento informal.

En el ámbito latinoamericano, la evidencia empírica muestra que la MYPE enfrenta una combinación de factores que encarecen el financiamiento: informalidad tributaria, débil historial crediticio, falta de activos colaterales y volatilidad en los ingresos. Estos elementos incrementan la percepción de riesgo sistémico del segmento, generando una estructura de tasas diferenciada respecto a empresas medianas o grandes. A su vez, el elevado costo del crédito impacta en la capacidad de inversión, innovación y crecimiento sostenible.

En consecuencia, los referentes teóricos sobre el financiamiento de la MYPE permiten comprender que el problema del costo financiero no es aislado ni coyuntural, sino que responde a un entramado de factores económicos, institucionales y conductuales. Analizar estos fundamentos resulta indispensable para interpretar las condiciones actuales del acceso al capital de trabajo y para evaluar la pertinencia de mecanismos alternativos que puedan mitigar las restricciones tradicionales del sistema financiero.

1.1.1 Rol económico de la MYPE en el Perú y América Latina

La micro y pequeña empresa constituye la base estructural del tejido productivo en el Perú y en la mayoría de países de América Latina. Su importancia no se limita al número de unidades económicas que representa, sino que se extiende a su contribución al empleo, al dinamismo comercial interno y a la generación de valor agregado en sectores diversos. En el caso peruano, la MYPE concentra casi la totalidad del universo empresarial, configurándose como el principal agente económico en términos cuantitativos.

Como se señala en el texto base del presente estudio, “el 98.6% del total de empresas son MYPES, las cuales, a su vez, proporcionan el 77% del empleo (incluyendo el autoempleo) y aportan el 42.1% del PBI del país”. Estas cifras evidencian que cualquier política pública o innovación financiera dirigida a este segmento tiene implicancias macroeconómicas relevantes. No se trata de un sector marginal, sino del núcleo que sostiene el mercado interno y una porción significativa del empleo productivo.

Sin embargo, la magnitud de su participación contrasta con las limitaciones estructurales que enfrenta. Tal como se ha indicado previamente, “todavía no han logrado superar las barreras para acceder al financiamiento y a la formalidad (el 73.3% opera en la informalidad)”. Este nivel de informalidad no solo restringe su acceso al sistema financiero formal, sino que también impacta en la calidad del empleo generado, en la productividad y en la capacidad de expansión empresarial.

En América Latina, la realidad presenta rasgos similares. Las micro y pequeñas empresas representan más del 90% del total de unidades productivas en la mayoría de países

de la región y concentran una proporción considerable del empleo. No obstante, su participación en el acceso al crédito formal es reducida en comparación con las medianas y grandes empresas. Esta brecha financiera genera una paradoja estructural: el segmento que más contribuye al empleo es, al mismo tiempo, el que enfrenta mayores restricciones para financiar su crecimiento.

El rol económico de la MYPE también se manifiesta en su capacidad de absorber impactos externos. En el contexto peruano, se ha señalado que "la dinámica comercial interna podría explicar por qué la influencia de la crisis internacional ha sido leve", lo que sugiere que la fortaleza del mercado interno —sostenido en gran medida por pequeñas unidades económicas— actúa como amortiguador frente a shocks externos. No obstante, esta resiliencia no elimina la vulnerabilidad financiera que enfrentan frente a ciclos de liquidez restringida.

Otro elemento relevante es la diversidad de modelos de negocio dentro del segmento. Como se ha descrito, "las MYPES tienen diferentes formas de colocar sus productos y/o servicios, unas venden a intermediarios y consumidores finales, mientras otras sólo se dedican a brindar servicios". Muchas de ellas operan como proveedoras de grandes empresas y corporaciones, recibiendo pagos diferidos "en 30, 45, 60 ó 90 días". Esta estructura de cobro genera tensiones de liquidez que hacen imprescindible el acceso a financiamiento oportuno y competitivo.

En síntesis, la MYPE cumple un rol económico estratégico tanto en el Perú como en América Latina, siendo un actor clave en la generación de empleo, producción y dinamismo comercial. Sin embargo, su potencial de desarrollo se ve condicionado por restricciones financieras persistentes, altos niveles de informalidad y limitada integración plena al sistema financiero formal. Comprender esta dualidad —alta relevancia económica y elevada vulnerabilidad financiera— es fundamental para analizar la estructura del costo del capital de trabajo y la necesidad de mecanismos alternativos que fortalezcan su sostenibilidad.

1.1.2 Teoría de la asimetría de información

La teoría de la asimetría de información constituye uno de los marcos conceptuales más relevantes para comprender las dificultades de acceso al crédito que enfrentan las micro y pequeñas empresas. Este enfoque parte del supuesto de que, en los mercados financieros, la información no se distribuye de manera homogénea entre las partes: el solicitante de crédito posee mayor conocimiento sobre su situación real, capacidad de pago y riesgos asociados a su actividad, mientras que la entidad financiera debe inferir dicha información a partir de datos incompletos o imperfectos.

En el contexto de la MYPE, esta brecha informativa se intensifica debido a factores estructurales como la informalidad, la ausencia de estados financieros auditados y la limitada estandarización contable. Tal como se señala en el texto base, “la asimetría de información está referida a que cada entidad financiera maneja una información diferente respecto a un solo cliente, éste debido a que el levantamiento de información financiera de la MYPES lo realiza un ejecutivo y/o analista de créditos a su criterio”. Esta característica genera variabilidad en la evaluación del riesgo y, por tanto, diferencias en las condiciones crediticias ofrecidas por distintas instituciones.

A diferencia de las grandes empresas y corporativas —donde “el manejo de información se realiza por medios electrónicos y mayor formalidad, el cual permite tener una información clara de la gestión del negocio”— las MYPES dependen con frecuencia de registros simplificados, declaraciones parciales y documentación incompleta. Esta situación incrementa la incertidumbre del prestamista y eleva el costo de evaluación, monitoreo y recuperación potencial del crédito.

Desde la perspectiva teórica, cuando existe información asimétrica, las entidades financieras pueden enfrentar dos problemas clásicos: selección adversa y riesgo moral. La selección adversa ocurre cuando el banco no puede distinguir con claridad entre prestatarios de bajo y alto riesgo antes de otorgar el crédito. El riesgo moral, en cambio, se manifiesta cuando, una vez obtenido el financiamiento, el prestatario puede adoptar comportamientos más riesgosos debido a que el costo del incumplimiento no recae completamente sobre él. En

el caso de la MYPE, ambas dinámicas pueden percibirse con mayor intensidad por la limitada trazabilidad de sus operaciones.

El resultado práctico de esta asimetría es la incorporación de una prima de riesgo en la tasa de interés o la exigencia de garantías adicionales. En el texto original se indica que las MYPES "no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento por parte de las entidades financieras", lo cual incrementa la percepción de vulnerabilidad crediticia. De este modo, el riesgo estimado se traslada directamente al precio del crédito, elevando el costo efectivo del capital de trabajo.

Adicionalmente, la informalidad agrava el problema informativo. Se identificó que "existe un 30% de estas empresas que no declara más del 50% de sus ingresos al ente recaudador (SUNAT), quedando a criterio de cada analista y/o ejecutivo del banco el levantamiento de información". Esta fragmentación informativa no solo afecta la evaluación crediticia individual, sino que también impide la construcción de historiales financieros consistentes en el sistema.

En consecuencia, la teoría de la asimetría de información permite explicar por qué, aun cuando exista demanda de crédito y disposición de pago, las condiciones financieras pueden resultar restrictivas o costosas para la MYPE. El problema no radica exclusivamente en la capacidad productiva del segmento, sino en la dificultad de demostrar formalmente su solvencia. Esta situación justifica la búsqueda de mecanismos alternativos de financiamiento que reduzcan la dependencia de evaluaciones tradicionales basadas en garantías patrimoniales y que, en cambio, se sustenten en flujos comerciales verificables, disminuyendo así la brecha informativa entre empresa y entidad financiera.

1.1.3 Racionamiento del crédito

El racionamiento del crédito es un fenómeno que se presenta cuando, aun existiendo demanda de financiamiento y disposición de pago por parte de los solicitantes, las entidades financieras restringen la cantidad de recursos otorgados o endurecen las condiciones de acceso. Este comportamiento no responde únicamente al equilibrio entre oferta y demanda,

sino a la necesidad de controlar el riesgo derivado de la información imperfecta y de la incertidumbre sobre la capacidad real de pago del prestatario.

En el caso de la micro y pequeña empresa, el racionamiento del crédito se manifiesta de diversas formas: montos aprobados inferiores a los solicitados, exigencia de garantías difíciles de cumplir, mayores tasas de interés o incluso la negativa total de financiamiento. Tal como se expone en el texto base, "las estructuras de financiamiento están diseñadas para atender un sector más atractivo y no a los nuevos emprendimientos". Esta afirmación refleja una preferencia estructural del sistema financiero hacia empresas con mayor trayectoria, formalidad y respaldo patrimonial.

La teoría económica señala que, en contextos de riesgo elevado o información asimétrica, las entidades financieras pueden optar por no aumentar indefinidamente la tasa de interés como mecanismo de compensación, ya que tasas excesivamente altas pueden atraer a prestatarios más riesgosos y desalentar a los más sólidos. En lugar de ello, las instituciones limitan la cantidad de crédito disponible para ciertos segmentos. En el caso de la MYPE, esta lógica se traduce en restricciones sistemáticas que afectan especialmente a empresas en etapas iniciales o con escasa formalización.

El texto original señala que "la obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo en el sistema bancario […] tiene un alto costo y difícil acceso, sobre todo para las MYPES que recién emprenden su proyecto empresarial, debido al riesgo que estas pueden representar en su capacidad de pago". Esta percepción de riesgo, muchas veces generalizada al conjunto del segmento, genera una política crediticia más conservadora y selectiva.

El racionamiento del crédito también se vincula con la limitada capacidad de ofrecer colaterales. Se menciona que las MYPES "no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento", lo cual reduce su poder de negociación frente a la entidad financiera. Ante la ausencia de garantías ejecutables, el banco restringe el acceso o incrementa el costo, afectando la disponibilidad efectiva de capital de trabajo.

Asimismo, existe evidencia de que una parte significativa de las MYPES mantiene demanda de financiamiento insatisfecha. En el texto se indica que "existe un tercio de este tipo de empresas con demanda de financiamiento insatisfecha por la banca privada, así como por las instituciones financieras especializadas". Este dato revela que el problema no radica únicamente en la falta de interés por parte del empresario, sino en una brecha estructural entre necesidades financieras y oferta crediticia.

Las consecuencias del racionamiento del crédito pueden ser significativas. La imposibilidad de acceder a recursos oportunos limita la capacidad de aprovechar oportunidades comerciales, genera atrasos en el cumplimiento de obligaciones y, en casos extremos, puede conducir al cierre del negocio. El propio texto señala que "esta situación de elevados costos y exceso de requisitos […] ha permitido que muchas de las MYPES terminen cerrando su negocio".

En síntesis, el racionamiento del crédito constituye una restricción estructural que afecta el desarrollo del segmento MYPE. Se origina en la percepción de riesgo, la asimetría de información y la falta de garantías, y se traduce en acceso limitado o costoso al capital de trabajo. Comprender esta dinámica es fundamental para evaluar alternativas financieras que mitiguen estas restricciones, especialmente aquellas que se basan en flujos comerciales reales y que permiten reducir la exposición directa al riesgo crediticio tradicional.

1.1.4 Informalidad y evaluación crediticia

La informalidad constituye uno de los principales factores estructurales que condicionan la evaluación crediticia de la micro y pequeña empresa. Más allá de su dimensión tributaria o legal, la informalidad incide directamente en la calidad, consistencia y verificabilidad de la información financiera que las entidades bancarias utilizan para determinar el riesgo de un solicitante. En consecuencia, se convierte en un elemento central dentro del proceso de análisis crediticio y en un determinante del costo del financiamiento.

En el caso peruano, el nivel de informalidad dentro del segmento MYPE es considerable. En el texto base se señala que "todavía no han logrado superar las barreras para

acceder al financiamiento y a la formalidad (el 73.3% opera en la informalidad)". Este dato refleja que una proporción significativa de empresas no cumple plenamente con las obligaciones formales requeridas por el sistema financiero para evaluar objetivamente su capacidad de pago.

La informalidad no implica necesariamente baja rentabilidad o falta de dinamismo comercial; sin embargo, dificulta la construcción de historiales financieros transparentes. Muchas MYPES no registran de manera sistemática sus ingresos, costos y márgenes reales, lo que obliga a los analistas de crédito a basarse en estimaciones, visitas de campo o criterios subjetivos. El texto original precisa que "el levantamiento de información financiera de la MYPES lo realiza un ejecutivo y/o analista de créditos a su criterio", lo que introduce variabilidad en la evaluación y reduce la estandarización del análisis.

Asimismo, se identificó que "existe un 30% de estas empresas que no declara más del 50% de sus ingresos al ente recaudador (SUNAT)", lo cual genera una discrepancia entre la información tributaria formal y la realidad operativa del negocio. Esta situación incrementa la percepción de riesgo, pues la entidad financiera no puede validar con precisión el flujo de caja disponible para el cumplimiento de obligaciones crediticias.

Desde la perspectiva de la evaluación bancaria, la formalidad facilita la trazabilidad de las operaciones y la construcción de indicadores financieros consistentes. En contraste, la informalidad reduce la confiabilidad de los estados financieros y limita la capacidad de aplicar modelos de scoring o análisis cuantitativos tradicionales. Como consecuencia, el riesgo se incrementa y se traduce en mayores tasas de interés, menores montos aprobados o exigencia de garantías adicionales.

Además, la informalidad impacta en la cultura financiera del empresario. En el texto se menciona que "en las MYPES no existe una verdadera cultura financiera", lo que puede derivar en desconocimiento de los costos reales del crédito o en desconfianza hacia el sistema bancario. Esta combinación de baja formalización y limitada educación financiera profundiza la brecha entre la empresa y la institución financiera.

En términos estructurales, la informalidad genera un círculo restrictivo: al no contar con información financiera completa y verificable, la empresa enfrenta mayores costos de financiamiento; estos mayores costos dificultan la acumulación de patrimonio y la formalización progresiva; y la falta de formalización, a su vez, mantiene elevado el riesgo percibido. De esta manera, la evaluación crediticia se convierte en un proceso condicionado por limitaciones informativas más que por el potencial real del negocio.

Comprender la relación entre informalidad y evaluación crediticia resulta fundamental para analizar el costo del capital de trabajo en la MYPE. Asimismo, permite identificar la necesidad de mecanismos de financiamiento que se sustenten en operaciones comerciales verificables —como las facturas por cobrar— y que reduzcan la dependencia exclusiva de la información contable tradicional, mitigando así los efectos negativos de la informalidad en el acceso al crédito.

1.1.5 Inclusión financiera y bancarización

La inclusión financiera y la bancarización constituyen elementos fundamentales para el desarrollo sostenible de la micro y pequeña empresa. Ambos conceptos se relacionan con la posibilidad real de acceder y utilizar servicios financieros formales de manera eficiente, transparente y adecuada a las necesidades productivas. No se trata únicamente de tener una cuenta bancaria, sino de participar activamente en el sistema financiero mediante instrumentos de ahorro, crédito, medios de pago y financiamiento estructurado.

En el contexto de la MYPE, la inclusión financiera adquiere especial relevancia debido a que este segmento concentra la mayor parte del tejido empresarial y del empleo productivo. Sin embargo, como se ha señalado previamente, existe una brecha entre su importancia económica y su integración plena al sistema financiero formal. La informalidad, la limitada educación financiera y la desconfianza hacia las entidades bancarias son factores que restringen una bancarización efectiva.

El texto base define la bancarización como “el uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos, para la realización de transacciones financieras o

económicas; incluyendo no solo los tradicionales servicios de ahorro y crédito, sino también la transferencia de recursos y la realización de pagos a través de la red bancaria formal". Esta definición permite comprender que la inclusión financiera no se limita al acceso al crédito, sino que abarca la integración operativa al circuito financiero institucional.

En la práctica, muchas MYPES operan parcialmente dentro del sistema formal, utilizando productos específicos pero manteniendo parte de sus transacciones fuera del circuito bancario. Esta situación genera una trazabilidad incompleta de sus flujos financieros, afectando la evaluación crediticia y limitando la posibilidad de acceder a mejores condiciones de financiamiento. La falta de registros financieros consistentes impide demostrar capacidad de pago, aun cuando el negocio sea rentable en términos reales.

Además, la inclusión financiera está estrechamente vinculada con la cultura financiera. En el texto se menciona que "no existe una verdadera cultura financiera" en una parte significativa del segmento MYPE, lo que implica desconocimiento de productos, tasas y condiciones crediticias. Esta carencia no solo afecta la toma de decisiones, sino que también limita la comparación entre alternativas disponibles, perpetuando el uso de instrumentos más costosos o menos eficientes.

Desde una perspectiva estructural, la bancarización favorece la formalización progresiva del negocio. El acceso a servicios financieros formales permite construir historial crediticio, generar información verificable y fortalecer la reputación financiera de la empresa. A su vez, este proceso contribuye a reducir la percepción de riesgo por parte de las entidades financieras y puede derivar en menores costos de financiamiento en el mediano plazo.

Sin embargo, la inclusión financiera no depende exclusivamente de la oferta institucional. Requiere también de mecanismos adecuados que respondan a las características operativas de la MYPE. Instrumentos que simplifiquen la gestión de cobranza, reduzcan la necesidad de garantías tradicionales y se basen en operaciones comerciales reales pueden actuar como puentes efectivos hacia una mayor bancarización.

En consecuencia, la inclusión financiera y la bancarización deben entenderse como procesos dinámicos que integran acceso, uso y educación financiera. En el caso de la MYPE, fortalecer estos aspectos no solo mejora su relación con el sistema financiero, sino que también contribuye a reducir el costo del capital de trabajo, ampliar oportunidades de crecimiento y consolidar su sostenibilidad empresarial en el largo plazo.

1.1.6 Evolución de las microfinanzas

La evolución de las microfinanzas ha estado estrechamente vinculada a la necesidad de incorporar al sistema financiero formal a sectores tradicionalmente excluidos, entre ellos la micro y pequeña empresa. Este enfoque surge como respuesta a las limitaciones del modelo bancario tradicional, que históricamente priorizó a empresas medianas y grandes con mayor formalización, activos tangibles y trayectoria financiera documentada. En ese contexto, las microfinanzas se desarrollaron como una alternativa orientada a ofrecer productos adaptados a las características específicas de las unidades productivas de menor escala.

En América Latina, el crecimiento de las microfinanzas estuvo impulsado por la expansión de instituciones especializadas, tales como cajas municipales, edpymes y bancos enfocados en segmentos de menor tamaño empresarial. Estas entidades introdujeron metodologías de evaluación más flexibles, basadas en el análisis del flujo del negocio, visitas de campo y conocimiento directo del cliente. Este enfoque permitió ampliar el acceso al crédito para la MYPE, reduciendo parcialmente el problema del racionamiento financiero.

No obstante, si bien las microfinanzas facilitaron el acceso, no necesariamente resolvieron el problema del costo financiero. El otorgamiento de créditos de pequeño monto implica mayores costos operativos por unidad colocada, debido al seguimiento personalizado, la evaluación directa del negocio y el monitoreo frecuente del cliente. Estos costos administrativos, sumados al riesgo percibido del segmento, se trasladan al usuario final mediante tasas de interés relativamente elevadas.

En el texto base se menciona que existen entidades especializadas que atienden este segmento con mayor agilidad, incluso “movilizando capitales de bajo monto pero con gran

agilidad a cambio de una elevada tasa de interés". Esta afirmación refleja una característica estructural de las microfinanzas: la capacidad de acercarse al cliente, pero con un costo financiero superior al de segmentos empresariales más consolidados.

Adicionalmente, la evolución de las microfinanzas ha estado acompañada por avances regulatorios y tecnológicos. La digitalización de procesos, el uso de plataformas electrónicas y la mejora en sistemas de información crediticia han permitido reducir parcialmente los costos de transacción y mejorar la eficiencia operativa. Sin embargo, persisten desafíos vinculados a la informalidad, la limitada educación financiera y la volatilidad de ingresos en la MYPE.

Un aspecto relevante en esta evolución es la transición desde un enfoque exclusivamente crediticio hacia una visión más integral de servicios financieros. Las microfinanzas modernas no solo ofrecen préstamos, sino también productos de ahorro, seguros y herramientas digitales que buscan fortalecer la estabilidad financiera del cliente. Esta ampliación de servicios se vincula directamente con la inclusión financiera y la bancarización progresiva del segmento.

A pesar de estos avances, el problema del elevado costo del capital de trabajo sigue presente. La estructura de tasas diferenciadas refleja que, aunque el acceso ha mejorado, el precio del financiamiento continúa siendo una carga significativa para muchas MYPES. En este escenario, la evolución de las microfinanzas abre espacio para la incorporación de mecanismos complementarios que reduzcan la exposición directa al riesgo crediticio tradicional y que permitan optimizar la liquidez empresarial con costos más competitivos.

En síntesis, las microfinanzas han representado un paso importante en la integración de la MYPE al sistema financiero formal, ampliando el acceso y fortaleciendo la inclusión. Sin embargo, la persistencia de costos elevados y restricciones estructurales evidencia la necesidad de explorar instrumentos alternativos que complementen este modelo y contribuyan a mejorar la eficiencia financiera del segmento.

1.1.7 Estudios recientes sobre costo financiero en la MYPE

En la última década, diversas investigaciones han analizado con mayor detalle la estructura y el impacto del costo financiero en las micro y pequeñas empresas, reconociendo que este componente no solo influye en la rentabilidad de los negocios sino también en su capacidad de crecimiento y sostenibilidad. Los estudios recientes han profundizado en los determinantes de las tasas de interés aplicadas a la MYPE y han identificado patrones persistentes que ayudan a entender las barreras financieras que enfrenta este segmento.

Una de las conclusiones recurrentes en la literatura es que las tasas de los créditos otorgados a las MYPES son, en promedio, significativamente más altas que las aplicadas a medianas o grandes empresas. Esta diferencia no se explica únicamente por la morosidad observada, sino también por una combinación de factores relacionados con el riesgo percibido, la informalidad y los costos operativos asociados a la gestión de créditos de bajo monto. En muchos estudios se destaca que los mecanismos de evaluación tradicionales, basados en garantías físicas y estados financieros auditados, no se ajustan a la realidad de los pequeños negocios, lo que termina encareciendo el crédito cuando se utiliza.

El texto base de este estudio refleja esta dinámica al evidenciar que “las estructuras de financiamiento están diseñadas para atender un sector más atractivo y no a los nuevos emprendimientos”, y que “la obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo […] tiene un alto costo y difícil acceso, sobre todo para las MYPES”. Esta afirmación coincide con las evidencias empíricas reportadas en investigaciones comparativas entre productos financieros para la MYPE, donde las tasas efectivas anuales (TEA) de créditos comerciales tradicionales suelen superar ampliamente las de mecanismos alternativos como factoring, descuento de instrumentos o crédito rotativo flexible.

Otro elemento destacado en estudios recientes es la falta de conocimiento que las MYPES tienen respecto de las condiciones de financiamiento. Aunque no siempre forma parte de las variables tradicionales de análisis económico, la percepción empresarial sobre tasas y costos crediticios ha demostrado ser un factor que influye en la elección de los productos financieros. En el estudio central que inspira este trabajo, se identificó que una

parte importante de empresarios no conoce con precisión las tasas aplicadas a sus créditos, lo cual no solo limita su capacidad de negociación, sino que también reduce la presión competitiva sobre las entidades financieras para ofrecer condiciones más favorables.

Asimismo, la participación persistente de financiamiento informal —con tasas que pueden superar ampliamente las del sistema financiero formal— revela que la MYPE asume costos financieros extremadamente elevados cuando recurre a redes informales de crédito. Este fenómeno ha sido documentado en varios estudios latinoamericanos, donde se muestra que entre el 30% y el 50% del financiamiento informal cobra tasas mensuales equivalentes a tres o cuatro veces las tasas formales.

La literatura reciente también ha vinculado el costo financiero con la formalización y la bancarización. Diversos trabajos han encontrado que un mayor nivel de bancarización se asocia con menores costos de financiamiento, en parte porque permite construir historiales crediticios consistentes y reduce la percepción de riesgo por parte de las entidades financieras. Sin embargo, este efecto positivo solo se materializa cuando existen productos financieros adecuados a las características operativas de la MYPE.

En resumen, los estudios recientes sobre el costo financiero en la MYPE coinciden en varios puntos clave:

- El financiamiento formal para capital de trabajo es comparativamente costoso.
- La evaluación tradicional del riesgo dificulta el acceso a tasas competitivas.
- Existe una falta de conocimiento y cultura financiera que influye en las decisiones empresariales.
- La informalidad y la ausencia de garantías tradicionales incrementan la percepción de riesgo.

- La inclusión financiera y la bancarización son variables que pueden moderar estos costos, siempre que se acompañen de productos adaptados a la realidad operativa de la MYPE.

Estas conclusiones permiten entender las limitaciones del sistema financiero actual y preparan el terreno para analizar alternativas como el Factoring Electrónico Proveedor, cuya potencialidad radica precisamente en abordar algunas de las fallas y fricciones que los estudios más recientes han identificado como desafíos centrales del financiamiento para la micro y pequeña empresa.

1.2 Nociones Fundamentales del Costo Financiero

El costo financiero constituye uno de los conceptos centrales en el análisis del financiamiento empresarial, particularmente cuando se examina la sostenibilidad del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa. No se limita únicamente al interés pactado en una operación crediticia, sino que comprende el conjunto total de erogaciones económicas que una empresa debe asumir para acceder a recursos financieros. Entender su estructura resulta fundamental para evaluar la eficiencia de las decisiones de financiamiento y su impacto en la rentabilidad del negocio.

Desde una perspectiva técnica, el costo financiero integra diversos componentes: tasa de interés nominal, tasa efectiva anual, comisiones, seguros, gastos administrativos y cualquier otro cargo asociado al crédito. En muchos casos, la diferencia entre la tasa anunciada y el costo efectivo real puede ser significativa, lo que genera distorsiones en la percepción del empresario. Para la MYPE, cuya estructura de márgenes suele ser ajustada, pequeñas variaciones en la tasa efectiva pueden traducirse en impactos relevantes sobre el flujo de caja.

El costo financiero está estrechamente vinculado al concepto del valor del dinero en el tiempo. El capital que se obtiene hoy implica una obligación futura que incorpora una compensación para quien lo otorga. Esta compensación responde al riesgo asumido, al costo de oportunidad del dinero y a los gastos operativos de la entidad financiera. En el caso de la

MYPE, la percepción de mayor riesgo eleva esta compensación, incrementando el precio final del financiamiento.

Además, el costo financiero debe analizarse en función del destino del crédito. Cuando se trata de capital de trabajo, el financiamiento busca cubrir necesidades operativas de corto plazo, como reposición de inventarios, pago a proveedores o cumplimiento de obligaciones corrientes. Si el costo del crédito supera el margen generado por la actividad financiada, el resultado puede ser una pérdida progresiva de liquidez y una reducción de la rentabilidad. En ese sentido, el costo financiero no es un elemento aislado, sino un determinante directo de la competitividad empresarial.

En el segmento MYPE, el costo financiero se encuentra influenciado por variables estructurales como la informalidad, la ausencia de garantías suficientes, la limitada historia crediticia y la asimetría de información. Estos factores incrementan la prima de riesgo aplicada por las entidades financieras, generando una estructura de tasas diferenciada respecto a empresas de mayor tamaño. Por ello, comprender las nociones fundamentales del costo financiero implica también analizar cómo se forma el riesgo crediticio y cómo se traslada al precio del dinero.

Finalmente, el estudio del costo financiero requiere distinguir entre percepción y realidad. Muchas micro y pequeñas empresas toman decisiones basadas en la tasa nominal sin evaluar el costo efectivo total de la operación. Esta falta de análisis integral puede llevar a la elección de productos aparentemente más accesibles, pero estructuralmente más costosos. Por tanto, desarrollar una comprensión clara y técnica del costo financiero es un paso indispensable para mejorar la gestión empresarial y para comparar adecuadamente alternativas de financiamiento disponibles en el mercado.

Este apartado profundiza en los conceptos, componentes y determinantes del costo financiero, estableciendo la base teórica necesaria para evaluar, en capítulos posteriores, la eficiencia comparativa de distintos mecanismos de financiamiento dirigidos al capital de trabajo de la MYPE.

1.2.1 Concepto de capital de trabajo

El capital de trabajo constituye el conjunto de recursos financieros que una empresa requiere para sostener sus operaciones cotidianas y garantizar la continuidad de su ciclo productivo. Se trata de los fondos necesarios para cubrir obligaciones de corto plazo mientras se concreta el proceso de generación y cobro de ingresos. En términos prácticos, el capital de trabajo permite que la empresa funcione sin interrupciones, aun cuando exista un desfase temporal entre el momento en que incurre en gastos y el momento en que recibe el pago por sus ventas.

En el texto base del presente estudio se señala que el capital de trabajo "se refiere a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende", y también que corresponde a "aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar". Esta definición enfatiza la dimensión operativa del concepto, vinculándolo directamente con el activo corriente: efectivo, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios.

Desde una perspectiva financiera, el capital de trabajo puede entenderse como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes. Cuando esta diferencia es positiva, la empresa dispone de un margen de liquidez para afrontar sus compromisos inmediatos. Cuando es insuficiente o negativa, la empresa enfrenta tensiones de caja que pueden afectar su capacidad de pago, su reputación comercial y su estabilidad operativa.

En el caso de la micro y pequeña empresa, el capital de trabajo adquiere una relevancia estratégica. Muchas MYPES operan con márgenes ajustados y dependen de ciclos de cobro extendidos. Tal como se describe en el texto original, cuando venden bienes o servicios a grandes empresas, "la retribución de pronto pago aproximadamente se hace en 30, 45, 60 ó 90 días". Este desfase genera la necesidad de contar con liquidez inmediata para cubrir gastos mientras se espera el vencimiento de las facturas emitidas.

Asimismo, el capital de trabajo no solo financia inventarios o cuentas por cobrar, sino también costos laborales, reposición de activos fijos menores, adquisición de insumos y

cumplimiento de obligaciones tributarias. La falta de recursos suficientes puede obligar a la empresa a recurrir a financiamiento externo en condiciones no siempre favorables, incrementando su carga financiera.

Es importante distinguir entre capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto. El primero hace referencia al total de activos corrientes disponibles; el segundo, a la diferencia entre estos activos y las obligaciones de corto plazo. En la práctica, lo relevante para la sostenibilidad financiera es la capacidad de generar un capital de trabajo neto positivo y estable en el tiempo.

En síntesis, el capital de trabajo representa la base financiera que sostiene la operación diaria de la empresa. Para la MYPE, su adecuada gestión es determinante para evitar crisis de liquidez, aprovechar oportunidades comerciales y mantener relaciones estables con proveedores y clientes. Comprender este concepto es fundamental para analizar cómo el costo del financiamiento impacta directamente en la eficiencia operativa y en la competitividad empresarial.

1.2.2 Necesidad financiera operativa

La necesidad financiera operativa surge cuando la empresa requiere recursos adicionales para sostener su ciclo normal de producción y comercialización. Este concepto está directamente relacionado con el capital de trabajo, pero pone énfasis en el desbalance temporal entre los pagos que la empresa debe realizar y los ingresos que aún no ha percibido. En otras palabras, la necesidad financiera operativa aparece cuando los egresos corrientes superan momentáneamente los ingresos disponibles, generando una brecha de liquidez.

En el caso de la micro y pequeña empresa, esta necesidad es particularmente frecuente debido a la estructura de sus operaciones. Muchas MYPES deben adquirir insumos, pagar mano de obra y asumir gastos administrativos antes de recibir el pago por las ventas realizadas. Tal como se expone en el texto base, “la empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de

activos fijos, etc.". Estos recursos deben estar disponibles de manera oportuna para evitar interrupciones en el proceso productivo.

La necesidad financiera operativa también se intensifica cuando las ventas se realizan al crédito. El texto original indica que las MYPES que venden a grandes empresas y corporativas suelen recibir pagos diferidos "en 30, 45, 60 ó 90 días". Este plazo genera un desfase entre el momento en que se incurre en los costos y el momento en que se recibe el efectivo, obligando a buscar mecanismos de financiamiento para cubrir dicho período.

Desde una perspectiva financiera, la necesidad operativa depende de tres elementos principales: el volumen de inventarios, el nivel de cuentas por cobrar y el plazo promedio de pago a proveedores. Si la empresa mantiene altos inventarios y otorga plazos largos a sus clientes, pero debe pagar rápidamente a sus proveedores, la brecha de liquidez será mayor. Esta situación es común en la MYPE, donde el poder de negociación suele ser limitado frente a empresas de mayor tamaño.

Cuando la necesidad financiera operativa no puede ser cubierta con recursos propios, la empresa recurre a financiamiento externo. Sin embargo, como se ha señalado en el texto base, "la obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo […] tiene un alto costo y difícil acceso". Esto implica que la solución a la brecha de liquidez puede generar una carga financiera significativa que impacta en la rentabilidad del negocio.

Además, la falta de planificación financiera puede agravar la necesidad operativa. Muchas MYPES no proyectan adecuadamente sus flujos de caja ni anticipan los periodos de mayor tensión de liquidez. Esta debilidad en la gestión financiera incrementa la dependencia de financiamiento de emergencia, que suele ser más costoso.

En consecuencia, la necesidad financiera operativa no es un problema aislado, sino una característica inherente al funcionamiento empresarial, especialmente en el segmento MYPE. Su adecuada gestión requiere planificación, control de plazos y acceso a instrumentos financieros eficientes. Comprender este concepto permite dimensionar la importancia de

contar con mecanismos que reduzcan el costo de cubrir dicha brecha y que se ajusten a la dinámica real del negocio.

1.2.3 El dinero en el tiempo

El principio del dinero en el tiempo constituye uno de los fundamentos esenciales de las finanzas. Parte de la idea de que una unidad monetaria disponible hoy tiene mayor valor que la misma unidad monetaria en el futuro, debido a su capacidad de generar rendimiento, cubrir necesidades inmediatas o evitar costos asociados a la falta de liquidez. Este concepto explica por qué el financiamiento implica el pago de un interés y por qué el costo financiero es una variable determinante en la gestión empresarial.

En términos prácticos, cuando una MYPE solicita un crédito para capital de trabajo, está accediendo a recursos presentes que deberá devolver en el futuro con una compensación adicional. Esa compensación representa el precio del dinero en el tiempo, es decir, el valor que la entidad financiera asigna al riesgo asumido, al costo de oportunidad del capital y a los gastos operativos de la intermediación.

El texto base define el interés como “el precio del dinero en el tiempo”, resaltando que se trata del monto que se paga por utilizar recursos ajenos durante un periodo determinado. Esta definición permite entender que el financiamiento no es gratuito, sino una transacción donde el acceso inmediato a liquidez tiene un costo proporcional al plazo y al riesgo de la operación.

En el contexto de la micro y pequeña empresa, el dinero en el tiempo adquiere especial relevancia debido a los desfases entre ingresos y egresos. Como se ha señalado previamente, muchas MYPES deben esperar entre 30 y 90 días para cobrar sus ventas. Si necesitan liquidez inmediata, deben anticipar esos flujos futuros mediante un crédito o un mecanismo alternativo, lo que implica aceptar un descuento o pagar intereses. En esencia, están intercambiando un monto mayor en el futuro por un monto menor en el presente.

Desde el punto de vista financiero, este intercambio se fundamenta en el cálculo de tasas efectivas, tasas anuales equivalentes y costos efectivos totales. La diferencia entre el

valor nominal del dinero y su valor actualizado depende del plazo y de la tasa aplicada. En la MYPE, donde los márgenes suelen ser reducidos, una tasa elevada puede absorber una proporción significativa de la utilidad generada por la operación financiada.

Asimismo, el concepto del dinero en el tiempo está vinculado al riesgo crediticio. Cuanto mayor sea la incertidumbre sobre la recuperación del capital, mayor será la compensación exigida por quien otorga el financiamiento. En el caso del segmento MYPE, factores como la informalidad y la asimetría de información incrementan esa percepción de riesgo, elevando el precio del dinero.

Comprender el dinero en el tiempo permite al empresario evaluar adecuadamente el impacto real de una operación financiera. No basta con considerar el monto recibido, sino también el costo total que implicará su devolución futura. Esta comprensión es clave para comparar alternativas de financiamiento y para determinar si el beneficio obtenido con el uso del capital supera el costo asumido por su utilización.

En consecuencia, el principio del dinero en el tiempo no solo explica la existencia del interés, sino que fundamenta todo el análisis del costo financiero en la MYPE. Su correcta interpretación es indispensable para tomar decisiones informadas y para dimensionar el efecto que el financiamiento tiene sobre la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

1.2.4 TEA, TCEA y estructura de tasas

El análisis del costo financiero requiere comprender con claridad la estructura de tasas aplicadas a las operaciones crediticias. En el ámbito empresarial, y particularmente en el financiamiento de la micro y pequeña empresa, no basta con observar la tasa nominal ofrecida por la entidad financiera; es necesario evaluar indicadores más completos que reflejen el costo real de la operación. Entre ellos destacan la Tasa Efectiva Anual (TEA) y la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA).

La TEA representa la tasa que incorpora la capitalización de intereses durante un año, permitiendo comparar operaciones con diferentes periodicidades de pago. Es una medida

más precisa que la tasa nominal, ya que refleja el efecto acumulativo del interés en el tiempo. Sin embargo, la TEA no siempre incluye todos los costos asociados al crédito.

Por su parte, la TCEA constituye un indicador más integral, pues incorpora no solo la tasa de interés, sino también comisiones, gastos administrativos, seguros y cualquier otro cargo obligatorio vinculado a la operación financiera. En términos prácticos, la TCEA permite conocer el costo total real del financiamiento expresado en términos anuales. Este indicador resulta especialmente relevante para la MYPE, dado que pequeñas diferencias porcentuales pueden impactar significativamente en la rentabilidad del negocio.

El texto base del estudio evidencia la importancia de este análisis comparativo al señalar que el Factoring Electrónico Proveedor presenta una TCEA promedio de 12.74%, mientras que otras alternativas como el crédito de capital de trabajo alcanzan una TCEA de 36.74%, el sobregiro bancario 101.42% y el descuento de letras 19.86%. Estas diferencias muestran cómo la estructura de tasas puede modificar sustancialmente el costo financiero asumido por la empresa.

La estructura de tasas está determinada por diversos factores: el riesgo crediticio percibido, el plazo del financiamiento, el monto otorgado, la existencia o no de garantías y los costos operativos de la entidad financiera. En el segmento MYPE, donde el riesgo percibido es mayor debido a la informalidad y la asimetría de información, la prima incorporada en la tasa suele ser más elevada. Como resultado, la TCEA aplicada a este segmento tiende a superar la de empresas medianas o grandes.

Además, muchos empresarios se enfocan únicamente en la tasa anunciada sin considerar la estructura completa del crédito. El desconocimiento de la diferencia entre TEA y TCEA puede llevar a decisiones subóptimas, ya que un producto con una tasa aparentemente menor puede incluir costos adicionales que incrementen su precio real.

La comprensión de la estructura de tasas también permite evaluar la eficiencia de diferentes instrumentos financieros. Productos basados en flujos comerciales verificables, como el factoring, pueden presentar tasas más competitivas porque el riesgo se evalúa sobre

la solvencia del deudor principal y no exclusivamente sobre la empresa solicitante. Esta diferencia estructural impacta directamente en la TCEA final.

En síntesis, el análisis de la TEA, la TCEA y la estructura de tasas es fundamental para dimensionar el verdadero costo del financiamiento en la MYPE. Solo a través de una evaluación integral de estos indicadores es posible comparar alternativas, medir su impacto en el flujo de caja y tomar decisiones financieras que favorezcan la sostenibilidad y competitividad del negocio.

1.2.5 Componentes del costo financiero

El costo financiero no se limita al interés pactado en una operación crediticia, sino que está compuesto por un conjunto de elementos que, en su totalidad, determinan el precio real que la empresa paga por acceder a recursos externos. Comprender estos componentes es fundamental para evaluar adecuadamente cualquier alternativa de financiamiento y para dimensionar su impacto en la rentabilidad del negocio, especialmente en el caso de la micro y pequeña empresa, donde los márgenes suelen ser reducidos.

El primer componente es el interés compensatorio, que representa la retribución que recibe la entidad financiera por el uso del dinero durante un periodo determinado. Este interés se encuentra directamente vinculado al principio del dinero en el tiempo y se calcula en función de la tasa pactada, el plazo y el monto financiado. En el texto base se define el interés como “el precio del dinero en el tiempo”, resaltando su naturaleza como compensación por la utilización de recursos ajenos.

Un segundo componente relevante son las comisiones y gastos administrativos. Estos pueden incluir costos por evaluación crediticia, desembolso, mantenimiento de cuenta, administración del préstamo o gestión de cobranza. Aunque en algunos casos estos montos parecen pequeños de manera individual, al integrarse en el cálculo de la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) pueden incrementar significativamente el costo total del financiamiento.

Asimismo, deben considerarse los seguros asociados al crédito, tales como seguros de desgravamen u otros mecanismos de cobertura exigidos por la entidad financiera. Estos cargos forman parte del costo obligatorio de la operación y, por tanto, deben incorporarse en la evaluación integral del financiamiento.

Otro componente es la prima de riesgo, implícita en la tasa aplicada. En el segmento MYPE, factores como la informalidad, la falta de garantías suficientes y la asimetría de información incrementan la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El texto original señala que las MYPES “no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento”, lo cual eleva el riesgo percibido y se traduce en tasas más altas. Esta prima no siempre se presenta como un concepto separado, pero está incorporada dentro de la tasa final aplicada al crédito.

También forman parte del costo financiero los intereses moratorios, que se generan en caso de incumplimiento o retraso en el pago de las cuotas pactadas. Estos intereses suelen ser significativamente mayores que los compensatorios y pueden agravar la carga financiera de la empresa si no existe una adecuada planificación de flujo de caja.

En algunos productos financieros, como el sobregiro bancario, el costo puede incrementarse debido a la frecuencia de utilización y a la capitalización periódica de intereses. En el texto base se evidencia que el sobregiro presenta una TCEA considerablemente elevada, lo que demuestra cómo ciertos instrumentos, aunque flexibles, pueden resultar más costosos en términos efectivos.

En conjunto, los componentes del costo financiero determinan la carga total que la empresa asume por acceder a liquidez inmediata. Para la MYPE, la comprensión detallada de estos elementos es clave para comparar alternativas y evitar decisiones basadas únicamente en la tasa nominal anunciada. Analizar el costo financiero en su totalidad permite identificar mecanismos más eficientes y sostenibles, y constituye un paso indispensable para optimizar la gestión del capital de trabajo y fortalecer la estabilidad empresarial.

1.2.6 Riesgo crediticio

El riesgo crediticio es uno de los factores determinantes en la formación del costo financiero y en las condiciones de acceso al financiamiento. Se refiere a la probabilidad de que el prestatario no cumpla con las obligaciones asumidas en los términos pactados, generando una pérdida económica para la entidad que otorga el crédito. En el ámbito empresarial, este riesgo no solo influye en la aprobación o denegación de una solicitud, sino también en la tasa de interés aplicada y en las garantías exigidas.

En el texto base se define el riesgo de crédito como "la probabilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato". Esta definición resume el núcleo del problema: toda operación crediticia implica una evaluación anticipada de la capacidad y voluntad de pago del solicitante. Cuando la incertidumbre es mayor, el precio del financiamiento tiende a incrementarse.

En el caso de la micro y pequeña empresa, el riesgo crediticio suele ser percibido como más elevado en comparación con empresas medianas o grandes. Esta percepción está vinculada a diversos factores estructurales: informalidad parcial o total, limitada información financiera verificable, escasez de activos como garantía y volatilidad en los ingresos. Tal como se menciona en el texto original, las MYPES "no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento", lo cual limita la posibilidad de ejecutar garantías en caso de incumplimiento.

Además, la asimetría de información profundiza el riesgo crediticio. Cuando la entidad financiera no dispone de información completa y estandarizada, debe basarse en estimaciones, visitas y criterios cualitativos para evaluar la solvencia del negocio. Este escenario incrementa la incertidumbre y conduce a la aplicación de primas de riesgo más altas dentro de la estructura de tasas.

Otro elemento relevante es el historial crediticio. Las empresas con mayor trayectoria y cumplimiento previo pueden acceder a mejores condiciones, mientras que aquellas con poca experiencia financiera enfrentan mayores restricciones. En el texto se menciona que "el

tener experiencia en el negocio también influye en los costos de los créditos", lo cual refleja la importancia del comportamiento histórico como variable clave en la evaluación del riesgo.

El riesgo crediticio también se vincula con la concentración de ingresos. Muchas MYPES dependen de pocos clientes o de ciclos comerciales estacionales, lo que puede afectar su capacidad de pago en determinados periodos. Esta dependencia incrementa la percepción de vulnerabilidad financiera y, por tanto, el costo del crédito.

Es importante señalar que el riesgo crediticio no solo afecta al prestatario, sino que también influye en la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Las entidades deben mantener niveles adecuados de provisiones y capital para cubrir eventuales pérdidas, lo que forma parte del costo operativo que finalmente se traslada a las tasas ofrecidas.

En consecuencia, el riesgo crediticio es un componente estructural del costo financiero y un factor central en la relación entre la MYPE y el sistema bancario. Comprender su naturaleza y sus determinantes permite explicar por qué el financiamiento tradicional puede resultar más costoso para este segmento y abre el análisis hacia mecanismos alternativos que reduzcan la exposición directa al riesgo del solicitante, como aquellos basados en flujos comerciales verificables o en la solvencia de terceros vinculados a la operación.

1.2.7 Garantías, colaterales y scoring

Las garantías, los colaterales y los sistemas de scoring crediticio constituyen herramientas fundamentales en el proceso de evaluación del riesgo y determinación del costo financiero. A través de estos mecanismos, las entidades financieras buscan mitigar la probabilidad de pérdida asociada al incumplimiento de pago. En el caso de la micro y pequeña empresa, estos elementos adquieren una relevancia especial, ya que suelen ser determinantes tanto en la aprobación del crédito como en la tasa aplicada.

Las garantías y colaterales representan activos que respaldan la operación crediticia y que pueden ser ejecutados en caso de incumplimiento. Estos pueden incluir bienes inmuebles, vehículos, maquinaria, depósitos en garantía o avales personales. Su función

principal es reducir el riesgo asumido por la entidad financiera, proporcionando una fuente alternativa de recuperación del capital prestado. Cuando una empresa ofrece garantías sólidas, la percepción de riesgo disminuye y, en consecuencia, puede acceder a mejores condiciones de financiamiento.

Sin embargo, en el segmento MYPE, la disponibilidad de colaterales suele ser limitada. Tal como se señala en el texto base, muchas MYPES "no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento por parte de las entidades financieras". Esta carencia reduce su capacidad de negociación y las expone a tasas más elevadas o a la restricción del crédito. Además, en algunos casos, el empresario debe comprometer patrimonio personal para acceder a financiamiento empresarial, incrementando su exposición individual al riesgo.

En el estudio también se identificó que una parte significativa de empresarios considera que la existencia de una garantía podría abaratar el crédito. Se menciona que "el 35% cree que el tener una garantía y/o aval a favor del banco ayudaría a negociar las tasas". Esta percepción refleja la conciencia de que la reducción del riesgo percibido puede traducirse en menores costos financieros.

Por otro lado, el scoring crediticio constituye una metodología cuantitativa utilizada por las entidades financieras para evaluar la probabilidad de incumplimiento de un solicitante. Este sistema asigna una puntuación basada en variables como historial de pago, nivel de endeudamiento, comportamiento financiero previo, estabilidad del negocio y otros indicadores relevantes. El scoring permite estandarizar la evaluación y reducir la subjetividad en el análisis.

En empresas de mayor tamaño, el scoring se apoya en información contable formal, estados financieros auditados y reportes crediticios estructurados. Sin embargo, en la MYPE, donde la información puede ser incompleta o poco estandarizada, el scoring enfrenta limitaciones. Tal como se indicó en el texto original, "el levantamiento de información financiera de la MYPES lo realiza un ejecutivo y/o analista de créditos a su criterio", lo cual introduce variabilidad y reduce la uniformidad en la evaluación.

La combinación de garantías limitadas y scoring menos estructurado incrementa la prima de riesgo aplicada a este segmento. Como resultado, el costo financiero tiende a ser mayor que en empresas con respaldo patrimonial y trayectoria formal consolidada.

En consecuencia, las garantías, colaterales y sistemas de scoring son instrumentos clave en la determinación del acceso y del precio del crédito. Para la MYPE, fortalecer su formalización, construir historial crediticio y acumular patrimonio puede mejorar su perfil de riesgo y reducir el costo del financiamiento. Asimismo, la existencia de mecanismos alternativos que se sustenten en activos comerciales verificables —como facturas por cobrar— puede disminuir la dependencia exclusiva de garantías tradicionales, ofreciendo condiciones más competitivas y adaptadas a la realidad operativa del segmento.

1.2.8 Crédito formal vs financiamiento informal

La elección entre crédito formal y financiamiento informal constituye una decisión recurrente en la micro y pequeña empresa, especialmente cuando enfrenta necesidades urgentes de liquidez. Ambas alternativas responden a lógicas distintas en términos de regulación, costos, requisitos y nivel de protección jurídica. Comprender sus diferencias es fundamental para analizar el verdadero impacto del costo financiero en la sostenibilidad del negocio.

El crédito formal es aquel otorgado por instituciones autorizadas y supervisadas por el sistema financiero, como bancos, financieras, cajas municipales o entidades especializadas. Estas instituciones operan bajo marcos regulatorios establecidos, aplican metodologías de evaluación crediticia y están sujetas a supervisión por parte de organismos competentes. El texto base define el sistema financiero nacional como el conjunto de instituciones “debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, que operan en la intermediación financiera”. En este entorno, las condiciones del crédito —tasas, plazos, comisiones— se encuentran normadas y deben ser transparentadas al usuario.

El financiamiento informal, en cambio, se origina fuera del sistema regulado. Puede provenir de prestamistas particulares, redes personales, familiares o mecanismos no

institucionalizados. Si bien en algunos casos ofrece mayor rapidez y menos requisitos formales, suele implicar costos significativamente más elevados y menor protección legal. En el texto original se menciona que una parte del financiamiento de la MYPE proviene de "prestamistas informales cobrando tasas usureras", lo que evidencia el riesgo financiero que puede representar esta alternativa.

Una de las principales diferencias entre ambos esquemas radica en la estructura de tasas y en la transparencia de los costos. En el crédito formal, la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) permite conocer el precio total de la operación. En el financiamiento informal, los costos pueden expresarse en tasas mensuales aparentemente manejables, pero que en términos anuales resultan significativamente más altos. Esta diferencia puede generar distorsiones en la percepción del empresario sobre el costo real asumido.

Sin embargo, la persistencia del financiamiento informal no responde únicamente al precio. También está vinculada a las restricciones del crédito formal. Como se ha señalado previamente, "la obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo […] tiene un alto costo y difícil acceso". Las exigencias de garantías, documentación formal y evaluación crediticia pueden excluir a empresas que no cumplen plenamente con estos requisitos, llevándolas a recurrir a fuentes alternativas menos reguladas.

El financiamiento informal puede ofrecer rapidez y flexibilidad, pero conlleva riesgos significativos: ausencia de contratos formales, tasas impredecibles, presión de cobro y potencial afectación a la estabilidad patrimonial del empresario. Además, al no formar parte del sistema financiero formal, no contribuye a la construcción de historial crediticio ni a la bancarización progresiva de la empresa.

En contraste, el crédito formal, aunque puede resultar más exigente en términos de requisitos, ofrece mayor seguridad jurídica, posibilidad de negociación estructurada y acceso a productos complementarios como ahorro, seguros y herramientas digitales. Asimismo, permite fortalecer la relación empresa–banco y avanzar en procesos de formalización e inclusión financiera.

En consecuencia, la dicotomía entre crédito formal e informal refleja las tensiones estructurales que enfrenta la MYPE: necesidad urgente de liquidez frente a restricciones de acceso y costos elevados. Analizar esta dualidad resulta clave para comprender por qué mecanismos alternativos dentro del sistema formal —que combinen eficiencia, menor costo y reducción de requisitos tradicionales— pueden representar una solución más sostenible para el financiamiento del capital de trabajo.

1.2.9 Impacto del costo financiero en la competitividad

El costo financiero no solo representa una obligación económica derivada del uso de recursos externos, sino que influye directamente en la competitividad de la micro y pequeña empresa. Cuando el financiamiento para capital de trabajo tiene un precio elevado, afecta la estructura de costos del negocio, reduce los márgenes de utilidad y limita la capacidad de inversión. En consecuencia, el costo del dinero se convierte en un factor estratégico que puede fortalecer o debilitar la posición competitiva de la empresa en el mercado.

En el texto base se señala que las MYPES “se encuentran en la necesidad imperiosa de obtener financiamiento inmediato y de bajo costo”, especialmente cuando deben esperar entre 30 y 90 días para cobrar sus ventas. Esta espera genera una presión financiera que, si es cubierta mediante créditos con tasas elevadas, incrementa los gastos financieros y reduce la rentabilidad de cada operación comercial.

Cuando el costo financiero supera el margen generado por la actividad productiva, la empresa enfrenta una pérdida progresiva de liquidez. En el texto se menciona que “esta situación de elevados costos y exceso de requisitos […] ha permitido que muchas de las MYPES terminen cerrando su negocio”. Esta afirmación evidencia que el financiamiento no solo es un soporte operativo, sino también un factor que puede determinar la supervivencia empresarial.

Desde el punto de vista competitivo, un costo financiero elevado puede obligar a la empresa a trasladar parte de ese gasto al precio final de sus productos o servicios. Esto reduce su capacidad de competir frente a empresas con acceso a financiamiento más barato. En

mercados donde los márgenes son ajustados, la diferencia en el costo del capital puede traducirse en pérdida de participación o en menor capacidad de negociación con clientes y proveedores.

Asimismo, el alto costo financiero limita la capacidad de reinversión. Recursos que podrían destinarse a innovación, mejora tecnológica o expansión comercial deben utilizarse para cubrir intereses y comisiones. Esta restricción reduce el potencial de crecimiento y perpetúa una posición de desventaja frente a competidores con mayor acceso a capital en condiciones favorables.

El impacto también se refleja en la toma de decisiones gerenciales. El texto base indica que muchas MYPES desconocen las tasas reales que pagan por sus créditos. Esta falta de información impide evaluar adecuadamente la rentabilidad de las operaciones financiadas y dificulta la comparación entre alternativas disponibles. Sin un análisis integral del costo financiero, la empresa puede comprometer su competitividad sin advertirlo.

Por otro lado, cuando el financiamiento se obtiene en condiciones eficientes, puede convertirse en un instrumento de fortalecimiento competitivo. Acceder a liquidez inmediata con un costo razonable permite aprovechar oportunidades comerciales, negociar descuentos por pronto pago, ampliar inventarios estratégicamente y responder con mayor agilidad a la demanda del mercado.

En consecuencia, el costo financiero debe analizarse como un factor estructural que incide en la sostenibilidad y competitividad de la MYPE. No es simplemente un gasto adicional, sino un elemento que influye en la rentabilidad, la capacidad de inversión y la posición estratégica de la empresa. Reducir este costo mediante instrumentos adecuados puede significar una mejora sustancial en la eficiencia operativa y en la capacidad de competir en mercados cada vez más exigentes.

1.2.10 Cultura financiera en la MYPE

La cultura financiera constituye un elemento determinante en la gestión del financiamiento empresarial, especialmente en el segmento de la micro y pequeña empresa.

Más allá del acceso a productos financieros, la capacidad del empresario para comprender, evaluar y comparar alternativas de crédito influye directamente en la sostenibilidad del negocio. La cultura financiera implica conocimiento sobre tasas, costos efectivos, plazos, riesgos y condiciones contractuales, así como la habilidad para tomar decisiones informadas que optimicen el uso de los recursos.

En el texto base se señala que “en las MYPES no existe una verdadera cultura financiera”, y que muchos empresarios no son plenamente conscientes de los beneficios que podrían obtener del financiamiento formal ni de los costos reales asociados a los productos que utilizan. Esta debilidad no solo afecta la negociación con las entidades financieras, sino que también limita la capacidad de planificación estratégica del negocio.

Asimismo, el estudio identifica que una proporción significativa de empresarios no conoce con precisión las tasas que paga por sus créditos. Se menciona que “el 40% de los clientes MYPES del Banco Interbank manifiesta no conocer las tasas de los créditos otorgados”. Este dato revela una brecha informativa relevante, ya que la falta de conocimiento sobre el costo efectivo impide evaluar el impacto real del financiamiento en la rentabilidad.

La cultura financiera también influye en la percepción del sistema bancario. El texto original indica que algunos empresarios ven en los bancos “entidades que sólo buscan lucrar con sus precarias rentabilidades obtenidas”. Esta percepción puede generar desconfianza y dificultar la construcción de relaciones financieras sólidas. En parte, esta brecha se explica por la débil comunicación y educación financiera, así como por experiencias previas con costos elevados o condiciones poco comprendidas.

Además, la ausencia de cultura financiera puede llevar a la elección de productos inadecuados para las necesidades del negocio. Por ejemplo, utilizar sobregiros o tarjetas de crédito para financiar capital de trabajo de mediano plazo puede resultar significativamente más costoso que emplear instrumentos diseñados específicamente para ese fin. Sin una evaluación integral del costo efectivo y del plazo adecuado, la empresa puede incurrir en sobreendeudamiento o en una estructura financiera poco eficiente.

Por otro lado, fortalecer la cultura financiera tiene efectos positivos en la competitividad y formalización. Un empresario que comprende la diferencia entre TEA y TCEA, que analiza los componentes del costo financiero y que planifica sus flujos de caja, está en mejor posición para negociar condiciones, comparar alternativas y elegir mecanismos que optimicen su liquidez. Este conocimiento también favorece la bancarización y la construcción de historial crediticio.

En consecuencia, la cultura financiera no es un elemento accesorio, sino un factor estructural que influye en el costo efectivo del financiamiento y en la sostenibilidad empresarial. En el segmento MYPE, promover educación financiera y mayor comprensión de los instrumentos disponibles puede reducir decisiones basadas en percepciones parciales y mejorar la eficiencia en el uso del capital. De este modo, la cultura financiera se convierte en un componente estratégico para fortalecer la estabilidad y competitividad de la micro y pequeña empresa.

1.2.11 Indicadores de sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera de la micro y pequeña empresa depende de su capacidad para generar flujos de caja suficientes que le permitan cumplir oportunamente con sus obligaciones, reinvertir en su operación y mantener un equilibrio saludable entre ingresos, costos y endeudamiento. Para evaluar esta condición, es necesario utilizar indicadores que permitan medir la estabilidad económica del negocio y su capacidad de enfrentar compromisos financieros en el corto y mediano plazo.

Uno de los principales indicadores es la liquidez, entendida como la capacidad de convertir activos en efectivo de manera rápida para cumplir con obligaciones de corto plazo. En el texto base se define la liquidez como “la capacidad de un activo para ser convertido en dinero en forma rápida, brindando la posibilidad de cumplir con sus obligaciones de corto plazo”. Este indicador es esencial en la MYPE, ya que muchas de estas empresas operan con ciclos de cobro extendidos y necesitan recursos disponibles para sostener su operación diaria.

Otro indicador relevante es el capital de trabajo neto, que mide la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes. Un capital de trabajo positivo indica que la empresa cuenta con un margen financiero para cubrir sus compromisos inmediatos. Cuando este margen es reducido o negativo, la empresa se ve obligada a recurrir a financiamiento externo frecuente, lo que incrementa el costo financiero y puede afectar su estabilidad.

El nivel de endeudamiento también constituye un indicador clave. Este refleja la proporción de recursos financiados mediante deuda en relación con el patrimonio propio. Un endeudamiento excesivo puede generar presión sobre el flujo de caja, especialmente si las tasas de interés son elevadas. En el segmento MYPE, donde los costos financieros pueden ser significativamente altos, mantener un equilibrio adecuado entre deuda y capital propio es fundamental para evitar situaciones de sobreendeudamiento.

La rentabilidad operativa es otro indicador esencial de sostenibilidad. Si el margen generado por la actividad productiva no supera el costo financiero del capital utilizado, la empresa puede enfrentar deterioro progresivo de su posición económica. En el texto base se evidencia cómo el elevado costo de ciertos productos financieros afecta directamente la rentabilidad, lo que puede comprometer la continuidad del negocio.

Asimismo, la capacidad de pago —medida a través de indicadores como el flujo de caja operativo o la cobertura de intereses— permite evaluar si la empresa puede asumir nuevas obligaciones sin poner en riesgo su estabilidad. La ausencia de información financiera estructurada, como se señala en el texto, dificulta la medición precisa de estos indicadores en muchas MYPES, lo que a su vez incrementa la percepción de riesgo por parte de las entidades financieras.

Finalmente, la formalización y la construcción de historial crediticio también pueden considerarse indicadores indirectos de sostenibilidad financiera. Empresas que mantienen información consistente, cumplen con obligaciones tributarias y registran adecuadamente sus operaciones tienden a acceder a mejores condiciones de financiamiento y a fortalecer su estabilidad en el tiempo.

En síntesis, los indicadores de sostenibilidad financiera permiten evaluar la capacidad real de la MYPE para mantener su operación sin depender excesivamente de financiamiento costoso o inestable. Analizar estos indicadores es fundamental para comprender el impacto del costo financiero en la viabilidad del negocio y para identificar la necesidad de mecanismos que optimicen la gestión del capital de trabajo, reduciendo riesgos y fortaleciendo la competitividad empresarial.

El análisis desarrollado en este capítulo ha permitido comprender que el costo financiero del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa no es un fenómeno aislado ni exclusivamente numérico, sino el resultado de una estructura compleja donde intervienen factores económicos, informativos y conductuales. La dinámica del dinero en el tiempo, la estructura de tasas, los componentes del costo financiero y la percepción de riesgo crediticio configuran un entorno en el que la MYPE enfrenta condiciones de financiamiento diferenciadas respecto a empresas de mayor tamaño.

Se ha evidenciado que elementos como la asimetría de información, la informalidad y la limitada disponibilidad de garantías inciden directamente en la formación de tasas más elevadas y en la aplicación de primas de riesgo que encarecen el capital. Asimismo, la debilidad en la cultura financiera y el desconocimiento de indicadores como la TCEA reducen la capacidad del empresario para comparar alternativas y tomar decisiones óptimas. Este conjunto de factores impacta no solo en el flujo de caja inmediato, sino también en la competitividad, la rentabilidad y la sostenibilidad empresarial.

El capital de trabajo, entendido como el soporte operativo de la empresa, depende en gran medida de la eficiencia con la que se gestionen sus fuentes de financiamiento. Cuando el costo financiero supera la capacidad de generación de valor del negocio, se produce un deterioro progresivo que puede comprometer su estabilidad. Por el contrario, acceder a mecanismos adecuados y competitivos puede fortalecer la liquidez, mejorar la capacidad de negociación y ampliar oportunidades de crecimiento.

En consecuencia, el estudio del costo financiero constituye la base conceptual necesaria para evaluar alternativas que permitan optimizar la gestión de liquidez en la MYPE.

Comprender su estructura, determinantes e impacto estratégico prepara el terreno para analizar, en el siguiente capítulo, instrumentos financieros que puedan reducir las restricciones tradicionales del crédito y ofrecer condiciones más eficientes para el financiamiento del capital de trabajo.

CAPÍTULO II

EL FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR COMO MECANISMO DE FINANCIAMIENTO

El análisis del costo financiero del capital de trabajo permite comprender las limitaciones estructurales que enfrenta la micro y pequeña empresa dentro del sistema crediticio tradicional. Sin embargo, identificar el problema no resulta suficiente si no se exploran mecanismos que puedan mitigar dichas restricciones. En este contexto, el Factoring Electrónico Proveedor emerge como una alternativa que transforma la lógica del financiamiento, desplazando el enfoque desde la solvencia patrimonial del solicitante hacia la calidad del documento comercial que respalda la operación.

A diferencia del crédito convencional, que se sustenta en la evaluación directa del riesgo del prestatario y en la exigencia de garantías, el factoring se basa en la cesión de cuentas por cobrar originadas en transacciones reales de venta de bienes o prestación de servicios. Este mecanismo permite anticipar el cobro de facturas antes de su vencimiento, convirtiendo ventas al crédito en liquidez inmediata. De esta manera, reduce el desfase temporal entre ingresos y egresos que caracteriza a muchas MYPES proveedoras de grandes empresas.

El desarrollo del Factoring Electrónico en el Perú ha estado acompañado por avances normativos y tecnológicos que han fortalecido la seguridad jurídica y la transparencia del instrumento. La incorporación de la factura negociable como título valor y la regulación específica de estas operaciones han permitido formalizar un mecanismo que facilita la transferencia de derechos de cobro y la reducción del riesgo crediticio para las entidades financieras. En este esquema, el riesgo se traslada principalmente hacia la empresa deudora que reconoce la factura, lo cual puede traducirse en costos financieros más competitivos para el proveedor.

No obstante, pese a sus ventajas estructurales, el uso del Factoring Electrónico Proveedor no se encuentra plenamente difundido en el segmento MYPE. Incluso cuando existe preaprobación para su utilización, una proporción significativa de empresas no recurre a este instrumento, principalmente por desconocimiento de sus características y beneficios. Esta situación evidencia que la disponibilidad de un producto financiero eficiente no garantiza su adopción si no existe comprensión adecuada de su funcionamiento.

El presente capítulo aborda el Factoring Electrónico Proveedor desde una perspectiva teórica, jurídica y financiera, analizando su evolución, fundamentos conceptuales, modalidades operativas y beneficios comparativos frente al crédito tradicional. Asimismo, examina su potencial como herramienta de inclusión financiera y como mecanismo que puede contribuir a reducir el costo del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa.

De esta manera, el capítulo busca establecer las bases conceptuales necesarias para evaluar si el factoring representa no solo una alternativa técnica de financiamiento, sino una estrategia estructural capaz de mejorar la competitividad, sostenibilidad y formalización del segmento MYPE dentro del sistema financiero peruano.

2.1 Referentes Teóricos del Factoring

El factoring ha sido analizado en la literatura financiera y jurídica como un instrumento que combina elementos de financiamiento, gestión de cobranza y transferencia de riesgo. Su desarrollo teórico parte de la necesidad de las empresas de convertir activos comerciales —particularmente cuentas por cobrar— en liquidez inmediata sin recurrir necesariamente a endeudamiento tradicional. En este sentido, el factoring no se configura únicamente como un crédito, sino como una operación basada en la cesión de derechos de cobro derivados de transacciones comerciales reales.

Desde una perspectiva histórica, el factoring tiene antecedentes en prácticas mercantiles orientadas a facilitar el comercio a distancia, donde intermediarios asumían la gestión y el riesgo de las ventas realizadas. Con el tiempo, este mecanismo evolucionó hacia una estructura financiera más formalizada, integrando servicios adicionales como evaluación

de clientes, administración de cartera y cobertura frente a insolvencias. Esta evolución consolidó al factoring como un instrumento híbrido que combina financiamiento y gestión comercial.

Teóricamente, el factoring se sustenta en la lógica de que las cuentas por cobrar representan un activo económico susceptible de ser negociado. Al ceder una factura a una entidad financiera, el proveedor transforma un derecho de cobro futuro en liquidez presente, asumiendo un descuento que constituye el costo de la operación. A diferencia del crédito convencional, el análisis del riesgo se centra en la solvencia del deudor principal y en la validez del documento comercial, más que exclusivamente en la situación patrimonial del cedente.

En economías emergentes, el factoring ha sido estudiado como un mecanismo que puede reducir la asimetría de información y el racionamiento del crédito, especialmente para pequeñas empresas proveedoras de grandes corporaciones. Al basarse en facturas reconocidas por empresas con mayor capacidad financiera, el riesgo percibido disminuye y, en consecuencia, el costo puede resultar más competitivo. Esta característica lo convierte en una herramienta potencialmente eficiente para financiar capital de trabajo en segmentos con limitaciones estructurales de acceso al crédito.

Asimismo, la literatura reciente vincula el factoring con procesos de digitalización financiera. El desarrollo de plataformas electrónicas y la incorporación de la factura negociable como título valor han fortalecido la seguridad jurídica y reducido los costos operativos de la intermediación. En este contexto, el Factoring Electrónico representa una evolución del modelo tradicional, adaptada a entornos donde la tecnología facilita la trazabilidad y verificación de documentos.

En consecuencia, los referentes teóricos del factoring permiten comprenderlo como un instrumento que trasciende la figura del préstamo tradicional. Se trata de un mecanismo de financiamiento respaldado en activos comerciales verificables, que puede contribuir a mejorar la liquidez empresarial, reducir riesgos y optimizar la estructura financiera de la micro y pequeña empresa. Este marco conceptual constituye la base para analizar sus

características específicas y su potencial como alternativa al crédito convencional en el segmento MYPE.

2.1.1 Origen y evolución histórica del factoring

El factoring tiene raíces históricas que se remontan a las primeras prácticas mercantiles organizadas, cuando intermediarios asumían la función de comercializar bienes en mercados distantes y, en ciertos casos, anticipaban pagos a los productores. Aunque existen referencias a formas primitivas de cesión de créditos en civilizaciones antiguas, el desarrollo estructurado del factoring como contrato financiero moderno se consolida en Europa, particularmente en Inglaterra.

En el texto base se señala que, si bien algunos estudios ubican antecedentes en la cultura neobabilónica y en el periodo romano, "la doctrina jurídica y económica muestran consenso en que es Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del contrato de Factoring". Se menciona que hacia el año 1397 existían empresas dedicadas a la industria de la lana que recibían mercaderías en consignación y, en ocasiones, adelantaban el pago a los fabricantes por los bienes confiados. Esta práctica de anticipar recursos sobre ventas futuras constituye el antecedente funcional del factoring contemporáneo.

Durante los siglos posteriores, especialmente con la expansión del comercio internacional, el factoring adquirió mayor relevancia en operaciones transatlánticas. En Estados Unidos, durante los siglos XVIII y XIX, el instrumento se consolidó como un mecanismo de financiamiento vinculado a la industria textil, donde los factores no solo gestionaban la venta de mercancías, sino que también asumían el riesgo de cobro y otorgaban anticipos a los productores.

En el siglo XX, el factoring evolucionó hacia un contrato financiero formalmente estructurado. Se diferenciaron modalidades con y sin recurso, según la asunción del riesgo de insolvencia del deudor. Asimismo, se incorporaron servicios adicionales como evaluación crediticia, administración de cartera y cobertura frente a incumplimientos. Esta evolución

permitió que el factoring dejara de ser únicamente una práctica comercial y se consolidara como un producto financiero regulado.

En América Latina, el desarrollo del factoring fue más tardío, inicialmente limitado por marcos legales poco claros respecto a la cesión de créditos y a la ejecución de documentos comerciales. Sin embargo, con el fortalecimiento de los sistemas financieros y la modernización normativa, el instrumento comenzó a expandirse, particularmente en economías donde las pequeñas empresas enfrentaban restricciones de acceso al crédito tradicional.

En el caso peruano, la evolución histórica del factoring se encuentra vinculada a reformas legales que reconocieron la cesión de facturas como título valor negociable. La regulación específica permitió brindar mayor seguridad jurídica a las operaciones y facilitó su incorporación dentro de la oferta de productos de bancos y entidades financieras. Con la posterior digitalización de procesos y la implementación de plataformas electrónicas, el factoring dio un paso adicional hacia su modernización, consolidándose en su modalidad electrónica.

En síntesis, el factoring ha transitado desde prácticas mercantiles informales hasta convertirse en un mecanismo financiero regulado y tecnológicamente integrado. Su evolución histórica refleja la necesidad permanente de las empresas de convertir ventas al crédito en liquidez inmediata, adaptándose a los cambios en el comercio, la regulación y la tecnología. Este recorrido histórico permite comprender su consolidación actual como herramienta estratégica de financiamiento, especialmente para segmentos empresariales con limitaciones estructurales de acceso al crédito convencional.

2.1.2 Desarrollo del factoring en Europa y América

El desarrollo del factoring en Europa y América ha estado estrechamente vinculado a la evolución del comercio, la expansión de los mercados internacionales y la sofisticación de los sistemas financieros. A lo largo del siglo XX, este instrumento pasó de ser una práctica concentrada en sectores específicos —como la industria textil— a convertirse en un

mecanismo ampliamente utilizado para financiar capital de trabajo en múltiples sectores productivos.

En Europa, el factoring alcanzó un alto nivel de consolidación gracias a marcos jurídicos sólidos que facilitaron la cesión de créditos y la ejecución de títulos valores. La existencia de normativas claras respecto a la transferencia de derechos de cobro y la protección del adquirente permitió generar confianza en el instrumento, impulsando su crecimiento. De acuerdo con el texto base del estudio, “la industria del Factoring a nivel mundial ha venido aumentando en participación de manera sostenida en los últimos años, alcanzando un monto superior a 1.6 billones de euros”, concentrándose más del 70% de la facturación mundial en Europa. Esta cifra evidencia el grado de madurez y aceptación del factoring en el mercado europeo.

En el caso de América, el desarrollo fue más heterogéneo. Estados Unidos consolidó tempranamente el factoring como parte de su sistema financiero, especialmente en sectores industriales y comerciales con ventas a crédito de gran volumen. En América Latina, el crecimiento fue más progresivo y estuvo condicionado por factores institucionales, regulatorios y culturales. Países como Chile y Colombia han logrado avances significativos en la implementación de normativas que reconocen la factura como título valor negociable, impulsando así la expansión del factoring como herramienta de financiamiento empresarial.

El texto base menciona que, mientras en Perú los movimientos de financiamiento mediante factoring alcanzaron 875 millones de euros en 2008, en Chile la cifra superó los 15,800 millones de euros y en Colombia los 2,100 millones de euros. Estas diferencias reflejan distintos niveles de penetración del instrumento en la estructura financiera de cada país y muestran el potencial de crecimiento existente en mercados donde su uso aún es limitado.

En América Latina, el factoring ha sido promovido como una alternativa que favorece la liquidez de pequeñas y medianas empresas proveedoras de grandes corporaciones. La formalización de la factura negociable y la digitalización de procesos han sido elementos clave para su expansión. Sin embargo, su desarrollo también ha enfrentado barreras como el

desconocimiento empresarial, la desconfianza inicial en la cesión de créditos y la limitada cultura financiera.

Un rasgo común en Europa y América es la transformación del factoring hacia modalidades electrónicas y plataformas digitales, que reducen costos operativos y mejoran la trazabilidad de las operaciones. Esta evolución tecnológica ha permitido ampliar el acceso y agilizar procesos, fortaleciendo la competitividad del instrumento frente al crédito tradicional.

En síntesis, el desarrollo del factoring en Europa y América demuestra que, bajo condiciones regulatorias claras y con adecuada difusión empresarial, este mecanismo puede convertirse en un componente relevante del sistema financiero. La experiencia internacional evidencia su capacidad para financiar capital de trabajo de manera eficiente y su potencial para integrarse como herramienta estratégica en economías donde las pequeñas empresas enfrentan restricciones de liquidez.

2.1.3 Factoring en mercados emergentes

El factoring ha adquirido una relevancia particular en los mercados emergentes, donde las pequeñas y medianas empresas enfrentan mayores restricciones de acceso al crédito tradicional. En estos contextos, caracterizados por altos niveles de informalidad, asimetría de información y limitada disponibilidad de garantías reales, el factoring se presenta como un mecanismo que puede reducir fricciones estructurales del sistema financiero.

En economías emergentes, el financiamiento empresarial suele concentrarse en segmentos corporativos con mayor formalización y respaldo patrimonial. Como se indicó en el texto base del estudio, “las estructuras de financiamiento están diseñadas para atender un sector más atractivo y no a los nuevos emprendimientos”. Esta situación genera una brecha financiera que afecta principalmente a las MYPES, obligándolas a buscar alternativas que les permitan obtener liquidez sin depender exclusivamente del crédito tradicional.

En este escenario, el factoring resulta especialmente pertinente porque se sustenta en operaciones comerciales verificables. En lugar de evaluar únicamente la solvencia patrimonial del proveedor, el análisis se centra en la validez de la factura y en la capacidad de pago del deudor principal. Esto reduce la dependencia de garantías físicas y mitiga parte del problema de la asimetría de información que caracteriza a los mercados emergentes.

El texto base también señala que, en América Latina, la participación del factoring aún es reducida en comparación con Europa, pero muestra potencial de crecimiento. Se menciona que en el ámbito mundial el uso del factoring representa alrededor del 3.10% del total de mecanismos de financiación, mientras que en América Latina bordea el 2.18% y en el caso peruano es inferior a la mitad del estándar latinoamericano. Estas cifras reflejan que, aunque el instrumento ha ganado presencia, todavía no alcanza niveles de penetración significativos en la región.

En mercados emergentes, el factoring cumple además un rol importante en la formalización y bancarización empresarial. Al requerir la emisión de facturas y la validación de operaciones comerciales, promueve prácticas contables más estructuradas y fortalece la trazabilidad financiera. En el texto original se indica que más de 680 mil MYPES en Perú emiten facturas dentro del régimen general y especial, lo que las convierte en potenciales usuarias del instrumento. Esta base formal constituye una oportunidad para ampliar el uso del factoring como herramienta de financiamiento.

No obstante, el desarrollo del factoring en estos mercados enfrenta desafíos relevantes. Entre ellos destacan el desconocimiento del producto, la limitada cultura financiera y la percepción de desconfianza hacia mecanismos no tradicionales. Tal como se menciona en el estudio, una de las principales razones de su bajo uso es “el desconocimiento de este producto financiero”. Esta barrera informativa limita su expansión, incluso cuando existen condiciones regulatorias favorables.

En síntesis, el factoring en mercados emergentes representa una alternativa con alto potencial para reducir el costo del capital de trabajo y mejorar la inclusión financiera. Su capacidad para basarse en activos comerciales reales lo convierte en un instrumento

especialmente adecuado para contextos donde la informalidad y la falta de garantías limitan el acceso al crédito tradicional. Sin embargo, su consolidación depende no solo de marcos normativos adecuados, sino también de una mayor difusión y comprensión por parte del segmento empresarial al que está dirigido.

2.1.4 Factoring como instrumento de gestión de liquidez

El factoring no solo debe entenderse como una alternativa de financiamiento, sino como un instrumento estratégico de gestión de liquidez. Su función principal consiste en transformar cuentas por cobrar en efectivo inmediato, reduciendo el desfase entre el momento en que se realiza una venta al crédito y el momento en que se recibe el pago correspondiente. En empresas que operan con plazos extendidos de cobro, esta herramienta puede convertirse en un mecanismo clave para sostener la continuidad operativa.

En el texto base se describe que muchas MYPES proveedoras de grandes empresas reciben el pago de sus ventas “en 30, 45, 60 ó 90 días”. Este periodo genera una brecha financiera que obliga a la empresa a cubrir sus gastos operativos —insumos, planillas, reposición de inventarios— antes de percibir el ingreso correspondiente. El factoring permite acortar ese ciclo de conversión de efectivo, al anticipar el cobro de las facturas emitidas.

Desde una perspectiva financiera, la gestión de liquidez implica asegurar que la empresa disponga de recursos suficientes para cumplir oportunamente con sus obligaciones de corto plazo. En el texto se define la liquidez como “la capacidad de un activo para ser convertido en dinero en forma rápida, brindando la posibilidad de cumplir con sus obligaciones de corto plazo”. Bajo esta lógica, el factoring convierte un activo corriente (cuenta por cobrar) en efectivo, fortaleciendo la posición de liquidez sin incrementar necesariamente el nivel de endeudamiento tradicional.

Una ventaja relevante del factoring frente al crédito convencional es que la operación se basa en transacciones comerciales ya realizadas. En lugar de solicitar un préstamo adicional, la empresa monetiza un derecho de cobro existente. Este enfoque puede resultar

más eficiente, especialmente cuando el riesgo se evalúa sobre la solvencia del deudor principal y no exclusivamente sobre la situación financiera del proveedor.

Además, el factoring puede mejorar la planificación financiera. Al reducir la incertidumbre respecto a la fecha de cobro, permite proyectar con mayor precisión los flujos de caja y disminuir la dependencia de instrumentos de emergencia, como sobregiros o créditos de corto plazo con tasas elevadas. En el estudio se evidencia que productos como el sobregiro presentan TCEA significativamente altas, lo que refuerza la necesidad de mecanismos más eficientes para administrar la liquidez.

Desde el punto de vista operativo, el factoring también simplifica la gestión de cobranza, ya que la entidad financiera puede asumir parte del proceso administrativo. Esto libera recursos internos y permite que la empresa concentre sus esfuerzos en actividades productivas y comerciales.

En consecuencia, el factoring debe analizarse no solo como una fuente de financiamiento, sino como una herramienta integral de administración del capital de trabajo. Su capacidad para convertir ventas al crédito en liquidez inmediata lo posiciona como un instrumento estratégico para mejorar la estabilidad financiera, reducir tensiones de caja y fortalecer la competitividad de la micro y pequeña empresa en mercados donde los plazos de pago son extensos y las restricciones crediticias son significativas.

2.1.5 Factoring y reducción del riesgo crediticio

Uno de los principales atributos teóricos del factoring es su capacidad para modificar la estructura tradicional del riesgo crediticio. A diferencia del crédito convencional, donde el análisis se centra principalmente en la solvencia patrimonial del solicitante, el factoring se sustenta en la cesión de derechos de cobro derivados de operaciones comerciales ya realizadas. Esto implica que el riesgo no recae exclusivamente en la micro o pequeña empresa proveedora, sino que se traslada hacia la capacidad de pago del deudor que reconoce la factura.

En el texto base se define el factoring como la operación mediante la cual "el Factor (Entidad Financiera) adquiere, a título oneroso, instrumentos de contenido crediticio […] asumiendo el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos". Esta característica es central para comprender su impacto en la reducción del riesgo desde la perspectiva del proveedor. Al transferir la factura, la empresa puede liberarse —según la modalidad contratada— del riesgo de incumplimiento del cliente, transformando una venta a crédito en liquidez inmediata.

En el segmento MYPE, donde la percepción de riesgo suele ser elevada debido a la informalidad y a la limitada disponibilidad de garantías, el factoring introduce un cambio relevante en la evaluación financiera. En lugar de exigir colaterales adicionales o aplicar primas de riesgo basadas en la falta de historial crediticio, la entidad financiera evalúa la solvencia de la empresa deudora, que generalmente es una corporación con mayor estabilidad financiera.

El texto también precisa que para utilizar el Factoring Electrónico Proveedor es necesario que las MYPES sean proveedoras de empresas que cuenten con una línea de Factoring Pagador aprobada, "debido a que éstas son las que autorizan el adelanto de la factura y asumen el riesgo crediticio". Esta estructura reduce la incertidumbre sobre el pago, pues el riesgo se vincula a un deudor previamente evaluado por la institución financiera.

Desde una perspectiva técnica, el factoring puede operar bajo modalidades con o sin recurso. En la modalidad sin recurso, el factor asume totalmente el riesgo de insolvencia del deudor, liberando al proveedor de esa contingencia. Esta modalidad fortalece la posición financiera de la empresa cedente, ya que reduce la exposición a pérdidas por incobrabilidad y mejora la previsibilidad de los flujos de caja.

La reducción del riesgo crediticio también tiene implicancias en el costo financiero. Cuando el riesgo percibido es menor, la tasa aplicada puede ser más competitiva en comparación con un crédito tradicional basado exclusivamente en la solvencia de la MYPE. En el estudio central se evidencia que la TCEA del Factoring Electrónico Proveedor es

considerablemente menor que la de otras alternativas de capital de trabajo, lo que sugiere una relación directa entre menor riesgo y menor costo.

En consecuencia, el factoring no solo aporta liquidez, sino que modifica la estructura del riesgo en la operación financiera. Al fundamentarse en activos comerciales verificables y en la solvencia del deudor principal, reduce la dependencia de garantías tradicionales y mitiga las limitaciones derivadas de la asimetría de información. Esta característica lo convierte en un instrumento especialmente relevante para la micro y pequeña empresa, que enfrenta mayores restricciones en el acceso al crédito convencional.

2.1.6 Factoring e inclusión financiera

El factoring puede desempeñar un papel relevante dentro de los procesos de inclusión financiera, especialmente en segmentos empresariales que enfrentan restricciones estructurales de acceso al crédito tradicional. En economías donde la micro y pequeña empresa concentra la mayor parte del tejido productivo, pero presenta altos niveles de informalidad y limitada bancarización, instrumentos financieros adaptados a su dinámica operativa pueden convertirse en puentes efectivos hacia una integración más sólida al sistema formal.

La inclusión financiera no se limita al acceso a una cuenta bancaria, sino que implica la utilización efectiva de productos financieros adecuados a las necesidades del negocio. En el texto base se define la bancarización como “el uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos, para la realización de transacciones financieras o económicas”. Bajo esta perspectiva, el factoring contribuye a la inclusión al incentivar el uso de facturas formales, registros comerciales y canales financieros institucionalizados.

El Factoring Electrónico Proveedor exige que las operaciones estén respaldadas por comprobantes de pago válidos y que las transacciones comerciales estén debidamente documentadas. Este requisito promueve la formalización progresiva de las MYPES, ya que la emisión de facturas y la trazabilidad de ingresos fortalecen la construcción de historial financiero. En el texto se menciona que más de 680 mil MYPES en determinados regímenes

tributarios emiten facturas, lo que las convierte en potenciales usuarias del instrumento y evidencia una base formal sobre la cual puede expandirse el factoring.

Además, el factoring puede facilitar la integración de la MYPE en cadenas productivas formales. Al vincularse con grandes empresas que cuentan con líneas de Factoring Pagador aprobadas, las pequeñas empresas proveedoras se incorporan a un circuito financiero más estructurado. Esta interacción fortalece la relación con el sistema financiero y reduce la dependencia de mecanismos informales de financiamiento.

Otro aspecto relevante es que el factoring no exige necesariamente garantías patrimoniales adicionales, lo cual disminuye una de las principales barreras de entrada al crédito formal. Al basarse en la cesión de facturas reconocidas por deudores solventes, el instrumento reduce la exposición al riesgo derivado de la falta de activos colaterales, facilitando el acceso de empresas con menor acumulación de patrimonio.

Sin embargo, el estudio también evidencia que la inclusión financiera no depende únicamente de la existencia del producto. Se identificó que una de las principales razones del bajo uso del Factoring Electrónico Proveedor es el desconocimiento de sus características y beneficios. Esto confirma que la inclusión financiera requiere no solo disponibilidad de instrumentos, sino también educación y cultura financiera que permitan comprender su funcionamiento.

En consecuencia, el factoring puede actuar como una herramienta que fortalece la inclusión financiera al promover formalización, trazabilidad y acceso a liquidez en condiciones competitivas. Su correcta difusión y comprensión dentro del segmento MYPE puede contribuir a reducir la brecha entre la importancia económica de estas empresas y su integración efectiva al sistema financiero formal, consolidando así un entorno más sostenible y equitativo para el desarrollo empresarial.

2.1.7 Evidencia empírica internacional

La evidencia empírica internacional confirma que el factoring se ha consolidado como un instrumento relevante dentro de los sistemas financieros modernos, particularmente en economías donde las pequeñas y medianas empresas enfrentan restricciones estructurales de acceso al crédito tradicional. Los estudios comparativos muestran que en países con marcos regulatorios claros y sistemas financieros desarrollados, el factoring representa una proporción significativa del financiamiento de capital de trabajo.

En el texto base se señala que la industria del factoring a nivel mundial alcanzó un volumen superior a 1.6 billones de euros, con más del 70% de participación concentrada en Europa. Este dato refleja el alto nivel de penetración del instrumento en economías europeas, donde la factura como título valor goza de reconocimiento jurídico consolidado y donde las operaciones comerciales están altamente formalizadas. La experiencia europea evidencia que el factoring no es un mecanismo marginal, sino un componente estructural del financiamiento empresarial.

Asimismo, se menciona que Asia ha mostrado un crecimiento sostenido en la participación del factoring, superando el 8% en determinados periodos, mientras que Sudamérica presenta una participación aproximada del 6.3% y Norteamérica del 4.2%. Estas cifras revelan una expansión progresiva del instrumento en diferentes regiones, aunque con niveles de madurez variables. En mercados asiáticos y europeos, el factoring ha evolucionado hacia plataformas electrónicas que optimizan procesos y reducen costos operativos.

En América Latina, la evidencia empírica muestra un desarrollo desigual. Países como Chile y Colombia registran volúmenes de operaciones significativamente superiores a los observados en Perú. El texto indica que, mientras en Perú los movimientos de financiamiento de facturas alcanzaron 875 millones de euros en determinado periodo, en Chile superaron los 15,800 millones de euros y en Colombia los 2,100 millones. Estas diferencias sugieren que la penetración del factoring depende en gran medida del entorno normativo, la cultura empresarial y el grado de formalización del mercado.

La evidencia internacional también demuestra que el factoring puede contribuir a reducir el costo del financiamiento para pequeñas empresas proveedoras de grandes corporaciones. Al basarse en la solvencia del deudor principal, el riesgo percibido disminuye y la tasa aplicada puede resultar más competitiva en comparación con créditos tradicionales. En sistemas donde la factura negociable está plenamente integrada al marco jurídico, el instrumento facilita la circulación de activos comerciales como fuente de liquidez.

Otro hallazgo relevante en la experiencia internacional es la relación entre factoring y resiliencia empresarial. Durante periodos de restricción crediticia o crisis financiera, el factoring ha funcionado como mecanismo alternativo para sostener la liquidez, especialmente cuando el crédito bancario convencional se vuelve más restrictivo. Esto refuerza su papel como herramienta complementaria dentro del sistema financiero.

En síntesis, la evidencia empírica internacional confirma que el factoring puede desempeñar un rol significativo en el financiamiento del capital de trabajo, particularmente en segmentos empresariales con limitaciones de acceso al crédito tradicional. Su grado de desarrollo depende de factores regulatorios, tecnológicos y culturales, pero su expansión sostenida en diversas regiones demuestra su viabilidad como instrumento estructural de financiamiento y como mecanismo que puede contribuir a fortalecer la liquidez y competitividad empresarial.

2.2 Nociones Fundamentales del Factoring Electrónico Proveedor

El Factoring Electrónico Proveedor representa una evolución del factoring tradicional, adaptada a entornos donde la digitalización, la formalización documental y la regulación específica fortalecen la seguridad y eficiencia de las operaciones financieras. A diferencia del crédito convencional, este mecanismo no se basa en la entrega de un préstamo directo, sino en la cesión electrónica de facturas que contienen derechos de cobro derivados de transacciones comerciales previamente realizadas.

En el contexto peruano, el Factoring Electrónico Proveedor se sustenta en un marco normativo que reconoce la factura negociable como título valor transferible mediante endoso.

Esta característica permite que las cuentas por cobrar se conviertan en activos financieros líquidos, facilitando su negociación dentro del sistema financiero formal. La digitalización del proceso reduce tiempos, costos administrativos y riesgos operativos, fortaleciendo la transparencia y trazabilidad de cada operación.

Desde una perspectiva conceptual, el Factoring Electrónico Proveedor implica la participación de tres actores principales: el proveedor (generalmente una MYPE), el deudor (empresa compradora que reconoce la obligación) y la entidad financiera o factor que adquiere la factura. Al transferirse el documento, el proveedor recibe liquidez inmediata, mientras que el factor asume la gestión de cobro y, según la modalidad, el riesgo crediticio asociado al deudor.

Este instrumento adquiere especial relevancia en el segmento MYPE, donde las ventas al crédito a grandes empresas generan desfases significativos entre ingresos y egresos. El Factoring Electrónico permite anticipar esos flujos futuros sin requerir garantías patrimoniales adicionales, ya que el análisis del riesgo se centra en la solvencia del deudor principal y en la validez del documento electrónico.

No obstante, pese a sus ventajas estructurales, el uso del Factoring Electrónico Proveedor no es aún masivo. En el estudio base se identificó que una proporción considerable de empresas con preaprobación del producto no lo utiliza, principalmente por desconocimiento de sus características y beneficios. Este hallazgo evidencia que la comprensión conceptual del instrumento es un factor clave para su adopción.

En consecuencia, este apartado desarrolla las nociones fundamentales que permiten entender el funcionamiento, características, modalidades y beneficios del Factoring Electrónico Proveedor. Analizar su naturaleza jurídica y financiera resulta indispensable para evaluar su potencial como mecanismo eficiente de financiamiento del capital de trabajo y como herramienta que puede contribuir a reducir el costo financiero en la micro y pequeña empresa.

2.2.1 Definición financiera y jurídica

El Factoring Electrónico Proveedor puede analizarse desde dos dimensiones complementarias: la financiera y la jurídica. Desde el punto de vista financiero, constituye un mecanismo mediante el cual una empresa transforma sus cuentas por cobrar en liquidez inmediata, a través de la cesión de facturas a una entidad financiera que anticipa el pago correspondiente. Desde la perspectiva jurídica, se trata de un contrato regulado que implica la transferencia de derechos de crédito contenidos en un título valor, bajo condiciones específicas establecidas por la normativa vigente.

En el texto base se señala que, según la normativa peruana, el factoring es "aquella operación mediante la cual el Factor (Entidad Financiera) 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". Esta definición resalta tres elementos centrales: la adquisición onerosa del crédito, la cesión formal del derecho de cobro y la posibilidad de incluir servicios complementarios como gestión administrativa y cobertura de riesgo.

Desde el enfoque financiero, el Factoring Electrónico Proveedor permite adelantar el cobro de facturas antes de su vencimiento, aplicando un descuento que constituye el costo de la operación. A diferencia del crédito tradicional, no se genera una deuda adicional en sentido estricto, sino que se monetiza un activo existente. El proveedor recibe un monto anticipado menor al valor nominal de la factura, mientras que la entidad financiera recupera el total al vencimiento, asumiendo —según la modalidad— el riesgo crediticio del deudor.

En el plano jurídico, el factoring se sustenta en la figura de la cesión de créditos y en el reconocimiento de la factura negociable como título valor. El texto original indica que la factura negociable adquiere naturaleza de título valor transferible mediante endoso, lo que permite su circulación dentro del sistema financiero. Para que conserve esta calidad, debe cumplir requisitos formales específicos, tales como la incorporación de la denominación correspondiente, firma del proveedor, fecha de vencimiento y constancia de recepción por parte del adquirente del bien o servicio.

Asimismo, la normativa establece la figura de la presunción de conformidad, según la cual, si el deudor no manifiesta disconformidad dentro del plazo legal establecido, se presume la aceptación irrevocable de la factura en todos sus términos. Este mecanismo fortalece la seguridad jurídica de la operación, reduciendo el riesgo de controversias posteriores y brindando mayor confianza al factor en la recuperación del crédito.

El Factoring Electrónico Proveedor, además, se enmarca dentro de la regulación del sistema financiero nacional, que autoriza a determinadas entidades a realizar este tipo de operaciones. La ley también contempla sanciones frente a impugnaciones falsas o retenciones indebidas, lo que refuerza la protección del adquirente de la factura y consolida la confianza en el instrumento.

En consecuencia, la definición financiera y jurídica del Factoring Electrónico Proveedor revela su naturaleza dual: es simultáneamente un contrato regulado y un instrumento de gestión financiera. Su eficacia depende tanto del marco normativo que respalda la cesión del crédito como de la estructura económica que permite anticipar liquidez con base en transacciones comerciales reales. Esta combinación de fundamentos legales y financieros explica su potencial como alternativa eficiente al crédito convencional en el financiamiento del capital de trabajo de la MYPE.

2.2.2 Naturaleza contractual del factoring

El factoring, desde el punto de vista jurídico, es un contrato con características propias que lo diferencian de otras figuras tradicionales como el préstamo o el descuento bancario. Su naturaleza contractual combina elementos de cesión de créditos, prestación de servicios financieros y asunción de riesgo, configurándose como una relación jurídica compleja que involucra obligaciones y derechos específicos para cada una de las partes intervinientes.

En el texto base se describen varias características esenciales del contrato de factoring. En primer lugar, se señala que “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”. Esto implica que la relación contractual principal se establece entre el proveedor (cliente) y la

entidad financiera (factor), mientras que el deudor queda vinculado por efecto de la cesión del crédito y la notificación correspondiente.

Asimismo, se indica que “es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes”. No requiere formalidades extraordinarias más allá de aquellas establecidas por la normativa específica, como la correcta emisión y endoso de la factura negociable. La voluntad de transferir el derecho de cobro y de adquirirlo a cambio de una contraprestación es suficiente para perfeccionar el contrato, siempre que se cumplan los requisitos legales aplicables.

El factoring también es considerado “un contrato típico”, en la medida en que cuenta con regulación expresa dentro del ordenamiento jurídico peruano. Esta tipificación le otorga seguridad jurídica y define con claridad los derechos y obligaciones de las partes. Además, “es un contrato nominativo”, pues recibe una denominación reconocida tanto en la práctica comercial como en la normativa financiera.

Otra característica destacada es su carácter oneroso y conmutativo. El texto base señala que “es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación”, y que “es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución”. En efecto, el proveedor cede un crédito y recibe a cambio un monto anticipado, mientras que el factor obtiene el derecho de cobrar el valor total de la factura al vencimiento, asumiendo el riesgo correspondiente según la modalidad pactada.

Desde el punto de vista funcional, el factoring puede incorporar servicios adicionales, como la gestión de cobranza, evaluación crediticia y administración de cartera. Esta dimensión refuerza su carácter contractual mixto, en el que confluyen elementos financieros y administrativos.

La naturaleza contractual del factoring también implica la transferencia del riesgo crediticio, dependiendo de si la operación es con o sin recurso. En la modalidad sin recurso, el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor, liberando al proveedor de esa

contingencia. Esta característica modifica sustancialmente la estructura tradicional de responsabilidad frente al incumplimiento.

En síntesis, el factoring es un contrato financiero típico, bilateral, consensual, oneroso y conmutativo, que se fundamenta en la cesión de créditos representados en facturas negociables. Su naturaleza jurídica le otorga seguridad y previsibilidad, elementos esenciales para su funcionamiento dentro del sistema financiero. Comprender esta dimensión contractual resulta clave para analizar su operatividad y su potencial como mecanismo eficiente de financiamiento para la micro y pequeña empresa.

2.2.3 Marco normativo peruano

El desarrollo del Factoring Electrónico Proveedor en el Perú no puede comprenderse plenamente sin analizar el marco normativo que le otorga sustento jurídico y operatividad dentro del sistema financiero. La consolidación de este instrumento ha sido posible gracias a la incorporación de disposiciones legales que reconocen la cesión de créditos representados en facturas como operaciones válidas, ejecutables y protegidas por el ordenamiento jurídico.

La regulación peruana ha establecido condiciones específicas para la emisión, circulación y ejecución de la factura negociable como título valor, fortaleciendo la seguridad jurídica del factoring. Este reconocimiento legal permite que las cuentas por cobrar, derivadas de transacciones comerciales reales, se conviertan en activos financieros transferibles mediante endoso. De esta manera, se facilita la negociación formal de créditos comerciales y se reducen riesgos asociados a controversias sobre su exigibilidad.

Asimismo, el marco normativo define las competencias de las entidades autorizadas para realizar operaciones de factoring, integrando este mecanismo dentro del sistema financiero supervisado. La participación de entidades reguladas fortalece la transparencia, la confianza y la estabilidad del instrumento, asegurando que las operaciones se desarrollen bajo estándares de supervisión y control.

Un aspecto clave de la normativa peruana es la regulación de la presunción de conformidad y de los plazos para impugnación de la factura, lo que reduce la incertidumbre

sobre la validez del crédito transferido. Estas disposiciones buscan equilibrar la protección de las partes involucradas y garantizar la circulación segura del documento dentro del sistema financiero.

En este contexto, el marco normativo peruano no solo reconoce el factoring como figura contractual, sino que establece un conjunto de reglas que permiten su funcionamiento eficiente en modalidad electrónica. La digitalización de procesos, la formalización de la factura negociable y la supervisión institucional han creado las condiciones necesarias para que el Factoring Electrónico Proveedor se consolide como un instrumento viable de financiamiento del capital de trabajo.

El análisis del marco legal resulta, por tanto, fundamental para comprender las garantías jurídicas que respaldan el instrumento y para evaluar su potencial como mecanismo que contribuya a reducir el costo financiero en la micro y pequeña empresa.

2.2.3.1 Ley de Títulos Valores

La Ley de Títulos Valores constituye uno de los pilares fundamentales que sustentan jurídicamente el factoring en el Perú. Esta norma establece el régimen aplicable a los documentos que incorporan derechos patrimoniales destinados a la circulación, definiendo los requisitos formales, efectos legales y mecanismos de ejecución correspondientes. En el contexto del Factoring Electrónico Proveedor, la relevancia de esta ley radica en el reconocimiento de la factura negociable como título valor transferible mediante endoso.

En el texto base se señala que el título valor es “el documento que representa o contiene derechos patrimoniales, el cual tiene calidad y efectos de título-valor, sólo cuando esté destinado a la circulación y reúna los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley, le correspondan según su naturaleza”. Esta definición es clave, ya que la factura negociable solo puede ser objeto de factoring si cumple con las formalidades exigidas por la normativa.

La Ley de Títulos Valores regula aspectos esenciales como el endoso, el protesto, la exigibilidad judicial y la responsabilidad de los obligados. El endoso permite la transferencia del derecho de cobro a favor del factor, quien adquiere la legitimidad para exigir el pago al deudor en la fecha de vencimiento. Este mecanismo facilita la circulación del crédito y otorga seguridad jurídica al adquirente del documento.

Asimismo, la ley establece la posibilidad de incorporar cláusulas especiales en los títulos valores, siempre que no contravengan disposiciones imperativas. En el texto original se menciona que "toda factura negociable podrá incorporar las cláusulas ordinarias y especiales previstas y permitidas en la Ley de Títulos Valores", lo que otorga flexibilidad contractual dentro de un marco normativo claro.

Otro elemento relevante es la regulación del protesto o formalidad sustitutoria en caso de incumplimiento de pago. La ley define los procedimientos necesarios para que el título valor conserve su mérito ejecutivo, permitiendo al tenedor iniciar un proceso judicial expedito para la recuperación del crédito. Este mecanismo fortalece la confianza en el instrumento, al garantizar que el derecho incorporado en el documento pueda hacerse efectivo de manera rápida y eficaz.

La Ley de Títulos Valores también contempla el reconocimiento de intereses compensatorios y moratorios pactados entre las partes, siempre que respeten los límites legales aplicables. Esto resulta relevante en operaciones de factoring, donde el valor descontado de la factura incorpora una tasa que refleja el costo financiero del adelanto.

En consecuencia, la Ley de Títulos Valores proporciona el soporte jurídico necesario para la circulación segura de la factura negociable dentro del sistema financiero. Al definir con claridad los requisitos formales, los mecanismos de transferencia y las vías de ejecución, fortalece la seguridad jurídica del Factoring Electrónico Proveedor y contribuye a su viabilidad como instrumento eficiente de financiamiento para la micro y pequeña empresa.

2.2.3.2 Ley de Factura Negociable

La Ley de Factura Negociable constituye un elemento central en la consolidación del Factoring Electrónico Proveedor en el Perú, ya que establece el reconocimiento formal de la factura comercial como título valor transferible. Esta normativa fue diseñada con el objetivo de promover el acceso al financiamiento para los proveedores de bienes y servicios, facilitando la circulación de facturas como instrumentos susceptibles de negociación dentro del sistema financiero.

En el texto base se indica que la Ley N.° 29623 "promueve el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y/o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios". La norma dispone la incorporación de una tercera copia denominada "Factura Negociable", la cual adquiere naturaleza de título valor y puede ser transferida mediante endoso. Esta disposición permite que el crédito contenido en la factura sea cedido a una entidad financiera, convirtiéndose en un activo financiero líquido.

Para que la factura negociable conserve su calidad de título valor, debe cumplir con requisitos formales específicos. Entre ellos se encuentran la denominación expresa de "Factura Negociable", la firma y domicilio del proveedor, el domicilio del adquirente, la fecha de vencimiento, el monto pendiente de pago y la constancia de recepción del bien o servicio. El incumplimiento de estos requisitos puede implicar la pérdida de su calidad como título valor, aunque el comprobante conserve su validez tributaria.

Un aspecto relevante regulado por la ley es la presunción de conformidad. El texto original señala que el adquirente del bien o servicio cuenta con un plazo de ocho días hábiles para manifestar su disconformidad. Transcurrido dicho plazo sin objeciones, "se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos". Este mecanismo fortalece la seguridad jurídica del instrumento, al reducir la incertidumbre respecto a su validez y exigibilidad.

Asimismo, la ley regula las formas de vencimiento de la factura negociable, que pueden establecerse a fecha fija, a la vista o a cierto plazo desde su aceptación. También

contempla la posibilidad de pactar intereses compensatorios y moratorios, conforme a lo dispuesto en la normativa sobre títulos valores. Estas disposiciones permiten estructurar la operación de factoring con claridad respecto a plazos y condiciones financieras.

La norma también establece sanciones en casos de impugnación falsa o retención indebida de la factura, imponiendo el pago del saldo pendiente más una indemnización adicional. Esta medida protege al adquirente legítimo del documento y refuerza la confianza en la circulación del título valor.

En consecuencia, la Ley de Factura Negociable proporciona el marco jurídico específico que viabiliza el Factoring Electrónico Proveedor en el Perú. Al reconocer formalmente la factura como título valor transferible y al establecer reglas claras para su emisión, aceptación y ejecución, la norma reduce barreras legales y promueve un entorno más seguro para la negociación de créditos comerciales. Esto convierte al factoring en un instrumento jurídicamente sólido para el financiamiento del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa.

2.2.3.3 Regulación de la SBS

La regulación de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) constituye un componente esencial en el funcionamiento del Factoring Electrónico Proveedor dentro del sistema financiero peruano. La participación de la SBS garantiza que las operaciones de factoring se desarrollen bajo estándares de supervisión prudencial, transparencia y gestión adecuada del riesgo, fortaleciendo la confianza en el instrumento tanto para las entidades financieras como para las empresas usuarias.

El texto base señala que el factoring se encuentra reconocido dentro de la normativa financiera, específicamente en la Ley General del Sistema Financiero, que autoriza a determinadas entidades a realizar operaciones de adquisición de instrumentos de contenido crediticio. Asimismo, se menciona que la SBS define el factoring como una operación mediante la cual el factor adquiere créditos a título oneroso, asumiendo el riesgo crediticio

de los deudores de los instrumentos adquiridos. Esta definición incorpora el factoring dentro del marco regulado de intermediación financiera.

La supervisión de la SBS implica que las entidades que ofrecen factoring deben cumplir con requisitos de solvencia, provisiones por riesgo, gestión de cartera y reportes regulatorios. Esto es especialmente relevante en operaciones donde el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor, ya que dicho riesgo debe ser adecuadamente evaluado y respaldado por políticas internas consistentes con las normas prudenciales vigentes.

Además, la regulación permite distinguir entre las distintas modalidades de factoring, incluyendo aquellas vinculadas al Factoring Electrónico Pagador (Confirming) y al Factoring Electrónico Proveedor. En el estudio base se precisa que existen dos modalidades en el Perú: el Factoring Electrónico Pagador, orientado a grandes empresas con líneas aprobadas, y el Factoring Electrónico Proveedor, utilizado generalmente por MYPES que ceden sus facturas para obtener liquidez anticipada. Esta diferenciación operativa se desarrolla dentro de un entorno regulado que delimita responsabilidades y condiciones.

La intervención de la SBS también contribuye a la transparencia en la información financiera, ya que las entidades deben revelar tasas, comisiones y condiciones aplicables a las operaciones. Esto fortalece la protección del usuario financiero y reduce la posibilidad de prácticas abusivas o falta de claridad en los costos asociados.

Asimismo, la supervisión institucional brinda mayor seguridad jurídica a las operaciones de factoring, ya que el marco regulatorio establece estándares de gestión de riesgo, cumplimiento normativo y control interno. Para la micro y pequeña empresa, esta regulación representa un respaldo adicional, al garantizar que la entidad financiera actúe dentro de parámetros establecidos por la autoridad competente.

En consecuencia, la regulación de la SBS no solo legitima el factoring como operación financiera formal, sino que consolida su funcionamiento dentro de un entorno de estabilidad y control prudencial. Esta supervisión fortalece la confianza en el Factoring

Electrónico Proveedor como instrumento seguro y regulado, capaz de integrarse de manera eficiente en el financiamiento del capital de trabajo de la MYPE.

2.2.4 Factura negociable como título valor

La factura negociable constituye el elemento central sobre el cual se estructura el Factoring Electrónico Proveedor. Su reconocimiento como título valor permite que el crédito contenido en una transacción comercial deje de ser únicamente un documento contable o tributario y adquiera la condición de instrumento jurídico transferible y ejecutable. Esta transformación es fundamental para que las cuentas por cobrar puedan circular dentro del sistema financiero como activos susceptibles de negociación.

En el texto base se señala que la factura negociable es una "tercera copia que se incorpora a los comprobantes de pago ya conocidos: factura comercial y recibos por honorarios", y que esta copia adquiere naturaleza de título valor a la orden, siendo transferible mediante endoso. Esta disposición convierte la factura en un documento destinado a la circulación, con efectos jurídicos propios y con mérito ejecutivo en caso de incumplimiento.

Como título valor, la factura negociable debe cumplir requisitos formales específicos para conservar su validez. Entre ellos se encuentran la denominación expresa de "Factura Negociable", la firma y domicilio del proveedor, el domicilio del adquirente, la fecha de vencimiento, el monto pendiente de pago y la constancia de recepción de los bienes o servicios. El cumplimiento de estas formalidades garantiza que el documento incorpore de manera clara el derecho patrimonial que representa.

Uno de los aspectos más relevantes vinculados a su naturaleza de título valor es la presunción de conformidad. Según el texto original, el adquirente del bien o servicio dispone de ocho días hábiles para manifestar disconformidad; vencido ese plazo sin objeciones, "se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos". Este mecanismo reduce la incertidumbre jurídica y fortalece la seguridad del instrumento para el factor que lo adquiere.

Asimismo, la factura negociable está sujeta a protesto o formalidad sustitutoria en caso de incumplimiento de pago, conforme a la Ley de Títulos Valores. Esto significa que el tenedor legítimo puede iniciar un proceso ejecutivo para exigir el cumplimiento de la obligación, lo que refuerza la confianza en la recuperación del crédito.

Otro elemento importante es la posibilidad de pactar intereses compensatorios y moratorios, así como establecer distintas modalidades de vencimiento. Estas características permiten adaptar el instrumento a las necesidades específicas de cada operación comercial, sin perder su condición de título valor.

En términos financieros, la calidad de título valor facilita la monetización de la factura. Al poder ser transferida mediante endoso, la entidad financiera adquiere legitimidad para cobrar el importe al vencimiento, lo que hace viable el anticipo de fondos al proveedor. De este modo, la factura deja de ser un simple registro contable para convertirse en un activo líquido dentro del sistema financiero.

En consecuencia, la factura negociable como título valor es el soporte jurídico que hace posible el Factoring Electrónico Proveedor. Su reconocimiento legal, su capacidad de circulación y su mérito ejecutivo constituyen los elementos que otorgan seguridad y viabilidad al instrumento, permitiendo que las ventas al crédito se transformen en liquidez inmediata para la micro y pequeña empresa.

2.2.5 Modalidades de factoring

El factoring, como instrumento financiero, no se presenta bajo una única forma operativa, sino que admite diversas modalidades que responden a las necesidades específicas de las empresas y a la estructura de riesgo asumida por la entidad financiera. Estas variantes permiten adaptar el mecanismo a distintos contextos comerciales, niveles de liquidez requeridos y características de las partes involucradas.

En términos generales, las modalidades de factoring pueden diferenciarse según quién asume el riesgo crediticio, el momento en que se realiza el anticipo de fondos y la dinámica de interacción entre proveedor, deudor y factor. Esta flexibilidad ha permitido que el

instrumento evolucione desde esquemas tradicionales basados en documentos físicos hasta modelos electrónicos integrados a plataformas digitales, con mayor trazabilidad y eficiencia operativa.

En el contexto peruano, el desarrollo del Factoring Electrónico ha dado lugar a modalidades específicas como el Factoring Pagador (Confirming) y el Factoring Electrónico Proveedor, cada uno con características propias en cuanto a la estructura contractual y la gestión de pagos. Estas modalidades coexisten dentro del sistema financiero, ofreciendo alternativas diferenciadas para empresas grandes y para MYPES proveedoras.

El análisis de las modalidades de factoring resulta esencial para comprender cómo varía la distribución del riesgo, la forma de adelanto de fondos y el impacto en la gestión de liquidez empresarial. Asimismo, permite identificar cuál de estas variantes se adapta mejor a la realidad operativa de la micro y pequeña empresa, especialmente en el financiamiento del capital de trabajo.

En este apartado se desarrollarán las principales modalidades aplicables al contexto del Factoring Electrónico Proveedor, examinando sus características operativas, ventajas y diferencias estructurales, con el objetivo de ofrecer una comprensión integral del instrumento dentro del marco financiero peruano.

2.2.5.1 Factoring Pagador (Confirming)

El Factoring Pagador, también conocido como Confirming, es una modalidad de factoring orientada principalmente a empresas grandes o corporativas que buscan optimizar la gestión de pagos a sus proveedores. A diferencia del Factoring Electrónico Proveedor —donde la iniciativa parte del proveedor que desea anticipar el cobro de sus facturas—, en el Confirming la operación se estructura desde la empresa deudora, que establece un convenio con una entidad financiera para administrar sus cuentas por pagar.

En el texto base se describe que el Factoring Pagador “consiste en vender un conjunto de operaciones pendientes de pagar a una entidad financiera determinada”, siendo esta

entidad la que se encarga de comunicarse con los proveedores para informarles la fecha en que se realizará el pago. Además, asume la gestión administrativa derivada de dichas obligaciones, incluyendo transferencias o emisión de cheques, según corresponda.

En esta modalidad, la empresa pagadora —generalmente una corporación con sólida posición financiera— suscribe una línea de Confirming con la entidad financiera. A través de esta línea, envía periódicamente la relación de facturas aprobadas para pago. La entidad financiera notifica a los proveedores que sus facturas han sido confirmadas y les ofrece la posibilidad de anticipar el cobro antes del vencimiento, aplicando una tasa de descuento previamente establecida.

Una característica fundamental del Confirming es que el riesgo crediticio se evalúa principalmente sobre la empresa pagadora y no sobre el proveedor. Dado que la corporación cuenta con mayor solvencia y mejor perfil financiero, la entidad financiera puede ofrecer condiciones competitivas para el adelanto de fondos. Esto beneficia indirectamente a los proveedores, quienes pueden acceder a liquidez en condiciones más favorables que las obtenidas mediante un crédito convencional basado exclusivamente en su propio perfil de riesgo.

Desde la perspectiva de la empresa pagadora, el Confirming también genera ventajas operativas. Centraliza la gestión de pagos, reduce costos administrativos y fortalece la relación con proveedores, al ofrecerles una herramienta adicional de financiamiento. Asimismo, mejora la previsibilidad de flujos de salida y facilita la planificación financiera.

En el contexto del estudio base, se señala que en el Perú existen dos modalidades de Factoring Electrónico: el Factoring Pagador (Confirming), dirigido a grandes empresas y corporativas con líneas aprobadas, y el Factoring Electrónico Proveedor, utilizado principalmente por MYPES. La existencia de una línea de Confirming aprobada por la empresa pagadora es condición necesaria para que los proveedores puedan acceder al Factoring Electrónico Proveedor en determinadas estructuras operativas.

En consecuencia, el Factoring Pagador (Confirming) es una modalidad que integra la gestión de pagos y el financiamiento dentro de una misma estructura contractual, trasladando el análisis del riesgo hacia la empresa compradora. Su funcionamiento fortalece la cadena de pagos y crea un entorno en el cual las pequeñas empresas proveedoras pueden acceder a liquidez anticipada en condiciones más eficientes, contribuyendo así a mejorar la estabilidad financiera de la cadena productiva.

2.2.5.2 Factoring Electrónico Proveedor

El Factoring Electrónico Proveedor es una modalidad específica del factoring en la que la iniciativa parte del proveedor —generalmente una micro o pequeña empresa— que desea anticipar el cobro de sus facturas antes de la fecha de vencimiento. Este mecanismo permite convertir ventas al crédito en liquidez inmediata mediante la cesión electrónica del documento a una entidad financiera autorizada.

En el texto base se define esta modalidad como aquella que "consiste en vender el conjunto de operaciones pendientes de cobrar, es decir, las facturas que hemos emitido a los clientes, a un factor o compañía de factoring". El objetivo principal es suprimir el período medio de cobro, permitiendo que la empresa reciba el importe correspondiente sin tener que esperar los 30, 60 o 90 días pactados con el cliente.

A diferencia del Confirming, donde la empresa pagadora establece la línea con la entidad financiera, en el Factoring Electrónico Proveedor el proveedor gestiona directamente la cesión de sus facturas. No obstante, en muchas estructuras operativas, el deudor debe contar con una línea aprobada o autorizar el adelanto, lo que brinda seguridad adicional a la operación.

El funcionamiento operativo implica que el proveedor ingrese a la plataforma electrónica de la entidad financiera, seleccione las facturas que desea anticipar y formalice la cesión mediante endoso digital. Una vez validada la información y confirmada la conformidad del deudor —ya sea expresa o por presunción legal—, la entidad financiera

deposita el monto correspondiente en la cuenta del proveedor, descontando la tasa de interés y las comisiones pactadas.

Una característica distintiva de esta modalidad es la digitalización del proceso. El uso de plataformas electrónicas reduce tiempos de aprobación, minimiza trámites presenciales y mejora la trazabilidad de las operaciones. Esto incrementa la eficiencia administrativa y facilita el acceso al financiamiento, especialmente para empresas que requieren liquidez inmediata para sostener su capital de trabajo.

Desde el punto de vista financiero, el Factoring Electrónico Proveedor permite que el análisis de riesgo se centre en la solvencia del deudor que reconoce la factura. En el estudio base se precisa que para utilizar este mecanismo "es necesario que las MYPES sean proveedores de bienes y servicios a empresas que tengan una línea de Factoring Electrónico (pagador)", ya que estas autorizan el adelanto y asumen el riesgo crediticio. Esta estructura puede traducirse en costos financieros más competitivos en comparación con créditos tradicionales.

En términos estratégicos, esta modalidad fortalece la gestión de liquidez de la MYPE, al permitirle planificar sus flujos de caja con mayor previsibilidad y reducir la dependencia de instrumentos de financiamiento de mayor costo, como sobregiros o tarjetas de crédito empresariales.

En consecuencia, el Factoring Electrónico Proveedor se configura como un mecanismo financiero eficiente, respaldado por soporte jurídico y tecnológico, que transforma cuentas por cobrar en recursos líquidos. Su correcta implementación y difusión pueden contribuir significativamente a reducir el costo del capital de trabajo y mejorar la competitividad de la micro y pequeña empresa dentro del sistema financiero formal.

2.2.6 Proceso operativo del factoring electrónico

El proceso operativo del Factoring Electrónico se estructura sobre una secuencia ordenada de actos comerciales, jurídicos y financieros que permiten transformar una factura por cobrar en liquidez inmediata. Este procedimiento integra la participación del proveedor,

el deudor y la entidad financiera, bajo un entorno digital que garantiza trazabilidad, seguridad y eficiencia en cada etapa.

El punto de partida del proceso es la existencia de una operación comercial real. La micro o pequeña empresa proveedora entrega bienes o presta servicios a una empresa compradora y emite la factura correspondiente. Para que esta pueda ser objeto de factoring, debe cumplir con los requisitos formales establecidos por la normativa, incluyendo la condición de factura negociable como título valor.

Una vez emitida y entregada la factura, se activa el mecanismo de aceptación. Según el marco legal, el adquirente del bien o servicio dispone de un plazo para manifestar disconformidad; vencido dicho plazo sin objeciones, opera la presunción de conformidad, consolidando la validez del crédito. Este paso es fundamental, ya que garantiza la seguridad jurídica del documento antes de su cesión.

En la modalidad electrónica, el proveedor accede a la plataforma digital de la entidad financiera y registra las facturas que desea anticipar. En sistemas estructurados bajo esquemas de Confirming, el deudor previamente remite al factor la relación de facturas aprobadas para pago, lo que agiliza el proceso y reduce la incertidumbre sobre la aceptación.

Posteriormente, el proveedor formaliza la cesión del crédito mediante endoso electrónico. Este acto transfiere el derecho de cobro a la entidad financiera, que adquiere legitimidad para exigir el pago al vencimiento. La entidad realiza la verificación correspondiente —tanto documental como crediticia— y determina el monto a desembolsar, aplicando la tasa de descuento y las comisiones pactadas.

Una vez completada la validación, el factor deposita en la cuenta del proveedor el importe anticipado, descontando el costo financiero acordado. De esta manera, la MYPE obtiene liquidez inmediata sin esperar el plazo contractual original de pago.

Al vencimiento de la factura, el deudor realiza el pago directamente a la entidad financiera. En modalidades sin recurso, el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor;

en modalidades con recurso, el proveedor podría mantener responsabilidad subsidiaria. Esta diferencia depende de las condiciones contractuales pactadas.

El uso de plataformas electrónicas en todo el proceso reduce tiempos de gestión, minimiza errores administrativos y mejora la transparencia. Además, permite un registro digital que facilita auditorías, seguimiento y control por parte de las entidades supervisadas.

En síntesis, el proceso operativo del Factoring Electrónico integra formalización documental, validación jurídica y transferencia digital de derechos de crédito. Su estructura ordenada y tecnológicamente soportada lo convierte en un mecanismo eficiente para gestionar la liquidez empresarial, particularmente en el financiamiento del capital de trabajo de la micro y pequeña empresa.

2.2.7 Modalidades de adelanto

Dentro del Factoring Electrónico Proveedor, el adelanto de fondos no opera bajo una única forma, sino que puede estructurarse mediante distintas modalidades que responden a las necesidades específicas de liquidez del proveedor. Estas variantes permiten adaptar el instrumento al flujo de caja de la empresa, al volumen de facturas cedidas y al momento en que se requiere el financiamiento.

Las modalidades de adelanto determinan cuándo y en qué proporción la entidad financiera desembolsa el importe de las facturas negociadas. Esta flexibilidad es relevante para la micro y pequeña empresa, ya que no todas las operaciones comerciales requieren liquidez inmediata en su totalidad. En algunos casos, el proveedor puede optar por anticipar solo una parte del lote de facturas, mientras que en otros puede preferir esperar al vencimiento y recibir el pago descontando únicamente las comisiones pactadas.

La existencia de estas modalidades permite optimizar la gestión del capital de trabajo, evitando costos innecesarios cuando no se requiere financiamiento anticipado y facilitando liquidez inmediata cuando el flujo operativo lo demanda. Además, refuerza el carácter flexible del Factoring Electrónico Proveedor como herramienta financiera adaptable a diferentes escenarios comerciales.

En los siguientes apartados se desarrollarán las principales modalidades de adelanto aplicables al factoring electrónico, analizando sus características operativas y su impacto en la estructura de costos y en la gestión de liquidez empresarial.

2.2.7.1 Pago a vencimiento

La modalidad de pago a vencimiento dentro del Factoring Electrónico Proveedor constituye una alternativa en la que el proveedor no solicita el adelanto inmediato de sus facturas, sino que mantiene el esquema de cobro en la fecha originalmente pactada, delegando la gestión administrativa a la entidad financiera. En este caso, el factor interviene como administrador del crédito y efectúa el abono correspondiente al proveedor en la fecha de vencimiento, descontando las comisiones acordadas en el contrato.

En el texto base se señala que esta modalidad consiste en que “el Factor abona en la cuenta financiera del cliente el importe de los documentos que tiene por cobrar, a la fecha de vencimiento, restando las comisiones que se pactaron en el contrato”. A diferencia de otras modalidades, no se genera un descuento por adelanto de fondos, ya que el proveedor no recibe liquidez anticipada antes del plazo contractual.

Esta modalidad puede resultar conveniente para empresas que no enfrentan presiones inmediatas de liquidez, pero que desean tercerizar la gestión de cobranza o fortalecer la seguridad del cobro mediante la participación de una entidad financiera. Al centralizar la administración de pagos, se reduce la carga operativa interna y se mejora la organización financiera.

Desde el punto de vista financiero, el pago a vencimiento no implica un costo asociado al uso anticipado del dinero —como ocurre en el adelanto parcial o total—, pero sí puede contemplar comisiones por administración o servicio. Estas comisiones forman parte de la estructura contractual y deben ser consideradas en la evaluación del costo total de la operación.

Una ventaja relevante de esta modalidad es que permite al proveedor mantener previsibilidad en sus flujos de caja, ya que el pago se realizará en la fecha pactada, pero con la intervención de una entidad supervisada que gestiona el proceso. Además, en esquemas donde el riesgo crediticio es asumido por el factor, el proveedor puede reducir la exposición a eventuales incumplimientos del deudor.

En términos estratégicos, el pago a vencimiento puede ser utilizado como etapa inicial de incorporación al factoring, especialmente en empresas que desean familiarizarse con el instrumento antes de optar por modalidades de adelanto anticipado. También puede integrarse dentro de esquemas de Confirming, donde la empresa pagadora coordina con la entidad financiera la gestión de sus obligaciones.

En consecuencia, la modalidad de pago a vencimiento representa una alternativa flexible dentro del Factoring Electrónico Proveedor. Aunque no genera liquidez anticipada, contribuye a optimizar la gestión administrativa y a fortalecer la seguridad jurídica del cobro, consolidando el instrumento como una herramienta integral de administración financiera para la micro y pequeña empresa.

2.2.7.2 Adelanto parcial

La modalidad de adelanto parcial en el Factoring Electrónico Proveedor permite a la empresa seleccionar únicamente una parte de sus facturas para ser anticipadas antes de la fecha de vencimiento. Esta alternativa introduce un alto grado de flexibilidad en la gestión del capital de trabajo, ya que el proveedor no está obligado a adelantar la totalidad de sus documentos, sino que puede financiar solo aquellas operaciones que requieren liquidez inmediata.

En el texto base se describe esta variante señalando que “permite al cliente seleccionar el lote de facturas que desea cobrar antes de la fecha de vencimiento; así mismo cede al usuario la elección de adelantarlas en diferentes días”. Esta característica resulta particularmente útil para la MYPE, cuya necesidad de liquidez puede variar según el ciclo operativo, el volumen de ventas o los compromisos de corto plazo.

El proceso operativo implica que el proveedor ingrese a la plataforma electrónica de la entidad financiera, identifique las facturas que desea anticipar y formalice su cesión. La entidad financiera valida la información remitida por el deudor, calcula el descuento aplicable y deposita el monto correspondiente en la cuenta del proveedor, deduciendo la tasa de interés y las comisiones pactadas.

Desde el punto de vista financiero, el adelanto parcial permite optimizar el costo de financiamiento. Al anticipar solo una parte de las facturas, la empresa evita pagar intereses sobre montos que no necesita utilizar de manera inmediata. Esto reduce la carga financiera total y mejora la eficiencia en la administración de recursos.

Otra ventaja de esta modalidad es que fortalece la planificación financiera. El proveedor puede utilizar el factoring como una herramienta estratégica, activándolo únicamente en momentos de mayor presión de liquidez, como el pago de planillas, adquisición de inventarios o cumplimiento de obligaciones tributarias.

Asimismo, el adelanto parcial contribuye a reducir la dependencia de productos financieros de emergencia, como sobregiros o líneas de crédito con tasas más elevadas. Al disponer de una fuente flexible de liquidez basada en activos comerciales ya generados, la empresa puede gestionar su flujo de caja con mayor previsibilidad.

En consecuencia, la modalidad de adelanto parcial refuerza el carácter adaptable del Factoring Electrónico Proveedor. Permite ajustar el financiamiento a las necesidades reales del negocio, optimizando costos y fortaleciendo la gestión del capital de trabajo, especialmente en el contexto de la micro y pequeña empresa que enfrenta ciclos de cobro extendidos y requerimientos variables de liquidez.

2.2.7.3 Adelanto total

La modalidad de adelanto total en el Factoring Electrónico Proveedor permite al proveedor anticipar la totalidad del monto correspondiente a las facturas cedidas, recibiendo liquidez inmediata por el valor completo de los documentos antes de su vencimiento. Esta

alternativa es utilizada cuando la empresa requiere cubrir necesidades operativas urgentes o desea convertir íntegramente sus ventas al crédito en efectivo disponible.

En el texto base se señala que “mediante esta opción, el cliente puede adelantar el cobro total de sus facturas”, destacando que el factor ofrece la posibilidad de anticipar el monto total de los instrumentos crediticios que el deudor mantiene por pagar. El proceso se realiza a través de la plataforma electrónica de la entidad financiera, donde el proveedor selecciona el lote de facturas y formaliza la cesión correspondiente.

Una vez validada la información —incluyendo la conformidad del deudor y la verificación documental— la entidad financiera abona en la cuenta del proveedor el importe total de las facturas, descontando la tasa de interés y las comisiones acordadas. El costo financiero se calcula sobre el monto anticipado y el plazo restante hasta el vencimiento original del documento.

Desde el punto de vista financiero, el adelanto total permite eliminar completamente el período de espera para el cobro, fortaleciendo la liquidez inmediata de la empresa. Esto puede resultar especialmente útil en situaciones donde se requiere capital para cumplir obligaciones urgentes, aprovechar oportunidades comerciales o evitar recurrir a instrumentos de mayor costo como sobregiros bancarios.

No obstante, esta modalidad implica que el proveedor asume el costo financiero sobre la totalidad del monto anticipado, lo que puede incrementar el gasto en comparación con un adelanto parcial. Por ello, su utilización debe estar alineada con una planificación adecuada del flujo de caja y con una evaluación previa del impacto del descuento aplicado.

En términos estratégicos, el adelanto total convierte al Factoring Electrónico Proveedor en una herramienta de financiamiento integral del capital de trabajo. Al transformar todas las cuentas por cobrar en recursos líquidos, la empresa puede estabilizar su posición financiera, reducir tensiones operativas y mejorar su capacidad de negociación con proveedores o acreedores.

En consecuencia, la modalidad de adelanto total representa la forma más intensa de utilización del factoring electrónico. Su aplicación permite maximizar la liquidez inmediata, aunque requiere una evaluación cuidadosa del costo financiero asociado, especialmente en el contexto de la micro y pequeña empresa, donde la eficiencia en la gestión de recursos resulta determinante para la sostenibilidad del negocio.

2.2.8 Gestión del riesgo en factoring

La gestión del riesgo constituye un componente esencial en las operaciones de factoring, dado que la entidad financiera adquiere derechos de cobro cuyo cumplimiento depende de la solvencia y comportamiento del deudor. A diferencia del crédito tradicional, donde el análisis se concentra principalmente en la capacidad de pago del solicitante, en el factoring el riesgo se estructura sobre la validez del documento, la aceptación del deudor y la probabilidad de recuperación del crédito en la fecha de vencimiento.

En el texto base se define el riesgo de crédito como “la probabilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato”. En el factoring, esta probabilidad se evalúa considerando tanto la situación financiera del deudor como la autenticidad y conformidad de la factura negociable. Por ello, la gestión del riesgo no solo es financiera, sino también jurídica y operativa.

Un primer nivel de gestión del riesgo es la verificación documental. La entidad financiera debe asegurarse de que la factura negociable cumpla con todos los requisitos formales establecidos por la normativa, incluyendo la denominación correspondiente, la constancia de recepción y la ausencia de impugnaciones dentro del plazo legal. La figura de la presunción de conformidad fortalece esta etapa, ya que reduce la posibilidad de controversias posteriores.

Un segundo nivel es la evaluación crediticia del deudor. En el Factoring Electrónico Proveedor, el análisis se centra en la empresa que reconoce la obligación de pago, especialmente cuando esta cuenta con una línea de Confirming previamente aprobada. En el texto se señala que, para utilizar el factoring proveedor, es necesario que las MYPES sean

proveedoras de empresas que tengan una línea aprobada y que "autoricen el adelanto de la factura y asuman el riesgo crediticio". Este esquema reduce la incertidumbre y permite aplicar tasas más competitivas.

Otro elemento relevante es la modalidad contractual. En operaciones sin recurso, el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor, lo que exige una evaluación más rigurosa y provisiones adecuadas por parte de la entidad financiera. En operaciones con recurso, el proveedor mantiene cierta responsabilidad frente al incumplimiento, lo que redistribuye el riesgo entre las partes.

La digitalización del proceso también contribuye a la gestión del riesgo. Las plataformas electrónicas permiten registrar operaciones, validar información en tiempo real y reducir errores administrativos. La trazabilidad digital fortalece el control interno y facilita la supervisión por parte de la autoridad reguladora.

Asimismo, la gestión del riesgo incluye el monitoreo continuo de la cartera de facturas adquiridas, la diversificación de deudores y la aplicación de límites de exposición por cliente. Estas prácticas prudenciales buscan evitar concentraciones excesivas que puedan comprometer la estabilidad financiera de la entidad.

En consecuencia, la gestión del riesgo en el factoring combina análisis crediticio, verificación jurídica, control operativo y supervisión prudencial. Esta estructura integral permite que el Factoring Electrónico Proveedor funcione como un instrumento seguro y sostenible dentro del sistema financiero. Para la micro y pequeña empresa, esta adecuada administración del riesgo es clave, ya que incide directamente en la tasa aplicada y en la viabilidad del instrumento como alternativa eficiente de financiamiento del capital de trabajo.

2.2.9 Diferencias entre factoring y crédito convencional

El factoring y el crédito convencional son mecanismos de financiamiento que permiten a las empresas obtener liquidez, pero difieren de manera significativa en su estructura jurídica, financiera y en la forma en que se gestiona el riesgo. Comprender estas

diferencias resulta fundamental para evaluar cuál de ambos instrumentos se adapta mejor a las necesidades del capital de trabajo de la micro y pequeña empresa.

En el crédito convencional, la empresa solicita un préstamo a una entidad financiera y asume una obligación de pago futura que incluye intereses y comisiones. El análisis crediticio se centra principalmente en la solvencia del solicitante, su historial financiero, la disponibilidad de garantías y su capacidad de generación de flujo de caja. En el texto base se menciona que la obtención de un crédito de capital de trabajo "tiene un alto costo y difícil acceso", especialmente para las MYPES que no cuentan con activos suficientes para respaldar la operación.

En contraste, el factoring no implica la generación de una nueva deuda en sentido estricto, sino la cesión de un derecho de cobro existente. La empresa transfiere una factura negociable a la entidad financiera y recibe un anticipo sobre su valor. El análisis de riesgo se orienta principalmente hacia la solvencia del deudor que reconoce la obligación de pago y hacia la validez del documento cedido.

Otra diferencia clave radica en las garantías. En el crédito convencional, es común la exigencia de colaterales, avales o respaldo patrimonial. En el factoring, el activo subyacente es la propia factura, lo que reduce la necesidad de garantías adicionales. Esta característica resulta particularmente relevante en el segmento MYPE, donde la limitada disponibilidad de activos puede restringir el acceso al crédito tradicional.

En términos de costo financiero, el estudio base muestra diferencias significativas. Se indica que la TCEA del Factoring Electrónico Proveedor es considerablemente menor que la de otras alternativas de financiamiento como el crédito de capital de trabajo o el sobregiro bancario. Esto sugiere que, al reducir la percepción de riesgo mediante el respaldo de una factura reconocida por un deudor solvente, el factoring puede ofrecer condiciones más competitivas.

Desde el punto de vista operativo, el crédito convencional suele implicar procesos de evaluación más extensos y documentación adicional, mientras que el factoring electrónico

aprovecha plataformas digitales que agilizan la cesión y el desembolso de fondos. Esta eficiencia puede marcar una diferencia significativa cuando la empresa requiere liquidez inmediata.

Asimismo, el factoring puede incluir servicios adicionales como gestión de cobranza y cobertura del riesgo de insolvencia, aspectos que no forman parte del crédito tradicional. En modalidades sin recurso, el proveedor puede liberarse del riesgo crediticio, lo cual no ocurre en un préstamo convencional, donde la obligación de pago recae exclusivamente sobre el prestatario.

En consecuencia, las diferencias entre factoring y crédito convencional no solo son técnicas, sino estructurales. Mientras el crédito tradicional se basa en el endeudamiento y en la evaluación directa del solicitante, el factoring se sustenta en la monetización de activos comerciales verificables. Para la micro y pequeña empresa, esta distinción puede representar una oportunidad para acceder a financiamiento en condiciones más adecuadas a su realidad operativa, especialmente en el financiamiento del capital de trabajo.

2.2.10 Beneficios financieros y estratégicos

El Factoring Electrónico Proveedor no solo ofrece una alternativa de financiamiento para cubrir necesidades inmediatas de liquidez, sino que genera beneficios financieros y estratégicos que pueden impactar de manera significativa en la gestión y competitividad de la micro y pequeña empresa. Su valor no se limita al anticipo de fondos, sino que se extiende a la optimización del capital de trabajo, la reducción del riesgo y el fortalecimiento de la formalización empresarial.

Desde el punto de vista financiero, uno de los principales beneficios es la conversión inmediata de cuentas por cobrar en efectivo. Esto permite reducir el ciclo de conversión de efectivo y eliminar el desfase entre el momento de la venta y el cobro efectivo. En el texto base se indica que el factoring “permite financiarse de capital de trabajo en un tiempo de 5 a 10 días, sin tener que esperar el pago de sus ventas al crédito de 90, 120 ó 180 días”. Esta

aceleración del flujo de caja fortalece la liquidez y mejora la capacidad de cumplimiento de obligaciones de corto plazo.

Otro beneficio relevante es la reducción del costo financiero en comparación con alternativas tradicionales. El estudio evidencia que la TCEA del Factoring Electrónico Proveedor es menor que la de productos como el crédito de capital de trabajo o el sobregiro bancario. Esta diferencia impacta directamente en la rentabilidad, ya que disminuye la carga de intereses y comisiones asociadas al financiamiento.

Asimismo, el factoring puede contribuir a la disminución del riesgo de incobrabilidad, especialmente en modalidades sin recurso, donde la entidad financiera asume el riesgo crediticio del deudor. Esto fortalece la estabilidad financiera del proveedor y mejora la previsibilidad de los flujos de ingreso.

En el plano estratégico, el factoring favorece la planificación financiera y la toma de decisiones informadas. Al contar con mayor certeza sobre la disponibilidad de recursos, la empresa puede negociar mejores condiciones con sus propios proveedores, aprovechar descuentos por pronto pago y responder con mayor agilidad a oportunidades de mercado.

Además, el uso del factoring fomenta la formalización y bancarización de la empresa. En el texto original se menciona que el instrumento “fomenta la bancarización y por ende la formalización de la MYPE volviendo más sólido y sujeto de crédito en el mercado”. La emisión de facturas negociables y la interacción constante con entidades financieras fortalecen el historial crediticio y la transparencia financiera.

Desde una perspectiva competitiva, el acceso a liquidez en condiciones eficientes puede permitir a la empresa ofrecer plazos atractivos a sus clientes sin comprometer su flujo de caja. Esto amplía su capacidad de competir en mercados donde las ventas al crédito son prácticas habituales.

En consecuencia, los beneficios del Factoring Electrónico Proveedor trascienden el ámbito puramente financiero. Su impacto se proyecta hacia la gestión estratégica, la

reducción de riesgos, la mejora de la competitividad y el fortalecimiento de la formalización empresarial. Estos atributos lo posicionan como una herramienta integral que puede contribuir de manera significativa a la sostenibilidad de la micro y pequeña empresa dentro del sistema financiero formal.

2.2.11 Barreras de adopción en la MYPE

A pesar de las ventajas financieras y estratégicas del Factoring Electrónico Proveedor, su nivel de adopción en la micro y pequeña empresa no ha alcanzado el potencial esperado. Existen diversas barreras estructurales, informativas y culturales que limitan su uso, incluso en casos donde las empresas cuentan con preaprobación para acceder al producto.

Una de las principales barreras identificadas en el estudio base es el desconocimiento del instrumento. Se concluye que el 70% de los encuestados manifiesta no conocer las características del factoring, dónde solicitarlo o cuáles son los requisitos para utilizarlo. Esta falta de información impide que el empresario compare alternativas y reconozca las ventajas del mecanismo frente al crédito tradicional. La disponibilidad del producto, por sí sola, no garantiza su adopción si no existe comprensión adecuada de su funcionamiento.

Otra barrera relevante es la limitada cultura financiera en el segmento MYPE. Como se señaló en el capítulo anterior, una proporción significativa de empresarios no conoce con precisión las tasas que paga por sus créditos. Esta debilidad informativa dificulta la evaluación objetiva del costo financiero y reduce la capacidad de identificar opciones más eficientes. En este contexto, el factoring puede ser percibido como un mecanismo complejo o poco familiar, generando resistencia inicial.

La informalidad también constituye un obstáculo importante. El estudio indica que un porcentaje de empresas no declara la totalidad de sus ingresos, lo que afecta la calidad y consistencia de la información financiera. Dado que el factoring requiere la emisión formal de facturas negociables, aquellas empresas que operan parcialmente fuera del sistema formal enfrentan limitaciones para utilizar este instrumento.

Asimismo, existe una percepción de desconfianza hacia mecanismos distintos al crédito convencional. En el texto original se menciona que el bajo uso del factoring se debe también a factores como el conocimiento y la confianza. La falta de familiaridad con la cesión de facturas y la intervención de un tercero en la relación comercial puede generar dudas en empresarios acostumbrados a esquemas tradicionales de financiamiento.

Desde el punto de vista operativo, algunas MYPES pueden percibir el proceso como complejo o dependiente de la aprobación del deudor. En esquemas donde se requiere que la empresa compradora cuente con una línea de Confirming o autorice el adelanto, el proveedor puede considerar que el acceso al factoring depende de factores externos que escapan a su control directo.

También influye la ausencia de incentivos comerciales dentro de las entidades financieras para promover activamente el producto. El estudio sugiere que, en algunos casos, los ejecutivos de negocios no cuentan con motivaciones suficientes para impulsar el uso del Factoring Electrónico Proveedor, lo que limita su difusión entre los clientes.

En consecuencia, las barreras de adopción del factoring en la MYPE no son únicamente técnicas o financieras, sino principalmente informativas y culturales. Superarlas requiere estrategias de educación financiera, difusión clara de beneficios y simplificación operativa. Solo mediante la reducción de estas barreras será posible incrementar el uso del instrumento y aprovechar plenamente su potencial como mecanismo eficiente de financiamiento del capital de trabajo.

El desarrollo del presente capítulo ha permitido comprender al Factoring Electrónico Proveedor como un instrumento financiero con fundamentos jurídicos sólidos, respaldo normativo específico y una estructura operativa adaptada a la dinámica empresarial contemporánea. A diferencia del crédito convencional, el factoring se sustenta en la cesión de derechos de cobro contenidos en facturas negociables, trasladando el eje de análisis desde la solvencia patrimonial del proveedor hacia la validez del documento y la capacidad de pago del deudor.

Se ha evidenciado que su evolución histórica, consolidación internacional y regulación en el contexto peruano le otorgan legitimidad como mecanismo formal de financiamiento. La Ley de Títulos Valores, la Ley de Factura Negociable y la supervisión de la SBS configuran un entorno jurídico que garantiza seguridad, ejecutabilidad y transparencia en las operaciones. Esta estructura normativa reduce incertidumbre y fortalece la confianza en el instrumento.

Asimismo, el análisis de sus modalidades —Confirming, Factoring Electrónico Proveedor y las distintas formas de adelanto— demuestra su flexibilidad para adaptarse a las necesidades específicas de liquidez empresarial. El uso de plataformas electrónicas optimiza procesos, reduce tiempos de gestión y mejora la trazabilidad, consolidando al factoring como una herramienta moderna de administración del capital de trabajo.

Desde una perspectiva estratégica, el factoring no solo aporta liquidez inmediata, sino que contribuye a la reducción del riesgo crediticio, a la mejora en la planificación financiera y al fortalecimiento de la formalización empresarial. Sin embargo, también se han identificado barreras relevantes en su adopción, principalmente vinculadas al desconocimiento, la limitada cultura financiera y la persistencia de prácticas informales en el segmento MYPE.

En consecuencia, el Factoring Electrónico Proveedor se configura como un mecanismo con alto potencial para reducir el costo financiero del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa. Su eficacia no depende únicamente de su diseño técnico o de su respaldo normativo, sino también de la capacidad de difusión, educación financiera e integración operativa dentro del ecosistema empresarial.

Este marco conceptual y normativo sienta las bases para el análisis aplicado que se desarrollará en el siguiente capítulo, donde se examinará el caso de estudio específico, integrando metodología y resultados para evaluar empíricamente el impacto del Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento en el segmento MYPE.

CAPÍTULO III

CASO DE ESTUDIO: FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR EN CLIENTES MYPE

El presente capítulo traslada el análisis del plano teórico al ámbito aplicado, examinando el comportamiento real del Factoring Electrónico Proveedor en un segmento específico de micro y pequeñas empresas. Luego de haber desarrollado el marco conceptual sobre el costo financiero del capital de trabajo y los fundamentos jurídicos y operativos del factoring, resulta necesario evaluar cómo este instrumento funciona en la práctica y cuál es su nivel de utilización efectiva.

El caso de estudio se centra en clientes del segmento MYPE pertenecientes a la banca pequeña empresa de una institución financiera en Lima Metropolitana, que cuentan con el producto de Factoring Electrónico Proveedor preaprobado. Esta población resulta especialmente relevante, ya que reúne dos condiciones clave: acceso potencial al instrumento y vínculo formal con el sistema financiero. En consecuencia, permite analizar no solo la viabilidad técnica del factoring, sino también su adopción real y las razones que explican su uso limitado.

El estudio aborda la comparación entre el costo financiero del Factoring Electrónico Proveedor y otras alternativas de financiamiento utilizadas por las MYPES, como créditos de capital de trabajo, sobregiros o tarjetas empresariales. Asimismo, examina el nivel de conocimiento del producto, la percepción de las tasas de interés y la presencia de asimetrías de información que puedan influir en la toma de decisiones financieras.

La estructura del capítulo integra la descripción metodológica, el diseño de investigación, la población y muestra, los instrumentos de recolección de datos y el análisis

de resultados obtenidos. Este enfoque permite establecer una relación directa entre el marco teórico previamente desarrollado y la evidencia empírica recogida en campo.

El propósito central de este caso de estudio es determinar si el Factoring Electrónico Proveedor constituye efectivamente una alternativa de financiamiento de menor costo para la MYPE y, de ser así, identificar los factores que explican su bajo nivel de utilización. De este modo, se busca aportar evidencia que contribuya a la discusión académica sobre inclusión financiera, eficiencia en el financiamiento del capital de trabajo y reducción de brechas en el acceso al crédito en economías emergentes.

3.1 Metodología

La metodología adoptada en el presente caso de estudio responde a la necesidad de analizar de manera sistemática el uso del Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento en el segmento MYPE. El enfoque metodológico busca no solo describir el comportamiento de los clientes frente al producto, sino también interpretar las razones que explican su nivel de utilización, el conocimiento de sus características y la comparación con otras fuentes de financiamiento.

El estudio se desarrolló bajo un diseño no experimental, dado que las variables no fueron manipuladas deliberadamente, sino observadas en su contexto real. La investigación se apoyó en un enfoque descriptivo–explicativo, permitiendo caracterizar el fenómeno —uso y percepción del factoring— y, al mismo tiempo, identificar factores asociados como el desconocimiento del producto, la asimetría de información financiera y la percepción del costo del crédito.

La unidad de análisis estuvo conformada por clientes del segmento MYPE que mantienen vínculo con la banca pequeña empresa de una institución financiera y que contaban con el producto Factoring Electrónico Proveedor preaprobado. Esta selección permitió evaluar el comportamiento de empresas que ya tenían acceso potencial al instrumento, eliminando la barrera inicial de elegibilidad.

Para la recolección de información se utilizaron fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias se obtuvieron mediante la aplicación de encuestas estructuradas dirigidas a los clientes seleccionados. Las fuentes secundarias incluyeron información oficial sobre tasas de interés y participación de productos financieros, así como datos institucionales relevantes para el análisis comparativo del costo financiero.

La encuesta fue diseñada con preguntas orientadas a identificar: (i) los productos financieros utilizados para financiar capital de trabajo, (ii) el nivel de conocimiento sobre tasas de interés y condiciones crediticias, (iii) el grado de familiaridad con el Factoring Electrónico Proveedor y (iv) la percepción sobre la gestión de información financiera. Este instrumento permitió obtener datos cuantitativos que sustentan el análisis posterior.

En conjunto, la metodología aplicada busca garantizar coherencia entre el marco teórico desarrollado en los capítulos anteriores y la evidencia empírica obtenida. A través de este diseño, el estudio pretende evaluar con rigurosidad si el Factoring Electrónico Proveedor representa una alternativa eficiente y subutilizada dentro del financiamiento del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa.

3.1.1 Enfoque y tipo de investigación

El presente estudio adopta un enfoque cuantitativo con alcance descriptivo–explicativo, orientado a analizar el comportamiento de los clientes MYPE frente al uso del Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento del capital de trabajo. Este enfoque permite medir variables observables, comparar costos financieros y examinar patrones de uso del producto dentro de un contexto real.

Desde la perspectiva del tipo de investigación, el estudio es descriptivo porque caracteriza el fenómeno tal como ocurre en la práctica: identifica qué productos financieros utilizan las MYPES, cuál es su nivel de conocimiento sobre tasas de interés, y cuál es la proporción de clientes que emplean el factoring frente a otras alternativas. Se describen porcentajes, tendencias y comportamientos sin manipulación de variables.

Asimismo, el estudio tiene un componente explicativo, en la medida en que busca identificar factores que influyen en el bajo nivel de utilización del Factoring Electrónico Proveedor. Entre estos factores se encuentran el desconocimiento del producto, la percepción del costo financiero, la cultura financiera y la asimetría de información en la evaluación crediticia. Este análisis permite ir más allá de la simple descripción y explorar relaciones que ayudan a comprender las causas subyacentes del fenómeno observado.

En términos de diseño, la investigación es no experimental, dado que las variables no fueron manipuladas deliberadamente. El estudio se realizó observando las condiciones existentes en el segmento MYPE, analizando datos obtenidos a través de encuestas aplicadas a clientes que ya contaban con el producto preaprobado. Tal como se establece en la investigación no experimental, los fenómenos se analizan en su contexto natural sin intervención directa del investigador.

El carácter aplicado del estudio también es relevante, ya que no se limita a la construcción teórica, sino que evalúa un instrumento financiero específico dentro de una institución determinada. El análisis busca generar conclusiones prácticas que puedan contribuir a la toma de decisiones en el ámbito financiero y empresarial.

En consecuencia, el enfoque y tipo de investigación seleccionados permiten abordar de manera integral el objeto de estudio, combinando medición cuantitativa, análisis comparativo y explicación contextual. Esta estructura metodológica proporciona una base sólida para evaluar la pertinencia del Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento eficiente en el segmento MYPE.

3.1.2 Diseño de estudio

El diseño del presente estudio es no experimental, de corte transversal y con alcance descriptivo–explicativo. Se considera no experimental porque las variables analizadas no fueron manipuladas deliberadamente por el investigador, sino observadas en su contexto real, tal como se presentan en el entorno operativo de la banca pequeña empresa. El análisis se centró en examinar el comportamiento financiero de las MYPES respecto al uso del Factoring

Electrónico Proveedor, sin intervenir en las decisiones o condiciones bajo las cuales acceden al producto.

El carácter transversal del diseño implica que la información fue recolectada en un momento específico del tiempo, permitiendo obtener una "fotografía" del estado de situación del segmento MYPE frente a las alternativas de financiamiento disponibles. No se realizó seguimiento longitudinal, sino que se analizaron datos correspondientes a un período determinado, lo que permitió identificar patrones de uso, niveles de conocimiento y percepciones financieras vigentes en ese momento.

El diseño descriptivo permitió caracterizar el fenómeno estudiado, identificando la proporción de clientes que utilizan factoring frente a otras alternativas como créditos de capital de trabajo, sobregiros o tarjetas empresariales. Asimismo, se describieron niveles de conocimiento sobre tasas de interés, factores que influyen en el costo financiero y prácticas relacionadas con la gestión de información empresarial.

Por su parte, el componente explicativo del diseño buscó identificar posibles relaciones entre variables observadas. Por ejemplo, se analizó si el desconocimiento del producto podía estar asociado al bajo nivel de uso, o si la informalidad y la asimetría de información influían en la percepción del costo del crédito. Este enfoque permitió comprender no solo qué ocurre, sino por qué ocurre.

El diseño también integró el análisis comparativo de tasas efectivas entre distintas alternativas de financiamiento, utilizando información secundaria oficial para contrastar el costo del Factoring Electrónico Proveedor frente al crédito convencional. Este elemento comparativo fortaleció la validez del análisis financiero dentro del caso de estudio.

En consecuencia, el diseño adoptado garantiza coherencia entre los objetivos planteados y la estructura metodológica utilizada. Al observar el fenómeno en su contexto natural y combinar descripción con explicación, el estudio logra ofrecer una visión integral del comportamiento de las MYPES frente al Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento del capital de trabajo.

3.1.3 Contexto y delimitación

El presente estudio se desarrolla en el contexto del sistema financiero peruano, específicamente en el segmento de banca pequeña empresa de una institución financiera que opera en Lima Metropolitana. El análisis se centra en clientes MYPE que mantienen relación activa con dicha entidad y que cuentan con el producto Factoring Electrónico Proveedor preaprobado. Este entorno resulta pertinente, ya que permite evaluar el comportamiento de empresas que tienen acceso potencial a una alternativa formal de financiamiento de bajo costo.

El contexto institucional es relevante porque el producto analizado se encuentra incorporado dentro de la oferta financiera de la entidad, lo que elimina la barrera de disponibilidad. Es decir, el estudio no evalúa empresas excluidas del sistema financiero, sino clientes con vínculo formal y con posibilidad real de utilizar el instrumento. Esto permite analizar factores asociados al uso efectivo del producto más allá de la elegibilidad técnica.

La delimitación geográfica del estudio corresponde a Lima Metropolitana, donde se concentra una parte significativa de la actividad empresarial del país. Asimismo, la delimitación sectorial se circunscribe al segmento micro y pequeña empresa, definido según criterios financieros aplicables dentro del sistema regulado. No se incluyeron empresas medianas o grandes, ni otros segmentos de clientes corporativos.

En términos temporales, el análisis se realizó considerando información recogida en un periodo específico, sin seguimiento longitudinal posterior. Esto implica que los resultados reflejan la situación del producto en el momento del levantamiento de datos, particularmente en el marco de una campaña institucional dirigida al segmento MYPE.

También es importante señalar la delimitación temática. El estudio se concentra en el financiamiento del capital de trabajo, comparando el Factoring Electrónico Proveedor con otras alternativas como créditos convencionales, sobregiros y tarjetas empresariales. No se abordan otras formas de financiamiento como leasing, financiamiento informal o préstamos familiares, salvo como referencia contextual.

Finalmente, la investigación se limita a describir y analizar el fenómeno observado, sin establecer relaciones causales definitivas ni generalizar resultados a todo el sistema financiero nacional. Si bien los hallazgos pueden ofrecer indicios relevantes para otros contextos, su validez se circunscribe al segmento y entorno analizado.

En consecuencia, el contexto y delimitación del estudio permiten enfocar el análisis en un grupo específico de empresas con acceso formal al factoring, garantizando coherencia entre el marco teórico desarrollado y la evidencia empírica evaluada en el caso de estudio.

3.1.4 Población

La población del presente estudio estuvo conformada por clientes del segmento micro y pequeña empresa (MYPE) pertenecientes al área de Banca Pequeña Empresa de una institución financiera en Lima Metropolitana, que contaban con el producto Factoring Electrónico Proveedor preaprobado. Este grupo fue seleccionado por reunir condiciones específicas que permiten evaluar la utilización real del instrumento dentro de un entorno financiero formal.

La elección de esta población responde a un criterio metodológico claro: analizar empresas que ya tienen acceso potencial al factoring, eliminando así la variable de exclusión por falta de elegibilidad. Al contar con preaprobación, estas MYPES no enfrentan barreras iniciales de acceso al producto, lo que permite concentrar el análisis en factores como conocimiento, percepción de costos y decisión de uso.

El universo total considerado estuvo compuesto por 384 clientes MYPE seleccionados dentro de la cartera de Banca Pequeña Empresa, quienes mantenían un vínculo promedio empresa–banco de aproximadamente un año y medio. Este nivel de relación institucional sugiere que las empresas ya habían atravesado procesos de evaluación crediticia y mantenían operaciones activas con la entidad.

Asimismo, las empresas que integraron la población eran proveedoras de bienes y servicios a empresas vinculadas a un grupo empresarial con el cual la institución financiera mantenía relaciones comerciales. Esta característica resulta relevante, ya que facilita la

operatividad del factoring en esquemas donde el deudor cuenta con línea aprobada para operaciones de Confirming.

En términos de delimitación sectorial, la población corresponde exclusivamente al segmento MYPE según criterios aplicables dentro del sistema financiero. No se incluyeron empresas medianas ni grandes, ni clientes de otros segmentos comerciales o corporativos.

La definición precisa de la población permite asegurar coherencia entre los objetivos del estudio y la unidad de análisis seleccionada. Al focalizar el análisis en clientes con acceso formal y preaprobado al Factoring Electrónico Proveedor, se crea un marco adecuado para evaluar el nivel de adopción real del instrumento y los factores que influyen en su utilización dentro del financiamiento del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa.

3.1.5 Muestra

La muestra del presente estudio estuvo conformada por aquellos clientes MYPE de la población definida que respondieron de manera completa y consistente la encuesta aplicada. Si bien se tuvo acceso a la totalidad del universo previamente identificado, no todos los clientes proporcionaron información válida para el análisis final.

De una población total de 384 clientes con el producto Factoring Electrónico Proveedor preaprobado, se logró obtener respuesta de 233 empresas, lo que representa más del 60% del universo considerado. Este nivel de participación permitió contar con una base significativa de información para el análisis descriptivo del fenómeno estudiado.

No obstante, durante la revisión de los cuestionarios se detectaron respuestas incompletas, inconsistencias o registros parcialmente llenados que podían afectar la calidad del análisis. Por ello, se realizó un proceso de depuración de datos, descartando aquellas encuestas que no cumplían con los criterios mínimos de completitud y coherencia.

Como resultado de este procedimiento, la muestra final válida quedó conformada por 167 encuestados, equivalente al 43.50% de la población total. Esta cifra representa un porcentaje estadísticamente relevante para un estudio descriptivo aplicado dentro de un

segmento específico, permitiendo identificar patrones de comportamiento y tendencias en el uso del factoring.

Es importante señalar que la muestra no fue probabilística en sentido estricto, sino que respondió a criterios operativos y de disponibilidad de información dentro del marco institucional. Sin embargo, dado que se obtuvo respuesta de un número significativo de clientes pertenecientes a la población objetivo, los resultados ofrecen una aproximación representativa del comportamiento del segmento analizado.

En consecuencia, la muestra utilizada en el estudio permite sustentar el análisis empírico sobre el nivel de uso del Factoring Electrónico Proveedor, el conocimiento del producto y la comparación con otras alternativas de financiamiento en la micro y pequeña empresa.

3.1.6 Técnicas e instrumentos

Para la recolección de información en el presente estudio se emplearon técnicas cuantitativas orientadas a obtener datos estructurados sobre el comportamiento financiero de las MYPES frente al uso del Factoring Electrónico Proveedor. La técnica principal utilizada fue la encuesta, aplicada a los clientes que conformaron la muestra final del estudio.

La encuesta fue diseñada como un cuestionario estructurado compuesto por doce preguntas organizadas en cinco bloques temáticos. El primer bloque estuvo orientado a recoger datos generales de identificación del cliente. El segundo bloque abordó los productos financieros utilizados para financiar capital de trabajo. El tercero incluyó preguntas relacionadas con los factores que influyen en el costo de un crédito. El cuarto bloque evaluó el nivel de conocimiento y uso del Factoring Electrónico Proveedor. Finalmente, el quinto bloque analizó aspectos vinculados a la asimetría de información y prácticas financieras dentro de la empresa.

El instrumento fue incorporado dentro de un proceso institucional de actualización de información realizado por el área de Banca Pequeña Empresa, lo que permitió ampliar la cobertura de aplicación. Asimismo, se coordinó con ejecutivos y responsables zonales para

facilitar el levantamiento de información en aquellos casos donde era necesaria la visita directa al cliente.

Además de la fuente primaria obtenida mediante encuesta, se utilizaron fuentes secundarias para complementar el análisis comparativo del costo financiero. Entre ellas se consideraron datos oficiales sobre tasas efectivas y participación de productos financieros, así como información institucional sobre condiciones del Factoring Electrónico Proveedor.

La combinación de técnicas primarias y secundarias permitió fortalecer la validez del estudio, al integrar percepciones directas de los empresarios con información objetiva sobre tasas y costos financieros. Esta triangulación metodológica contribuyó a una evaluación más integral del fenómeno analizado.

En consecuencia, las técnicas e instrumentos empleados proporcionaron información cuantificable y coherente con los objetivos del estudio, permitiendo analizar el nivel de adopción del factoring, las alternativas de financiamiento utilizadas y los factores asociados al comportamiento financiero del segmento MYPE.

3.1.7 Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos se desarrolló en coordinación con el área de Banca Pequeña Empresa de la institución financiera donde se realizó el estudio. La aplicación del instrumento se integró a un proceso institucional de actualización de información que el banco venía ejecutando con sus clientes, lo que permitió aprovechar una dinámica ya establecida de contacto y levantamiento de datos.

En una primera etapa, la encuesta diseñada para el presente estudio fue incorporada como anexo al cuestionario principal utilizado por el banco en el marco de una campaña comercial dirigida al segmento MYPE. Esto facilitó su distribución a nivel nacional a través de los ejecutivos de negocios responsables de cada cartera.

Los ejecutivos de la banca pequeña empresa enviaron y aplicaron la encuesta a los clientes seleccionados, priorizando aquellos que contaban con el producto Factoring

Electrónico Proveedor preaprobado. En los casos donde los ejecutivos enfrentaban limitaciones de tiempo o dificultad de acceso, se coordinó con la gerencia zonal correspondiente para realizar visitas directas a clientes estratégicos y apoyar en el llenado del instrumento.

Una vez recopiladas las encuestas, se procedió a la consolidación de la información en una base de datos. Esta base incluyó únicamente a los clientes que habían completado adecuadamente tanto la encuesta institucional como la del estudio. Posteriormente, se realizó un proceso de revisión y depuración para identificar inconsistencias, omisiones o respuestas incompletas que pudieran afectar la calidad del análisis.

Las encuestas que no cumplían con criterios mínimos de completitud o coherencia fueron descartadas. El resultado final fue una base de datos consolidada con información válida de 167 encuestados, la cual sirvió como insumo principal para el análisis estadístico descriptivo desarrollado en el capítulo.

Este procedimiento permitió asegurar la trazabilidad y consistencia de la información recopilada, así como la alineación entre la población definida y la muestra final analizada. En consecuencia, el proceso de recolección de datos garantizó la obtención de información pertinente y confiable para evaluar el uso del Factoring Electrónico Proveedor en el segmento MYPE.

3.1.8 Procesamiento y validación

Una vez concluida la etapa de recolección de datos, se procedió al procesamiento sistemático de la información obtenida a través de las encuestas. Este proceso tuvo como objetivo organizar, depurar y estructurar los datos de manera que permitieran un análisis coherente con los objetivos planteados en el estudio.

En una primera fase, se consolidaron todas las encuestas recibidas en una base de datos digital. Cada registro fue codificado según las variables definidas en el instrumento, asignando valores numéricos a las respuestas cerradas para facilitar su tabulación y análisis estadístico descriptivo. Esta codificación permitió ordenar la información por categorías

como: productos financieros utilizados, nivel de conocimiento de tasas, uso del factoring, percepción del costo del crédito y prácticas relacionadas con la gestión de información financiera.

Posteriormente, se realizó un proceso de depuración. Se revisaron los cuestionarios para identificar respuestas incompletas, inconsistentes o contradictorias. Aquellos registros que no cumplían con criterios mínimos de coherencia o que presentaban omisiones relevantes fueron excluidos del análisis final. Este procedimiento garantizó que la base de datos definitiva estuviera compuesta únicamente por información válida y consistente.

En cuanto a la validación, se aplicó un control de coherencia interna entre preguntas relacionadas. Por ejemplo, se verificó que las respuestas sobre uso del Factoring Electrónico Proveedor fueran consistentes con las respuestas sobre productos financieros utilizados. Asimismo, se contrastaron resultados agregados con información secundaria disponible sobre tasas y participación de productos financieros, con el fin de asegurar que los hallazgos fueran razonables dentro del contexto institucional.

El análisis se desarrolló mediante estadística descriptiva básica, calculando frecuencias, porcentajes y distribuciones relativas. Dado que el estudio tiene carácter descriptivo–explicativo y no experimental, no se aplicaron pruebas de hipótesis inferenciales, sino que se priorizó la interpretación contextual de los resultados.

En consecuencia, el proceso de procesamiento y validación permitió asegurar la calidad de la información analizada, fortaleciendo la confiabilidad de los resultados presentados en el capítulo. Esta etapa fue fundamental para garantizar que las conclusiones derivadas del estudio se sustentaran en datos consistentes y adecuadamente estructurados.

3.2 Resultados

En esta sección se presentan los resultados obtenidos a partir del análisis de la información recopilada mediante la encuesta aplicada a los clientes MYPE que conformaron la muestra final del estudio. El propósito es describir de manera ordenada los principales hallazgos relacionados con el uso del Factoring Electrónico Proveedor, las alternativas de

financiamiento utilizadas para capital de trabajo y el nivel de conocimiento financiero del segmento analizado.

Los resultados permiten contrastar la evidencia empírica con el marco teórico desarrollado en los capítulos anteriores, especialmente en lo referido al costo financiero, la asimetría de información y las barreras de adopción del factoring. Asimismo, facilitan evaluar si el Factoring Electrónico Proveedor constituye efectivamente una alternativa de menor costo frente a otras opciones tradicionales de financiamiento.

El análisis se organiza en función de las variables centrales del estudio: (i) productos financieros utilizados por las MYPES, (ii) comparación de costos financieros entre alternativas, (iii) nivel de conocimiento sobre tasas y condiciones crediticias, (iv) grado de familiaridad y uso del factoring electrónico, y (v) presencia de asimetrías de información vinculadas a prácticas de formalidad empresarial.

La presentación de los resultados se realiza mediante estadísticas descriptivas, expresadas en frecuencias y porcentajes, lo que permite identificar tendencias y patrones de comportamiento dentro del segmento analizado. Estos hallazgos constituyen la base para la interpretación y discusión posterior, orientada a determinar el nivel de pertinencia y potencial de expansión del Factoring Electrónico Proveedor como mecanismo de financiamiento del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa.

3.2.1 Costos del factoring electrónico proveedor frente a otras alternativas de financiamiento

Para fines prácticos se determinó la necesidad de financiamiento de Capital de Trabajo para una campaña específica por un importe de S/. 50,000 nuevos soles para todos los casos y que será comparado a un plazo de 30, 60 y 90 días.

3.2.1.1 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Crédito Capital de Trabajo

A continuación, se presenta las comparaciones de costos por cada alternativa, es preciso indicar que la información obtenida es producto del desarrollo del anexo N°1 y Anexo N°2 del presente trabajo.

Para el cálculo de la TCEA se consideró las metodologías indicadas en los anexos anteriores, tomando en cuenta los valores de lo ejemplos; se realiza sumatorias del Valor Actual de las Cuotas Totales de cada plazo, buscando la tasa de interés efectiva anual que permita que esta sumatoria se aproxime al Importe del préstamo de S/. 50,000.00. La tasa que permita obtener el valor más cercano es considerada como la Tasa de Costo Efectivo Anual. Es así que obtenemos una TCEA de 12.74% para el Factoring Electrónico Proveedor, mientras que el 56.67% de TCEA para el crédito Capital de trabajo, siendo finalmente ésta alternativa de financiamiento más caro que el Factoring Electrónico

Proveedor tal como se indica en el Tabla N°1

TABLA N° 1

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe a abonar	Costo de Financiamiento
Factoring Electrónico Proveedor	S/. 50,000.00	30	10%	S/. 49,604.45	**S/. 395.55**
	S/. 50,000.00	60	10%	S/. 49,212.02	**S/. 787.88**
	S/. 50,000.00	90	10%	S/. 48,822.70	**S/. 1,177.30**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **12.74%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Crédito Capital de Trabajo	S/. 50,000.00	30	35%	S/. 51,367.33	**S/. 1,367.33**
	S/. 50,000.00	60	35%	S/. 52,716.25	**S/. 2,716.25**
	S/. 50,000.00	90	35%	S/. 54,146.47	**S/. 4,146.47**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **36.67%**

3.2.1.2 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Sobregiro Bancario

Para determinar la TCEA del Factoring Electrónico Proveedor y del Sobregiro Bancario se usó las metodologías indicadas en el Anexo N° 1 y Anexo N° 3 del presente trabajo. Es importante indicar que los Sobregiros Bancarios en las entidades financieras no sobrepasa del plazo máximo de 10 días, éste debido al elevado costo que tiene que asumir la MYPE, es por esta razón que para fines prácticos sólo se realizará el análisis con un plazo máximo de 30 días, que es el plazo permitido para este producto financiero según la Superintendencia de Banca Seguros y AFP –SBS. Así mismo es importante indicar que los sobregiros bancarios no son otorgados a todas las MYPES, debido a que las entidades financieras consideran que es una operación de alto riesgo. A continuación, se presente el Tabla N° 2 donde se precisa que la TCEA para el Factoring Electrónico Proveedor una TCEA se mantiene en 12.74% mientras que para un Sobregiro Bancario la TCEA 101.42%, no siendo una alternativa recomendable para financiamiento de Capital de Trabajo.

Tabla N° 2

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe a abonar	Costo de Financiamiento
Factoring Electrónico Proveedor	S/. 50,000.00	30	10%	S/. 49,604.45	**S/. 395.55**
	S/. 50,000.00	60	10%	S/. 49,212.02	**S/. 787.88**
	S/. 50,000.00	90	10%	S/. 48,822.70	**S/. 1,177.30**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **12.74%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Sobregiro Bancario	S/. 50,000.00 S/. 50,000.00 S/. 50,000.00	30 60 90	92%	S/. 54,166.67	**S/. 4,166.67**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **101.42%**

3.2.2 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Descuento de Letras

El factoring electrónico Proveedor es una alternativa de financiamiento con características similares al financiamiento mediante Descuento de Letras, es preciso indicar las siguientes diferencias:

- El límite de financiación en el factoring se fija en función de la solvencia del deudor, es decir, del cliente al que vende la MYPE que solicita la financiación.
- En el descuento de letras el límite de financiación se establece en función de la solvencia de librador y librado, es decir, tanto de la MYPE que solicita la financiación como de su cliente.

Haciendo esta precisión se procedió a realizar el cálculo de las metodologías indicadas en los Anexos N°1 y N°4 del presente trabajo obteniendo que el Factoring Electrónico Proveedor mantiene la TCEA de 12.74%, mientras que para el Descuento de Letras la TCEA es 19.86%, esta diferencia es explicado por el nivel de riesgo de crédito que implica usar cada alternativa de financiamiento. A continuación, se presenta el Tabla N° 3 donde se detalla los costos de cada alternativa de financiamiento por cada plazo.

Tabla N° 3

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe a abonar	Costo de Financiamiento
Factoring Electrónico Proveedor	S/. 50,000.00	30	10%	S/. 49,604.45	**S/. 395.55**
	S/. 50,000.00	60	10%	S/. 49,212.02	**S/. 787.88**
	S/. 50,000.00	90	10%	S/. 48,822.70	**S/. 1,177.30**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **12.74%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Descuento de Letras	S/. 50,000.00	30	17%	S/. 49,350.08	**S/. 649.92**
	S/. 50,000.00	60	17%	S/. 48,708.61	**S/. 1,291.39**
	S/. 50,000.00	90	17%	S/. 48,075.47	**S/. 1,924.53**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **19.86%**

3.2.3 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Línea Capital de Trabajo

La Línea de Capital de Trabajo, es una tarjeta de crédito empresarial revolvente, pero cuando su uso se realiza en cuotas fijas tiene las características de un crédito Capital de Trabajo, para fines prácticos se asumió esta características para realizar la comparación de costos frente al Factoring Electrónico proveedor, obteniendo que la TCEA para el Factoring Electrónico Proveedor se mantiene en 12.74%, mientras que para la Línea de Capital de Trabajo se obtuvo una TCEA de 33.64% haciendo que ésta última alternativa de financiamiento sea más costosa frente al Factoring Electrónico Proveedor. Es importante indicar que para el cálculo de estos porcentajes se usó las metodologías indicadas en los Anexos N° 1 y N° 5 del presente trabajo. A continuación, se presenta el Tabla N° 4 Donde se detalla los costos por cada alternativa de financiamiento.

Tabla N° 4

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe a abonar	Costo de Financiamiento
Factoring Electrónico Proveedor	S/. 50,000.00	30	10%	S/. 49,604.45	**S/. 395.55**
	S/. 50,000.00	60	10%	S/. 49,212.02	**S/. 787.88**
	S/. 50,000.00	90	10%	S/. 48,822.70	**S/. 1,177.30**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **12.74%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Línea de Capital de Trabajo	S/. 50,000.00	30	32%	S/. 51,268.21	**S/. 1,268.21**
	S/. 50,000.00	60	32%	S/. 52,516.22	**S/. 2,516.22**
	S/. 50,000.00	90	32%	S/. 53,836.97	**S/. 3,836.97**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **33.64%**

3.2.4 Resumen de costos de alternativas de financiamiento de capital de Trabajo.

TABLA N° 5

Necesidad de Capital de Trabajo por el importe de S/. 50,000 Nuevos Soles

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe a abonar	Costo de Financiamiento
Factoring Electrónico Proveedor	S/. 50,000.00	30	10%	S/. 49,604.45	**S/. 395.55**
	S/. 50,000.00	60	10%	S/. 49,212.02	**S/. 787.88**
	S/. 50,000.00	90	10%	S/. 48,822.70	**S/. 1,177.30**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **12.74%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Crédito Capital de Trabajo	S/. 50,000.00	30	35%	S/. 51,367.33	**S/. 1,367.33**
	S/. 50,000.00	60	35%	S/. 52,716.25	**S/. 2,716.25**
	S/. 50,000.00	90	35%	S/. 54,146.47	**S/. 4,146.47**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **36.67%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Línea de Capital de Trabajo	S/. 50,000.00	30	32%	S/. 51,268.21	**S/. 1,268.21**
	S/. 50,000.00	60	32%	S/. 52,516.22	**S/. 2,516.22**
	S/. 50,000.00	90	32%	S/. 53,836.97	**S/. 3,836.97**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **33.64%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Sobregiro Bancario	S/. 50,000.00 S/. 50,000.00 S/. 50,000.00	30 60 90	92%	S/. 54,166.67	**S/. 4,166.67**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **101.42%**

	Importe	Plazo días	Tasa	Importe total a pagar	Costo de Financiamiento
Descuento de Letras	S/. 50,000.00 S/. 50,000.00 S/. 50,000.00	30 60 90	17% 17% 17%	S/. 49,350.08 S/. 48,708.61 S/. 48,075.47	**S/. 649.92** **S/. 1,291.39** **S/. 1,924.53**

Tasa de Costo Efectivo Anual Promedio (TCEA) **19.86%**

3.2.5 Productos que usa la MYPE para financiarse capital de trabajo

La participación del Factoring como alternativa de financiamiento en las MYPES es mínimo en comparación con los productos financieros comunes, como los Préstamos y Tarjetas de créditos con 24.83% y 66.09% de participación respectivamente. A setiembre de 2013 en la pequeña empresa sólo se realizó 2.8 millones de nuevos soles, representando sólo el 0.02% del total de créditos. Tal y como se muestra en el Tabla N° 6 y Gráfico N° 3:

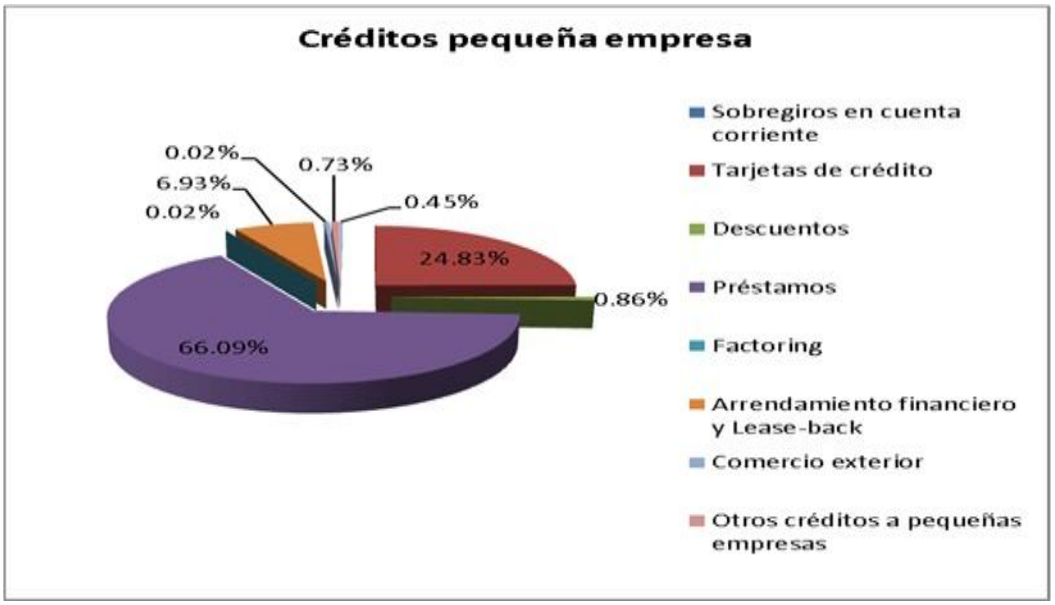
TABLA N°6

El Factoring frente a otras alternativas de financiamiento en Pequeña Empresa

Alternativas de Financiamiento al 30-11-2013	**En miles de nuevos soles**	**Participación**
Sobregiros en cuenta corriente	13,119.25	0.10%
Tarjetas de crédito	3,381,600.37	24.83%
Descuentos	116,922.61	0.86%
Préstamos	9,001,856.38	66.09%
Factoring	**2,853.47**	**0.02%**
Arrendamiento financiero y Lease-back	944,342.44	6.93%
Comercio exterior	61,490.34	0.45%
Otros créditos a pequeñas empresas	98,986.15	0.73%
Total	13,621,171.00	100.00%

Fuente: SBS

GRÁFICO N° 3



Fuente: SBS

En la microempresa, la situación es aún más dramática, pues en setiembre de 2013 sólo se realizó en operaciones de Factoring 453 mil nuevos soles, siendo la participación de la misma sólo en 0.02% con respecto al total de créditos negocios en este segmento, tal como se muestra en la Tabla N° 7 y el Gráfico N° 4:

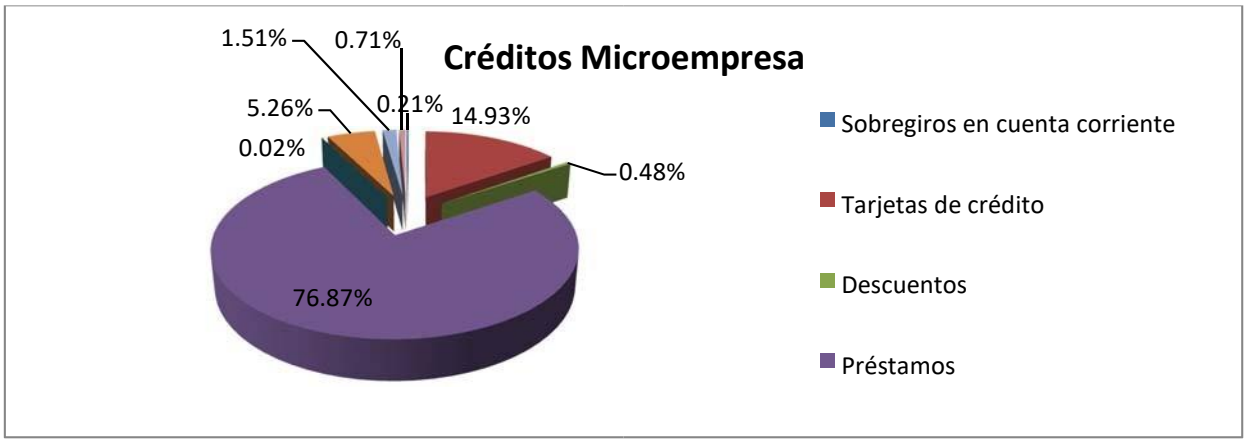
TABLA N° 7

El Factoring frente a otras alternativas de financiamiento en Microempresa

Alternativas de Financiamiento al 30-11-2013	**En miles de nuevos soles**	**Participación**
Sobregiros en cuenta corriente	4,257.86	0.21%
Tarjetas de crédito	305,123.18	14.93%
Descuentos	9,851.97	0.48%
Préstamos	1,570,688.84	76.87%
Factoring	**435.72**	**0.02%**
Arrendamiento financiero y Lease-back	107,423.91	5.26%
Comercio exterior	30,875.45	1.51%
Otros créditos a microempresas	14,541.59	0.71%
Total	2,043,198.51	100.00%

Fuente: SBS

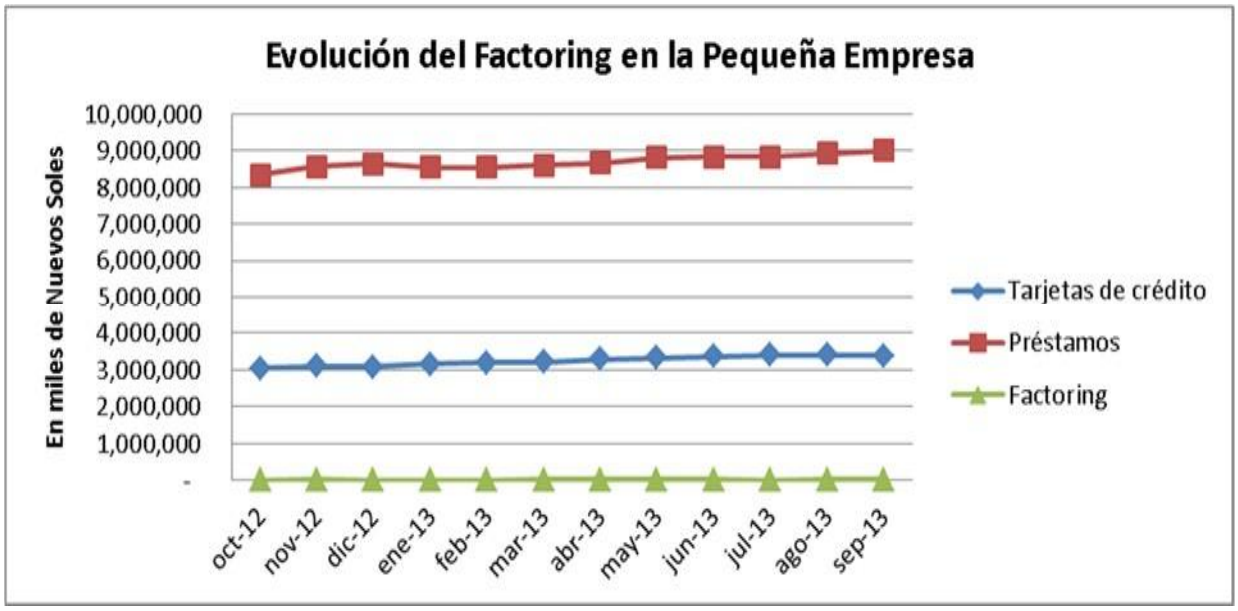
GRÁFICO N° 4



Fuente: SBS

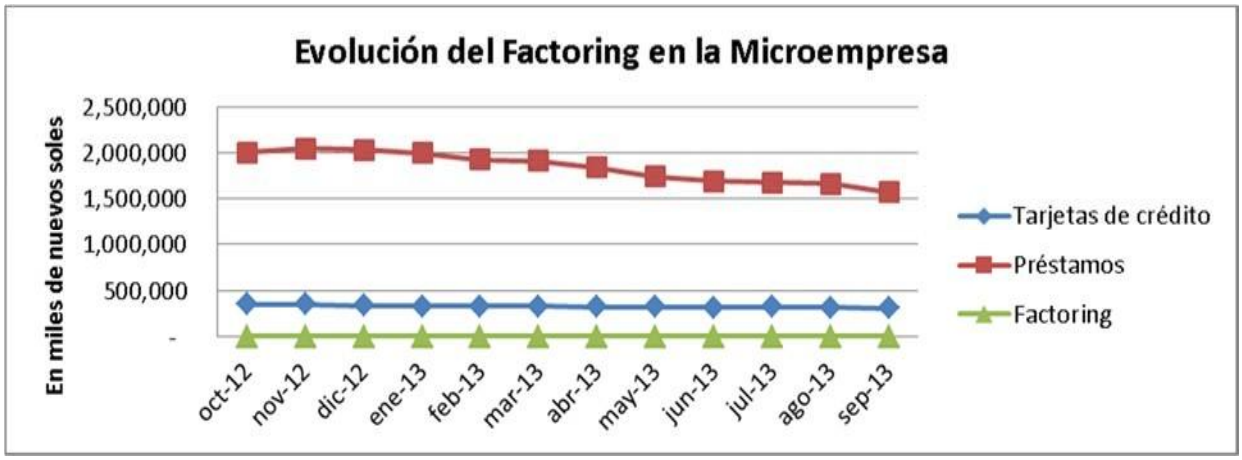
La mínima participación del Factoring como alternativa de financiamiento en la MYPE, ha hecho que tenga un tenencia constante y mínima en los últimos 12 meses, siendo los préstamos para negocios a cuota fija los que mayor participación tienen en este segmento empresarial, tal y como muestra en los Gráficos N° 5 y 6:

Gráfico N° 5



Fuente: SBS

Gráfico N° 6



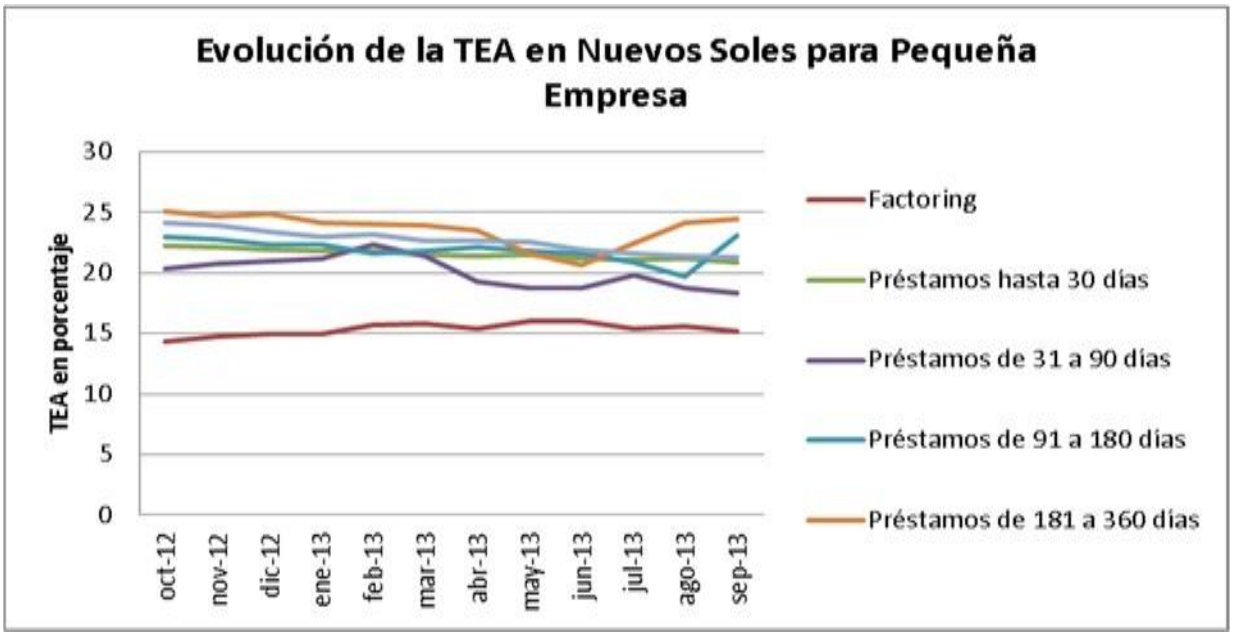
Fuentes: SBS

3.2.6 Tasas que cobran las entidades financieras

Las tasas que se está comparando es la TEA. Para ello las MYPES solicitan un crédito capital de trabajo que muchas son menores a 1 año, debido a que el destino del crédito es

para cubrir una campaña específica (día de la madre, fiestas patrias, año nuevo, etc.). Según las publicaciones que realiza la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, existe una diferencia significativa entre las tasas de los créditos para capital de trabajo y las tasas de descuento del Factoring. Esta diferencia es más evidente en las tasas en moneda nacional, tal como se muestra en el Gráfico N° 7 y 8:

Gráfico N° 7



Fuente: SBS

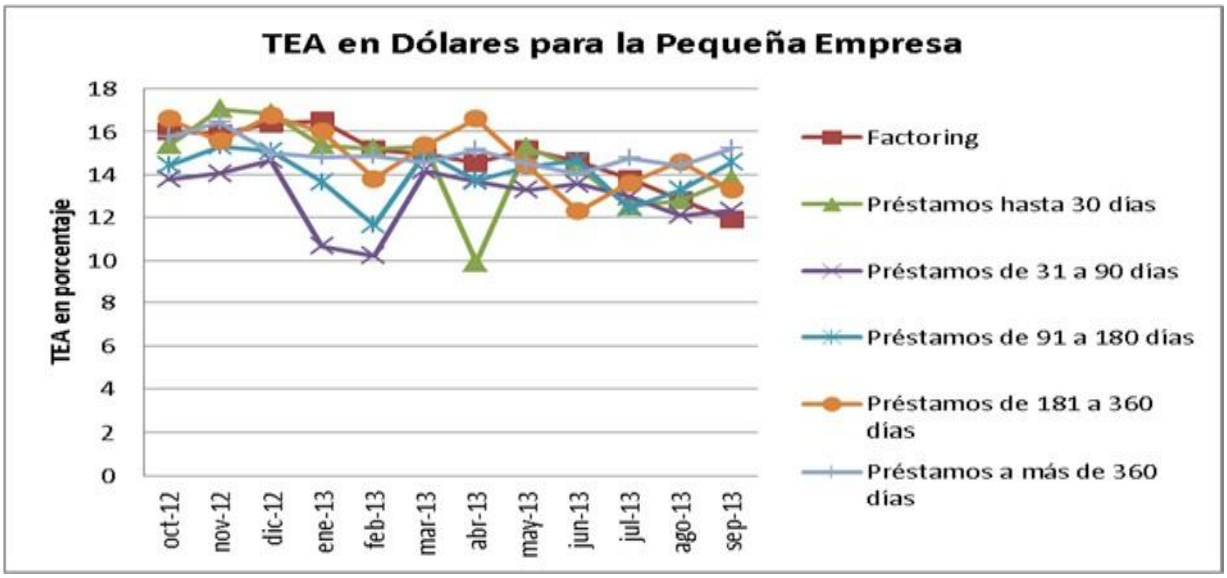
Gráfico N° 8



Fuente: SBS

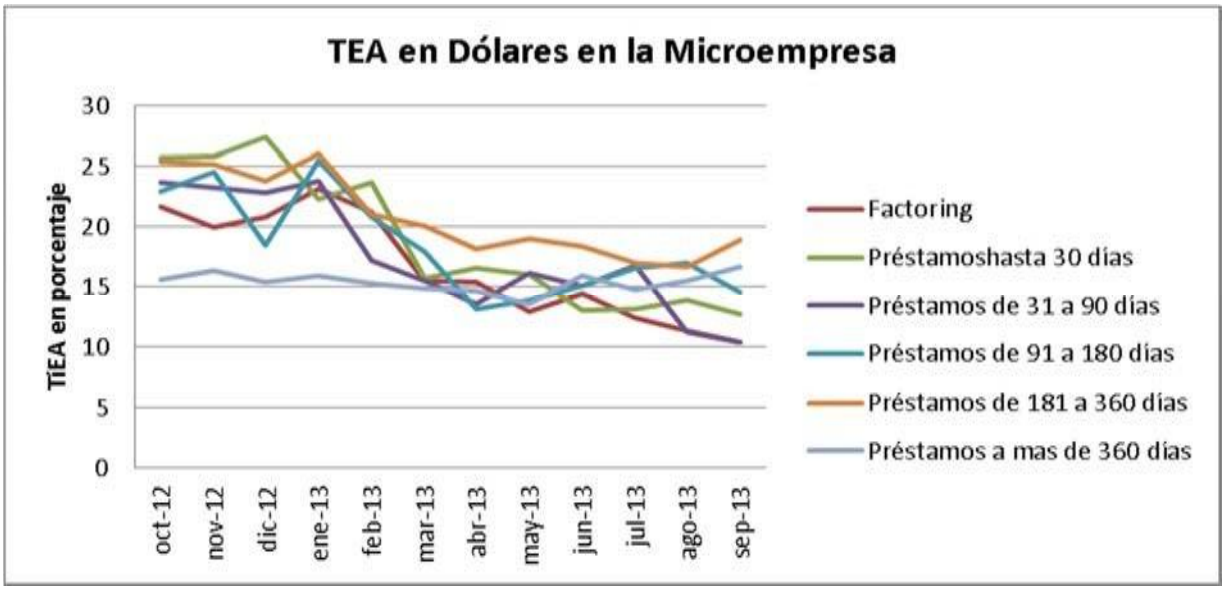
Mientras que en moneda extranjera la tasa de descuento del Factoring comprado con las tasas que se aplican a un crédito capital de trabajo se encuentra en el promedio, este se debe a que la mayoría de MYPES no solicitan créditos de capital de trabajo en moneda extranjera debido a que sus ingresos y egresos son principalmente en moneda nacional, y no quieren asumir el riesgo cambiario a excepción de aquellas MYPES que realizar operaciones de comercio exterior. En los Gráficos N° 9 y 10, se muestra la tendencia de las tasas en moneda extranjera en los últimos 12 meses:

Gráfico N° 9



Fuente: SBS

Gráfico N° 10

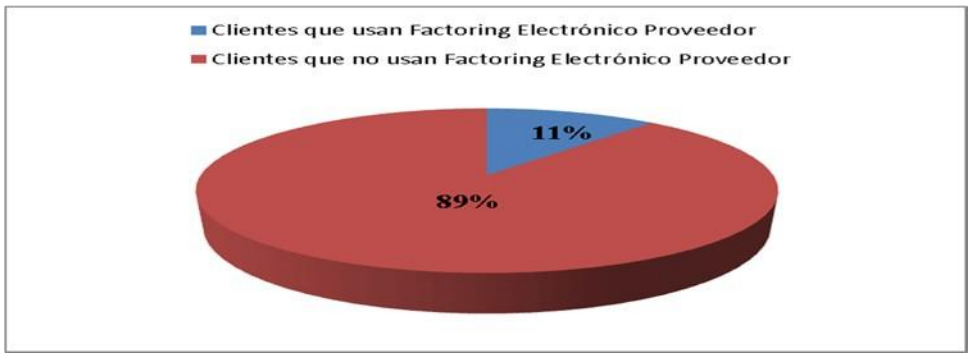


Fuente: SBS

3.2.7 El poco uso del factoring electrónico proveedor como alternativa de financiamiento

Tal y como lo indica la Gráfico 11, el presente estudio muestra que actualmente un 89% de la totalidad de los clientes del segmento MYPE del banco Interbank no usa el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento de capital de trabajo de bajo costo a pesar de tener pre-aprobado este producto.

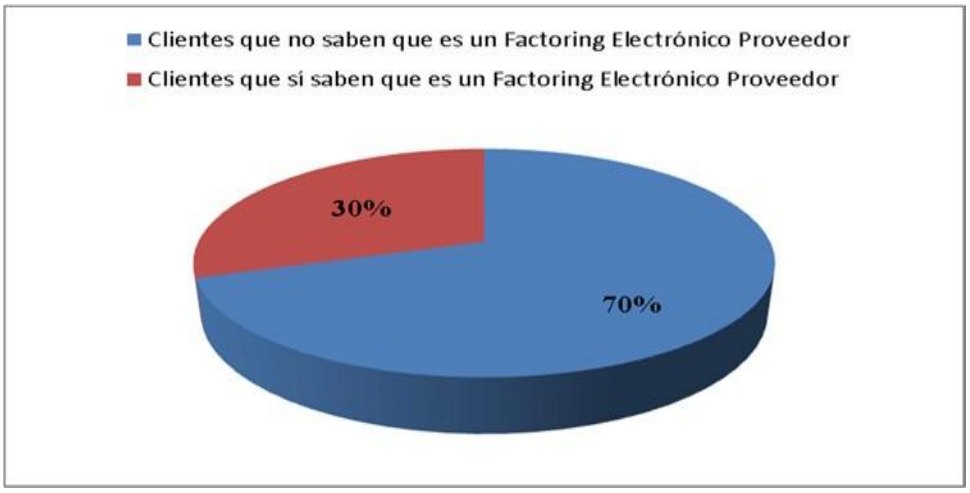
Gráfico N° 11: Clientes que usan Factoring Electrónico Proveedor



FUENTE: Elaboración propia

Adicionalmente, como se muestra en la Gráfico 12, el 70% de los clientes que no usan Factoring Electrónico Proveedor, indican no conocer este producto financiero, mientras que el 30% de la misma muestra indica conocer, pero que no lo usaban porque no necesitaban de capital de trabajo.

Gráfico 12: Clientes que no conocen que es un Factoring Electrónico Proveedor



FUENTE: Elaboración propia

3.2.8 Sobre asimetría de información en la MYPES

Finalmente, a los encuestados se les preguntó si manejaban o llevan algún tipo de registro contable del negocio, teniendo como resultado que el 100% indica llevar un registro contable, pero que las declaraciones al ente recaudador (SUNAT) sobre los ingresos al 100%. Tal y como se muestra en el Gráfico N° 13, el 70% de los encuestados declara más del 50% de sus ingresos. Es importante aclarar que este porcentaje varía de acuerdo al giro o naturaleza del negocio, y el manejo de cuentas con sus proveedores y clientes.

Gráfico N° 13: Asimetría en la Información



FUENTE: Elaboración Propia

Finalmente se precisa que el registro contable de los empresarios encuestados es llevado por un contador independiente, siendo en casos puntuales donde la contabilidad es llevada por el propio empresario o un familiar. Así mismo cuando solicitan un crédito afirman que a veces por error "involuntario" brindan información diferente respecto a las ventas a los Analista y/o Ejecutivos de los bancos.

3.3 Análisis e Interpretación

En esta sección se realiza el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, vinculando la evidencia empírica con el marco teórico desarrollado en los capítulos anteriores. El objetivo no es únicamente describir los datos, sino comprender su significado dentro del contexto financiero de la micro y pequeña empresa y evaluar las implicancias del bajo uso del Factoring Electrónico Proveedor.

El análisis se orienta a identificar patrones consistentes entre el nivel de conocimiento del producto, la percepción del costo financiero y las prácticas empresariales relacionadas con la gestión de información y formalidad. Asimismo, se examina la brecha existente entre

la disponibilidad de una alternativa de menor costo y su adopción efectiva por parte del segmento MYPE.

Esta interpretación permite contrastar el supuesto teórico de que el factoring constituye una herramienta eficiente de financiamiento del capital de trabajo con la realidad observada en el caso de estudio. También facilita identificar factores estructurales y culturales que pueden estar limitando su utilización, tales como la asimetría de información, la limitada cultura financiera o la persistencia de esquemas tradicionales de financiamiento.

El análisis se desarrolla de manera integrada, relacionando variables clave y evaluando su impacto en la toma de decisiones financieras. De este modo, se busca ofrecer una comprensión profunda del fenómeno estudiado, sentando las bases para las conclusiones finales y las recomendaciones orientadas a mejorar la adopción del Factoring Electrónico Proveedor en el segmento MYPE.

3.3.1 Relación entre desconocimiento y baja adopción

Uno de los hallazgos más relevantes del estudio es la fuerte relación entre el desconocimiento del Factoring Electrónico Proveedor y su bajo nivel de utilización en el segmento MYPE analizado. A pesar de que los clientes contaban con el producto preaprobado y, por tanto, con acceso potencial inmediato, el nivel de uso efectivo fue considerablemente reducido.

Los resultados muestran que una proporción significativa de los encuestados manifestó no conocer las características del factoring, los requisitos para su uso ni las condiciones financieras asociadas. Este desconocimiento no solo limita la adopción, sino que impide la comparación objetiva con otras alternativas de financiamiento que presentan costos más elevados.

Desde el marco teórico desarrollado en capítulos anteriores, se ha señalado que la cultura financiera en la MYPE es limitada, y que existe una débil comprensión de los factores que determinan el costo del crédito. Este patrón se refleja en los resultados empíricos: una parte importante de los empresarios no conoce con precisión las tasas que paga por sus

productos financieros tradicionales, lo que dificulta evaluar la conveniencia de migrar hacia un instrumento de menor costo como el factoring.

La relación entre desconocimiento y baja adopción puede interpretarse como una barrera informativa. En términos económicos, cuando los agentes no cuentan con información suficiente sobre las características y beneficios de un producto, tienden a mantener comportamientos financieros tradicionales, incluso si estos resultan menos eficientes. La inercia operativa y la familiaridad con el crédito convencional refuerzan esta tendencia.

Asimismo, el desconocimiento genera percepción de complejidad. El Factoring Electrónico Proveedor implica conceptos como cesión de derechos, factura negociable y plataformas digitales, que pueden ser percibidos como procesos más técnicos que un préstamo tradicional. Sin una adecuada orientación o acompañamiento, el empresario puede optar por continuar utilizando productos conocidos, aun cuando impliquen mayores costos.

Este hallazgo también se relaciona con la falta de promoción activa del producto dentro de la estructura comercial de la entidad financiera. Si el ejecutivo no comunica de manera clara los beneficios comparativos del factoring, la probabilidad de adopción disminuye significativamente.

En consecuencia, el análisis evidencia que el bajo nivel de uso del Factoring Electrónico Proveedor no responde necesariamente a una falta de viabilidad financiera del instrumento, sino a una brecha informativa. Reducir esta brecha mediante educación financiera, difusión clara de beneficios y acompañamiento operativo podría incrementar significativamente la adopción del producto y mejorar la eficiencia en el financiamiento del capital de trabajo en la MYPE.

3.3.2 Evidencia comparativa de costos

El análisis comparativo de costos constituye uno de los ejes centrales del presente estudio, ya que permite evaluar objetivamente si el Factoring Electrónico Proveedor

representa una alternativa de financiamiento más eficiente frente a otros productos utilizados por la MYPE para cubrir su capital de trabajo.

Los resultados obtenidos muestran diferencias significativas en las tasas efectivas aplicadas a los distintos instrumentos financieros. El Factoring Electrónico Proveedor presenta una TCEA promedio sustancialmente menor que la de productos tradicionales como el crédito de capital de trabajo, el sobregiro bancario o la tarjeta de crédito empresarial. Esta evidencia confirma, en términos cuantitativos, que el factoring puede implicar un menor costo financiero para la empresa.

Mientras que los créditos convencionales y sobregiros presentan tasas elevadas asociadas al mayor riesgo percibido por la entidad financiera —especialmente en el segmento MYPE—, el factoring reduce dicha percepción al sustentarse en un derecho de cobro respaldado por una factura reconocida por el deudor. Este cambio en la estructura del riesgo permite aplicar tasas más competitivas.

Sin embargo, a pesar de esta ventaja comparativa en costos, el nivel de utilización del factoring sigue siendo bajo en la muestra analizada. Este contraste revela una disociación entre eficiencia financiera y comportamiento empresarial. Es decir, la existencia de un producto más económico no garantiza automáticamente su adopción.

La comparación también permite identificar que muchos empresarios continúan utilizando instrumentos con mayores tasas efectivas, como créditos de capital de trabajo o líneas de sobregiro, posiblemente por familiaridad o disponibilidad inmediata. Esto refuerza la hipótesis de que el conocimiento y la percepción influyen en la toma de decisiones financieras tanto como el costo objetivo del producto.

Desde una perspectiva estratégica, la evidencia comparativa de costos respalda la pertinencia del Factoring Electrónico Proveedor como mecanismo de reducción del costo financiero del capital de trabajo. No obstante, el impacto real en el segmento MYPE dependerá de la capacidad de cerrar la brecha entre información disponible y comportamiento financiero.

En consecuencia, los resultados confirman que el factoring ofrece condiciones más competitivas en términos de costo efectivo, pero su potencial como herramienta de eficiencia financiera aún no se encuentra plenamente aprovechado por las empresas del segmento analizado.

3.3.3 Implicancias para la banca

Los resultados obtenidos en el estudio no solo tienen implicancias para las MYPES, sino también para la institución financiera y, en general, para la banca que atiende el segmento de pequeña empresa. La evidencia muestra que existe un producto financieramente competitivo, con menor costo efectivo frente a otras alternativas, pero con un nivel de adopción reducido incluso entre clientes que cuentan con preaprobación. Esta situación plantea desafíos y oportunidades estratégicas para la gestión bancaria.

En primer lugar, se evidencia una brecha entre disponibilidad del producto y utilización efectiva. Esto sugiere que la banca no solo debe diseñar instrumentos adecuados, sino también asegurar su correcta difusión y comprensión por parte del cliente. La baja adopción del Factoring Electrónico Proveedor indica que la estrategia comercial podría estar concentrada en la colocación de productos tradicionales, dejando en segundo plano alternativas potencialmente más eficientes.

En segundo lugar, los resultados revelan una oportunidad de alineación entre rentabilidad institucional y sostenibilidad del cliente. Si el factoring presenta menores tasas efectivas, pero mantiene niveles adecuados de gestión del riesgo —al basarse en facturas reconocidas por deudores solventes—, puede convertirse en un producto que fortalezca la cartera del banco al tiempo que mejora la salud financiera de la MYPE. Esto genera una relación más sostenible en el largo plazo.

Asimismo, la investigación sugiere la necesidad de incorporar incentivos comerciales internos para promover el factoring. Si los ejecutivos no cuentan con metas o comisiones vinculadas a la colocación del producto, es probable que prioricen instrumentos tradicionales.

Integrar el Factoring Electrónico Proveedor dentro de los indicadores de desempeño podría incrementar su difusión y uso.

Otra implicancia relevante es la importancia de la educación financiera como estrategia institucional. La banca puede desempeñar un rol activo en la capacitación de sus clientes, explicando diferencias de costos, estructura de tasas y ventajas comparativas del factoring frente al crédito convencional. Esto no solo fortalece la relación comercial, sino que posiciona a la entidad como asesor financiero estratégico.

Finalmente, desde la perspectiva de gestión de riesgo, el factoring puede contribuir a diversificar la cartera y reducir la exposición a créditos tradicionales de mayor riesgo. Al basarse en activos comerciales verificables y en la solvencia del deudor, el producto puede mejorar el perfil de riesgo agregado del portafolio.

En consecuencia, las implicancias para la banca son tanto comerciales como estratégicas. El estudio demuestra que el Factoring Electrónico Proveedor no es únicamente una alternativa de financiamiento para la MYPE, sino también una oportunidad para que la institución financiera fortalezca su propuesta de valor, optimice su gestión de riesgo y promueva una relación más sostenible con el segmento empresarial que atiende.

3.3.4 Implicancias para la MYPE

Los resultados del estudio generan implicancias directas para la micro y pequeña empresa en relación con su estructura de financiamiento, su cultura financiera y su competitividad en el mercado. La evidencia muestra que existe una alternativa formal de menor costo —el Factoring Electrónico Proveedor— que no está siendo utilizada de manera proporcional a su potencial, lo que implica oportunidades no aprovechadas dentro de la gestión financiera empresarial.

En primer lugar, la MYPE enfrenta el desafío de revisar críticamente su estructura de financiamiento. El uso predominante de créditos de capital de trabajo, sobregiros o tarjetas empresariales con tasas más elevadas puede estar incrementando innecesariamente el costo

financiero operativo. La adopción del factoring, cuando las condiciones lo permiten, podría reducir la carga de intereses y mejorar la rentabilidad del negocio.

En segundo lugar, los resultados evidencian la importancia de fortalecer la cultura financiera. Un porcentaje relevante de empresarios manifestó desconocer las tasas que paga por sus productos financieros o no identificar con claridad los factores que determinan el costo del crédito. Esta debilidad limita la capacidad de negociación y de toma de decisiones informadas. Para la MYPE, mejorar su comprensión sobre tasas efectivas, estructura de costos y alternativas disponibles se convierte en una necesidad estratégica.

Otra implicancia relevante es la formalización. El factoring requiere la emisión de facturas negociables y una gestión contable ordenada. Por lo tanto, su uso incentiva prácticas formales y transparencia en la información financiera. Esto no solo facilita el acceso al instrumento, sino que fortalece el perfil crediticio de la empresa frente a cualquier entidad financiera.

Asimismo, la utilización del Factoring Electrónico Proveedor puede mejorar la planificación del flujo de caja. Al reducir el período medio de cobro, la empresa puede cumplir obligaciones oportunamente, evitar penalidades por retrasos y negociar mejores condiciones con proveedores propios. Esta estabilidad financiera impacta positivamente en la competitividad.

Desde una perspectiva estratégica, la MYPE que gestiona adecuadamente sus cuentas por cobrar puede ofrecer condiciones comerciales atractivas a sus clientes sin comprometer su liquidez. Esto amplía su capacidad de competir en mercados donde las ventas al crédito son prácticas habituales.

En consecuencia, las implicancias para la MYPE trascienden el ámbito financiero inmediato. El estudio sugiere que la adopción informada del Factoring Electrónico Proveedor puede contribuir a reducir costos, fortalecer la formalización, mejorar la gestión de liquidez y aumentar la competitividad. No obstante, alcanzar estos beneficios requiere superar

barreras informativas y desarrollar una cultura financiera más sólida dentro del segmento empresarial.

3.3.5 Impacto en competitividad y liquidez

El análisis de los resultados permite identificar que el uso —o la ausencia de uso— del Factoring Electrónico Proveedor tiene implicancias directas sobre la liquidez y la competitividad de la micro y pequeña empresa. La relación entre costo financiero, flujo de caja y capacidad competitiva es estructural: una empresa que financia su capital de trabajo a tasas elevadas reduce su margen operativo y limita su capacidad de crecimiento.

En términos de liquidez, el factoring permite transformar ventas al crédito en efectivo inmediato, eliminando el período de espera asociado a plazos de 30, 60 o 90 días. Esta reducción del ciclo de conversión de efectivo fortalece la capacidad de la empresa para cumplir con obligaciones de corto plazo, como pago a proveedores, planillas o tributos. Cuando la liquidez es estable, la empresa disminuye el riesgo de recurrir a instrumentos de emergencia, como sobregiros o créditos de alto costo.

El estudio evidencia que, pese a existir una alternativa con menor tasa efectiva, muchas MYPES continúan utilizando productos más costosos. Esta decisión impacta negativamente en su estructura de costos. Un mayor gasto financiero reduce la utilidad neta y limita la posibilidad de reinvertir en inventarios, tecnología o expansión comercial.

Desde el punto de vista competitivo, una empresa con acceso eficiente a liquidez puede ofrecer mejores condiciones comerciales a sus clientes, como mayores plazos de pago, sin afectar su estabilidad financiera. El factoring permite sostener esta estrategia, ya que la empresa no necesita esperar el vencimiento de la factura para disponer de recursos. En mercados donde la venta al crédito es una práctica habitual, esta flexibilidad se convierte en una ventaja estratégica.

Asimismo, una menor carga financiera mejora indicadores de sostenibilidad empresarial, como margen operativo y capacidad de cobertura de obligaciones. Esto fortalece

la posición de la MYPE frente a entidades financieras y socios comerciales, generando un círculo virtuoso de mayor credibilidad y acceso a oportunidades.

El impacto también puede observarse en la reducción del riesgo operativo. Una empresa con liquidez predecible enfrenta menor probabilidad de incumplimiento en sus compromisos, lo que contribuye a mantener relaciones comerciales sólidas y reputación positiva en el mercado.

En consecuencia, el Factoring Electrónico Proveedor no solo constituye una alternativa de financiamiento, sino un instrumento con capacidad de influir directamente en la competitividad y estabilidad financiera de la MYPE. La evidencia del estudio sugiere que su adopción podría contribuir significativamente a mejorar la liquidez empresarial y fortalecer la posición competitiva del segmento, siempre que se superen las barreras informativas y culturales identificadas previamente.

El presente capítulo ha permitido contrastar el marco teórico desarrollado en los apartados anteriores con la evidencia empírica obtenida en el caso de estudio aplicado a clientes MYPE. A través del análisis metodológico y la interpretación de resultados, se ha logrado identificar una brecha significativa entre la existencia de una alternativa de financiamiento de menor costo —el Factoring Electrónico Proveedor— y su utilización efectiva dentro del segmento analizado.

Los resultados confirman que el factoring presenta condiciones financieras más competitivas frente a productos tradicionales de capital de trabajo. Sin embargo, su nivel de adopción es reducido, incluso entre clientes que cuentan con el producto preaprobado. Esta situación revela que la decisión financiera no depende exclusivamente del costo objetivo, sino también del nivel de conocimiento, cultura financiera y percepción de complejidad del instrumento.

Asimismo, se evidenció que el desconocimiento del producto constituye una de las principales barreras para su uso. La limitada comprensión de tasas efectivas, estructura de costos y funcionamiento del factoring limita la capacidad de los empresarios para evaluar

alternativas de manera estratégica. Esta debilidad informativa incide directamente en la permanencia de esquemas de financiamiento más costosos.

Desde la perspectiva institucional, el estudio muestra oportunidades para fortalecer la promoción del producto y alinear incentivos internos que impulsen su difusión. Desde la perspectiva de la MYPE, los hallazgos subrayan la necesidad de mejorar la gestión financiera y adoptar herramientas que optimicen el capital de trabajo.

En términos generales, el caso de estudio confirma que el Factoring Electrónico Proveedor tiene potencial real para reducir el costo financiero, mejorar la liquidez y fortalecer la competitividad de la micro y pequeña empresa. No obstante, su impacto efectivo dependerá de la capacidad de cerrar la brecha informativa identificada y de consolidar una cultura financiera más sólida dentro del segmento.

Este análisis empírico sienta las bases para las conclusiones finales del trabajo, donde se integrarán los hallazgos teóricos y prácticos para formular reflexiones y recomendaciones orientadas a potenciar el uso del factoring como mecanismo eficiente de financiamiento empresarial.

REFLEXIONES FINALES

El desarrollo del presente trabajo ha permitido analizar de manera integral el costo financiero del capital de trabajo en la micro y pequeña empresa y evaluar el Factoring Electrónico Proveedor como alternativa formal de financiamiento dentro del sistema financiero peruano. A partir del marco teórico y del caso de estudio aplicado, se evidencia una conclusión central: existe una herramienta financieramente más eficiente que no está siendo utilizada en proporción a su potencial, principalmente por barreras informativas y culturales más que por limitaciones estructurales del producto.

La síntesis de hallazgos muestra que el Factoring Electrónico Proveedor presenta una tasa efectiva menor frente a productos tradicionales como el crédito de capital de trabajo, sobregiros o tarjetas empresariales. Sin embargo, su nivel de adopción en el segmento MYPE analizado es reducido, aun cuando los clientes cuentan con preaprobación para su uso. El desconocimiento del producto, la limitada cultura financiera y la persistencia de esquemas tradicionales de financiamiento explican en gran medida esta brecha entre eficiencia objetiva y comportamiento financiero real.

En términos económicos, el impacto del costo financiero en la MYPE es significativo. El uso de instrumentos con tasas elevadas reduce el margen operativo, incrementa la presión sobre el flujo de caja y limita la capacidad de reinversión. En economías emergentes donde las micro y pequeñas empresas representan una porción sustancial del tejido productivo, la optimización del financiamiento del capital de trabajo no es únicamente un asunto empresarial individual, sino un factor de competitividad sistémica. Reducir el costo financiero en este segmento puede traducirse en mayor estabilidad empresarial, menor tasa de cierre de negocios y mayor dinamismo económico.

Asimismo, la investigación evidencia que el factoring tiene el potencial de fortalecer la liquidez empresarial, reducir la dependencia de financiamiento de alto costo y mejorar la previsibilidad del flujo de caja. Esto no solo incide en la sostenibilidad financiera, sino también en la capacidad competitiva. Una empresa que puede ofrecer ventas al crédito sin comprometer su liquidez adquiere una ventaja estratégica frente a competidores que operan bajo restricciones financieras más severas.

Desde una perspectiva estratégica, tanto la banca como la MYPE enfrentan oportunidades de mejora. Para la entidad financiera, el factoring no debe concebirse únicamente como un producto adicional dentro del portafolio, sino como un instrumento que puede fortalecer la calidad de cartera y promover relaciones comerciales sostenibles en el largo plazo. Incorporar incentivos internos para su promoción, desarrollar estrategias de educación financiera y simplificar los procesos de acceso pueden incrementar significativamente su utilización.

Para la MYPE, el reto principal radica en fortalecer su cultura financiera. La comprensión de tasas efectivas, estructura de costos y comparación entre alternativas de financiamiento debe convertirse en una práctica habitual dentro de la gestión empresarial. La formalización, la transparencia contable y la adecuada administración de cuentas por cobrar son condiciones que no solo facilitan el acceso al factoring, sino que consolidan la reputación crediticia de la empresa.

En cuanto a recomendaciones ampliadas, resulta fundamental promover programas de educación financiera dirigidos específicamente al segmento MYPE, orientados a explicar de manera clara las diferencias entre crédito convencional y factoring. Asimismo, las entidades financieras podrían desarrollar herramientas digitales comparativas que permitan al empresario visualizar el impacto del costo financiero en términos concretos. También es recomendable integrar el factoring dentro de las estrategias de desarrollo productivo, articulándolo con cadenas de suministro donde empresas grandes respalden a sus proveedores mediante esquemas de Confirming.

Finalmente, la proyección futura del Factoring Electrónico Proveedor es favorable, especialmente en un entorno de creciente digitalización y formalización tributaria. La expansión de la factura electrónica, la mayor trazabilidad de operaciones comerciales y el fortalecimiento de la supervisión financiera crean condiciones propicias para que este instrumento se consolide como mecanismo habitual de financiamiento del capital de trabajo. No obstante, su consolidación dependerá de la capacidad de reducir las brechas informativas y culturales identificadas en el estudio.

En conclusión, el Factoring Electrónico Proveedor representa una oportunidad concreta para mejorar la eficiencia financiera de la micro y pequeña empresa. Su potencial no radica únicamente en ofrecer liquidez inmediata, sino en contribuir a la construcción de un sistema empresarial más formal, competitivo y sostenible. El desafío no es técnico ni normativo, sino educativo y estratégico: transformar una alternativa disponible en una práctica financiera adoptada de manera consciente y sistemática por el segmento MYPE.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Arque, Paulino Barragán. 2005. Magnitud de la Economía informal en el Perú y el Mundo. *Gestión del Tercer Milenio.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos - Facultad de Ciencias Administrativas, 2005. Vol. VII, 14. 29 p.

Arroyo, Susana Poma. 2010. Financiamiento para la MYPE en el Perú. *Informativo Vera Paredes - Revista de Asesoría Empresarial.* Lima: Asociacion interamericana del derecho y la Contabilidad, 2010. Vol. XII, 8. 2da quincena de abril.

Ayala, Arlene Prado. 2010. El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil - confecciones de Gamarra. *Tesis para optar el grado académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con mención en Dirección Financiera.* Lima: Universidad de San Martin de Porres- Sección de Post Grado, 2010. 156 p..

Barrenechea, Jimena Sánchez. 2011. Percepciones sobre el trabajo extradomestico de las mujeres empresarias en Gamarra. *Tesis para optar el Grado de Magíster en Antropología.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 2011. 196 p.

Briceño, Paul Lira. 2009. *Finanzas y Financiamiento, las Herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer.* Lima: USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA, 2009. 152 p.

Castillo, Jorge Augusto Castillo. 2010. ¿Existe inadecuación de la legislación referente a las PYMES con respecto a la problematica de su informalidad? *Tesis para optar al Grado Académico de Magíster en Derecho con mención en Derecho Civil y Comercial.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Facultad de derecho y ciencias políticas unidad de Post Grado, 2010. 215 p.

Crecemype. crecemype.pe. *Web del Empresario MYPE.* [En línea] Ministerio de la Producción. [Citado el: 25 de Julio de 2012.] http://www.crecemype.pe/portal/index.php/com/factoring-para-la-mype.

Delgado, María Isabel Bonilla. 2011. Situación actual y perspectivas de futuro de la actividad de factoring. *Aula formación.* Castilla España: Publicaciones BICE, 2002. Vol. VIII. Pags 27- 29.

Flores, Julio Cesar Flores. 2010. Las MYPES y las fuentes de financiación: problemáticas para acceder a ellas y las condiciones especiales que se deben establecer para la conveniencia de ambas partes. *XXII Congreso de Contadores Públicos del Perú.* Arequipa:

Colegio de Contadores Públicos de Lima, 2010. Vol. XXII, 8.

Garmendia, Jorge Ochoa. 2012. El uso de las Facturas Negociables. *Opinión - Direcctor del Comité de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima.* Fin de Semana-El comercio, 2012, Págs 8 -9.

Gomero, Nicko Alberto. 2003. Participación de los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES textiles en Lima Metropolitana de 1990 a 2000. *Tesis para optar el Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Banca y Finanzas.* Lima: Universidad Nacional de San Marcos - Escuela de Posta Grado, 2003. 165 p..

Herrera, Teresa Juana Miranda. 2007. Desarrollo de las PYMES en el mercado exportador sector confecciones. *Tesis para Optar el Título de Ingeniero Industrial.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Facultad de Ingeniería Industrial, 2007. 156 p.

INEI. 2010. Encuesta Nacional de Hogares. *ANAHO.* Lima: Instituto Nacional de estadística e Informática, 2010.

Luna, Miguel Angel Angulo. 2004. Analisis del Cluster textil en el Perú. *Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Facultad de Ingeniería Industrial, 2004. 213 p.

Marticorena, William Muñoz. 2006. Perú: Tradición textil y competitividad internacional. *Sector textil en el Perú.* Lima: Fondo editorial de la universidad Católica Sedes Sapientiae, 2006. Págs 15 - 17.

MEF. 2010. Potenciales usuarios de la factura negociable. *Ministerio de Economia y Finan.* [En línea] 11 de Noviembre de 2010. [Citado el: 20 de Julio de 2012.] http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=100%3Amarcomacroeconomico&catid=36%3Anovedades-de-competitividad&Itemid=100732&lang=en.

Mibanco. 2010. Índice de confianza de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en Lima. *Indice Mibanco.* Lima: Apoyo consultoría, 2010. Vol. VI, 16.

Orellana, Zulema Antonieta Gaytan. 1991. El factoring: Una moderna opción financiera y los controles que durante su proceso deben existir basados en una auditorá operacional. *Tesis elaborada para obtener el Título de Contador Público y Auditor en el Grado Académico de Licenciada.* Guatemala: Universidad Francisco Marroquín Facultad de Economía Escuela de Contaduría Pública y Autitoría, 1991. 109 p.

Pachas, Pablo Mauricio. 2004. Préstamos caros a las PYMES, le restan competitividad. *Gestión del Tercer Milenio.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos / Facultad de Ciencias Administrativas, 2004. 19 - 27 p..

Paredes, Cynthia Carolina Vega. 2011. Análisis del financiamiento para las PYMES de la región Piura (Perú). *Tesis presentada para optar el título de Máster Propio Universitario.* Andalucía - España: Universidad Internacional de Andalucía - Sede Iberoamericana Santa María de Rábida, 2011. 137 p.

Rojas, Marjorie cortéz Víctor Escobar Yanet. 2007. Factoring como herramienta de apoyo a las MIPYMES de la región Coquimbo. *Proyecto seminario superior en finanzas para optar el Título de Ingeniero Comercial.* Coquimbo - Chile: Universidad Católica del Norte Escuela de Ingeniería Comercial, 2007. 123 p.

Saavedra, José leyva. 2000. El factoring un negocio de autofinanciamiento. *Información Jurídica, económica y Fiscal.* Lima: INJEF Gestión de Empresas, 2000.

Salas, Diego Cisneros. 2009. Factoring en el Perú. *Resolución SBS 1021-98 Gerencia adjunta de Banca y Microfinanzas.* Lima: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2009.

Salazar, Daniel Demetrio Moran. 2003. La informalidad en el proceso de desarrollode las micros y pequeñas empresas textiles y de confecciones de gamarra frente a la normatividad juridica vigente. *Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho con mención en Derecho Civil Comercial.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Facultad de Derecho y ciencias políticas unidad de Post Grado, 2003. 269 p.

SUNAT. 2003. Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa. *Ley N° 28015.* Lima: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, 2003. 13 p..

Toro-Lira, Octavio Chavez. 2012. Estrategias: facturas negociables. El Comercio: Diario Gestión *Factoring para las MYPES.* Lima: El comercio, diario Gestión 22 de febrero de 2012, 2012.

Trujillo, Juan Pablo Cock Mariano Guillen José ortiz Franklin. 2004. Planeamiento estratégico del sector textil exportador del Perú. *Tesis para obtener el grado académico de Magíster en Administracion Estrategica de Empresas.* Lima: CENTUM Centro de Negocios Pontificia Universidad Católica del Perú, 2004. 418 p.

Vargas, Sebastian Ignasio Aladro. 2011. Problema de Financiamiento en la MIPYME; Análisis de Caso Práctico. *Seminario para optar al Título de Ingeniero Comercial Mención Administración, Asesorado por Reinaldo Sapag Chain.* Santiago de chile: Universidad de Chile - Facultad de Economía y Negocios, Escuela de Economía y Administración, 2011.