

UNIVERSIDAD ESAN



**FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO PARA EL DESARROLLO DEL
FACTORING EN EL PERÚ**

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

por:

Sheyla Rossana Benel Vásquez

Maryury Castillo Alvarez

Franco Joel Chan Moromisato

Hilda Elena Navarro Domínguez

Programa de la Maestría en Finanzas

Surco, 10 de octubre de 2017

RESUMEN EJECUTIVO

Según estadísticas mostradas por el Ministerio de la Producción (2015), las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan el 99,5% del total de empresas en el Perú. Éstas generan el 49% del PBI nacional y el 88% de empleo. Por tanto, las Mipymes cumplen un rol fundamental en el desarrollo social y económico del país.

Sin embargo, existen factores que limitan su crecimiento y desarrollo, entre los cuales se destacan la baja capacidad de gestión empresarial, baja productividad, limitado uso de tecnologías, dificultad para acceder a nuevos mercados, y sobre todo, a la dificultad para acceder a financiamiento en condiciones justas.

Actualmente, la mayoría de las grandes empresas demandan cada vez más las compras al crédito, en donde las Mipymes, en calidad de proveedores, se ven afectados por la falta de liquidez. Ante esta situación, acuden al sistema financiero a conseguir financiamiento pero lo obtienen a tasas muy elevadas y en condiciones desfavorables.

Dentro de este contexto, se presenta un producto financiero que permite el acceso al crédito y la pronta inyección de liquidez a la empresa, denominado factoring, el cual utiliza como herramienta financiera a la factura negociable. No obstante, a pesar de los beneficios que ofrece el factoring para las Mipymes, no es muy utilizado en el Perú.

Este hecho nos remite al presente tema de investigación, “Factores críticos de éxito para el desarrollo del factoring en el Perú”, aquellos componentes claves para la masificación del factoring, el cual también incluye las propuestas para su desarrollo en el Perú. Tanto los factores críticos de éxito, así como las propuestas constituyen los objetivos generales de la tesis.

En tal sentido, se procedió a la utilización de dos metodologías tales como el benchmarking y la metodología de Richard A. Caralli.

Con respecto al benchmarking, se realizó un análisis comparativo con Chile y Colombia, países con mayor desarrollo del factoring en Latinoamérica y que presentan

contextos similares a la realidad peruana. Para ello, se recurrió a las fuentes secundarias y se revisó la literatura correspondiente con el objetivo de determinar los factores críticos de éxito que permitieron la masificación del factoring en esos países. Luego, estos hallazgos fueron sometidos a validación mediante la metodología de Caralli en la cual se realizaron entrevistas a expertos de la industria del factoring en el Perú con el fin de conocer su viabilidad en el contexto peruano.

Como resultado de la investigación se obtuvo que los factores críticos de éxito son los siguientes: capacitación, apoyo del Estado, regulación, nuevos canales de negociación, facturación electrónica y sistemas de apoyo.

Con respecto a las propuestas para desarrollar el mercado de factoring se plantearon las siguientes: 1) Garantías del Estado a través de Cofide y las SGR, 2) Creación de un mecanismo centralizado de negociación de facturas dentro de la BVL llamado "bolsa de facturas". 3) Sunat como proveedor de información a los bancos y empresas de factoring con respecto a la situación financiera de las Mipymes, 4) Paquete de cambios normativos, 5) Asociatividad de las Mipymes para su formalización, fortalecimiento y desarrollo tecnológico, 6) Paquete de incentivos a los grupos de interés, 7) Compra de facturas para proveedores del Estado por el Banco de la Nación y 8) Difusión y educación.

En conclusión, el compromiso del Estado es el aspecto fundamental para que la industria del factoring despegue. Para ello, se necesitará un Estado que tenga voluntad política, liderazgo y eficiencia para realizar las reformas normativas y operativas que se requieren para dinamizar este mercado, probablemente se tenga que luchar en contra de intereses particulares de grupos económicos que no desean que el mercado de factoring se desarrolle porque esto significaría inclinar la balanza en favor de las Mipymes.

El desarrollo del factoring tiene un enorme potencial para contribuir al desarrollo de la economía peruana porque permitirá el crecimiento de las Mipymes al contar con una buena alternativa de financiamiento. Además, el desarrollo del factoring creará incentivos para la formalización de las empresas ya que podrán obtener liquidez inmediata en condiciones justas.