

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

TITULACIÓN POR EXÁMEN PROFESIONAL



**EI FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR, ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO DE BAJO COSTO PARA LOS CLIENTES DE UNA
INSTITUCIÓN FINANCIERA.**

**TRABAJO MONOGRÁFICO
PRESENTADO POR:**

SEGUNDO MARCOS SANTILLÁN RAMÍREZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

LA MOLINA, ENERO 2014

ÍNDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Descripción del problema	2
1.1.2 Formulación del Problema	4
1.1.3 Problema general.....	5
1.1.4 Problemas secundarios	5
1.1.5 Objetivos de la investigación	6
Objetivos generales	6
Objetivos específicos	6
1.1.6 Justificación	6
1.1.7 Importancia	7
1.1.8 Limitaciones.....	7
CAPÍTULO. II REVISIÓN DE LITERATURA	9
2.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	9
2.1.1 La importancia de la micro y pequeña empresa en el Perú	9
2.1.2 El elevado costo financiero en el financiamiento de la MYPE	10
2.1.3 El Factoring una alternativa de financiamiento poco conocido.....	10
2.2 MARCO TEÓRICO	12
2.2.1 La micro y pequeña empresa (MYPE) en el Perú	12
2.2.2 La necesidad de financiamiento en la micro y pequeña empresa (MYPE)	13
2.2.3 El sistema financiero nacional.....	15
2.2.4 El Factoring: Origen y definición.....	16
2.2.5 El uso del Factoring a nivel mundial.....	17
2.2.6 El Factoring electrónico en el Perú	17
2.2.7 Características del Factoring	18
2.2.8 Partes que intervienen en una operación de Factoring	19
2.2.9 Ley N° 29623 – Ley de fa factura negociable y su reglamento	20
2.2.10 Tipos de Factoring.....	25
2.2.11 Proceso El Factoring Electrónico Proveedor.....	26
2.2.12 Modalidades de Factoring Electrónico Proveedor	28
2.2.12.1 Pago a la fecha de Vencimiento	28
2.2.12.2 Adelanto parcial o en línea.....	28
2.2.12.3 Adelanto total	28
2.2.13 Requisitos para realizar Factoring Electrónico Proveedor en el Perú	29
2.2.14 Beneficios del uso del Factoring Electrónico Proveedor.....	30
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	31

CAPÍTULO. III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
3.1 Lugar	34
3.2 Tipo de Estudio	34
3.3 Diseño.....	34
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	35
3.4.1 Recolección de datos.....	35
3.4.2 Procedimiento	36
3.5 Población y Muestra.....	37
3.5.1 Población.....	37
3.5.2 Muestra	37
 CAPÍTULO. IV RESULTADOS	 38
4.1 COSTOS DEL FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR FRENTE A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	38
4.1.1 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Crédito Capital de Trabajo	38
4.1.2 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Sobregiro Bancario.....	39
4.1.3 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Descuento de Letras	40
4.1.4 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Línea Capital de Trabajo	41
4.1.5 Resumen de costos de alternativas de financiamiento de Capital de Trabajo.	43
4.2 PRODUCTOS QUE USA LA MYPE PARA FINANCIARSE CAPITAL DE TRABAJO	44
4.3 TASAS QUE COBRAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS	46
4.4 EL POCO USO DEL FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO	48
4.5 SOBRE ASIMETRÍA DE INFORMACIÓN EN LA MYPES	49
 CAPÍTULO. V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	 51
5.1 Conclusiones	51
5.2 Recomendaciones.....	52
 CAPÍTULO. VI REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	 54
 ANEXOS	 57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Crédito Capital de Trabajo.....	39
Tabla N° 2: Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Sobregiro Bancario.....	40
Tabla N° 3 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y descuento de Letras.....	41
Tabla N° 4 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Línea de Capital de trabajo.....	42
Tabla N° 5 Resumen de costos de alternativas de financiamiento.....	43
Tabla N° 6 Participación del Factoring Electrónico Proveedor en pequeña empresa.....	44
Tabla N° 7 Participación del Factoring electrónico Proveedor en microempresa.....	45

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1: Proceso de la Factura Negociable.....	24
Gráfico N°2: Proceso del Factoring Electrónico Proveedor.....	27
Gráfico N°3: Participación del Factoring Electrónico Proveedor en pequeña empresa.....	44
Gráfico N°4: Participación del Factoring Electrónico Proveedor en microempresa.....	45
Gráfico N°5: Evolución del Factoring Electrónico Proveedor en pequeña empresa.....	46
Gráfico N°6: Evolución del Factoring Electrónico Proveedor en microempresa.....	46
Gráfico N°7: Evolución de la Tasa en Nuevos Soles en pequeña empresa.....	47
Gráfico N°8: Evolución de la Tasa en Nuevos Soles en microempresa.....	47
Gráfico N°9: Evolución de la tasa en Dólares en pequeña empresa.....	48
Gráfico N°10: Evolución de la tasa en Dólares en microempresa.....	48
Gráfico N° 11: Clientes que usan Factoring Electrónico Proveedor.....	49
Gráfico N° 12: Clientes que no conocen el Factoring Electrónico Proveedor.....	49
Gráfico N° 13: Asimetría de la Información.....	50

RESUMEN

En el trabajo se plantea al Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento a bajo costo dirigido a los clientes del segmento MYPE de una Institución Financiera. El motivo que impulsó a desarrollar el presente trabajo responde a la necesidad de conocer la oferta actual y uso del Factoring en las MYPES y como éste es una alternativa de financiamiento que les permita ser más competitiva, en el mercado, proporcionando una solución al elevado costo financiero que asumen éstas al financiarse.

Los pasos que se utilizaron fueron los siguientes: se obtuvieron las tasas (TEA) del Factoring y de los créditos capital de trabajo del portal de la superintendencia de banca seguros y AFP, de la misma fuente se obtuvieron la participación del Factoring en las MYPES con respecto a los demás créditos de negocios del sistema financiero, después se procedió a tomar información de los clientes del segmento MYPE de la banca pequeña empresa de Interbank tomando como población a aquellas empresas que tienen pre- aprobado la afiliación de Factoring electrónico Proveedor.

Los resultados obtenidos en este trabajo fueron los siguientes: El 89% de las MYPES que tienen pre-aprobado la afiliación de Factoring Electrónico Proveedor, no usan esta alternativa de financiamiento por desconocimiento del producto, a pesar de ser un mecanismo de financiamiento tiene un costo menor en comparación con los créditos de negocios capital de trabajo. Es importante precisar que en el Perú existe dos modalidades de Factoring Electrónico, estos son: Factoring electrónico Pagador (Confirming), que son líneas aprobadas a grandes empresas y corporativas que tienen solidez en el sistema financiero y la otra modalidad es el Factoring Electrónico Proveedor, que es un medio electrónico de pagos adelantado de facturas, donde las que usan son generalmente las MYPES. Es preciso indicar, para poder usar el Factoring electrónico Proveedor es necesario que las MYPES sean proveedores de bienes y servicios a las empresas que tienen la línea de Factoring Electrónico (pagador), debido a éstas son las que autorizan el adelanto de la factura y asumen el riesgo crediticio de los mismos.

Palabras Claves: Factoring Electrónico, Confirming, Tasas de Interés, Financiamiento, MYPES, Capital de Trabajo, Riesgo, Crédito.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene por finalidad analizar y evaluar el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento a bajo costo para los clientes de una institución financiera. Así mismo, la investigación permite conocer la problemática de este sector empresarial en cuanto a financiamiento y las desventajas del actual sistema financiero.

La idea surge del análisis de la tendencia creciente en el mercado al uso de nuevas alternativas de financiamiento que permitan reducir costos a partir del uso del Factoring, pues las empresas necesitan optimizar sus recursos financieros para poder operar aprovechando las oportunidades de crecimiento en nuevos mercados y productos. El estudio se realiza al sector de la micro y pequeña empresa, pero puede ser aplicable para otros segmentos que cumplan con las características definidas en el presente estudio.

En el primer capítulo del presente estudio se muestra una breve presentación de cuales han sido los problemas, objetivos, justificación, limitaciones e importancia de la investigación. En el segundo capítulo se muestran los antecedentes, marco teórico y la bibliografía pertinente a la investigación realizada. En el tercer capítulo se presenta la estrategia metodológica del presente trabajo: Los instrumentos de recolección de datos, las fuentes de obtención de información. En el cuarto capítulo se presentan los resultados, las conclusiones y recomendaciones y finalmente en el quinto se presenta la bibliografía y Anexos.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Descripción del problema

Las crisis financieras internacionales que estamos viviendo en los últimos años; están cambiando la forma de entender el mundo, debido a que los negocios no importando si son pequeños o grandes, cambian el modo de vivir de las personas y de la economía de un país. La velocidad de los cambios ocurridos en las EMPRESAS producto de la globalización exige grandes desafíos de financiamiento a las MYPES a buscar nuevos mecanismos de gestión empresarial para garantizar su crecimiento y existencia en el mercado.

Debemos entender que las crisis, más allá de los temores e incertidumbre que inspiran, también son importantes, porque brindan oportunidades de acceso a nuevos mercados, crear nuevos productos y usar nuevas alternativas de financiamiento.

En el Perú, el papel que desempeña la micro y pequeña empresa es de vital importancia para la economía, pues constituye un elemento clave para el desarrollo del país, la dinámica comercial interna podría explicar por qué la influencia de la crisis internacional ha sido leve, este sector empresarial representa el 98.6 % del total de empresas según estudios de la consultora Apoyo-Consultoría realizada para Mibanco en el año 2010, sin embargo, hay un factor común que las debilita, todavía no han logrado superar las barreras para acceder al financiamiento y a la formalidad (el 73.3% opera en la informalidad), a pesar de tener bajo su responsabilidad más del 88 % del empleo productivo en el Perú y el aporte aproximado de 42.1% al PBI, según los datos obtenidos a partir del análisis del estudio de la consultora Apoyo- Consultoría en el año 2010.

En este contexto, se hace de imperiosa necesidad buscar nuevas alternativas de financiamiento que permitan obtener liquidez y cubrir sus gastos operativos a las micros y pequeñas empresas, pues actualmente 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 problema se da debido a que las estructuras de financiamiento están diseñadas para atender un sector más atractivo y no a los nuevos emprendimientos.

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.

La venta de sus productos y/o servicios a Grandes Empresas y Corporativas muchas veces no tienen una retribución de pronto pago, aproximadamente se hace en 30, 45, 60 ó 90 días. Esta situación trae como consecuencia el atraso en el pago de sus obligaciones. Así mismo, si a éste problema le agregamos la necesidad de tener productos más competitivos, respecto a su calidad y nivel de producción, entonces se encuentran en la necesidad imperiosa de obtener financiamiento inmediato y de bajo costo.

La obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo en el sistema bancario, instituciones financieras, etc. 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 a las entidades financieras.

Esta situación de elevados costos y exceso de requisitos para un crédito de negocios de Capital de Trabajo por parte de las entidades financieras ha permitido que muchas de las MYPES terminen cerrando su negocio.

En respuesta a esta necesidad de financiamiento a un bajo costo para las MYPES, surge la opción del Factoring Electrónico Proveedor, que ofrece a través del adelanto del pago de sus facturas, una liquidez inmediata y confiable.

1.1.2. Formulación del Problema

El presente trabajo lleva como tema el Factoring Electrónico Proveedor, una alternativa de financiamiento a bajo costo para los clientes del segmento MYPE de una entidad financiera, al encontrar este grupo empresarial un difícil acceso al mercado formal de créditos, debido a la existencia de asimetría en la información que hace elevar el costo en la evaluación de los créditos. Es importante precisar que 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, diferente a 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.

La mayoría de MYPES funcionan con bajo nivel de tecnología, no poseen activos suficientes para respaldar un financiamiento por parte de las entidades financieras. Por este motivo, a la hora de solicitar un crédito, los empresarios de las empresas de este sector, enfrenta elevadas tasas de interés (Costo del Crédito), debido que no ofrecen los colaterales mínimos contra los cuales se pueda ejecutar una garantía en caso de incumplimiento de pago de la deuda, como consecuencia el riesgo se eleva y se restringe la capacidad de colocación de la institución financiera y por consiguiente los fondos destinados para invertir en el segmento MYPE.

Es importante indicar que en las MYPES, no existe una verdadera cultura financiera, primero, porque las personas que dirigen estos negocios no son conscientes de los beneficios que podrían obtener del financiamiento de las entidades del sistema financiero y segundo porque ven en los bancos, entidades que sólo buscan lucrar con sus precarias rentabilidades obtenidas. En cierta forma, esta imagen formada de los bancos se debe a la débil relación que existe entre el sistema financiero y las PYMES, y no porque estos últimos se sientan reacias a tal acercamiento.

La débil relación MYPE – banco se hace más notoria en la banca comercial, pero en la banca especializada es más sólida, citamos por el ejemplo el caso de “MIBANCO”, que

moviliza capitales de bajo monto pero con gran agilidad a cambio de una elevada tasa de interés, haciendo que supere las expectativas de los micros y pequeños empresarios.

En este contexto; es importante indicar que existe un producto financiero que tiene un costo menor que de un Crédito Capital de Trabajo y que no necesita tener un elevado nivel de activos o garantías para su uso. Este es el “Factoring Electrónico Proveedor”.

Actualmente existe una tendencia a usar esta nueva alternativa de financiamiento de bajo costo y los principales bancos como el BBVA Continental, el Banco de Crédito BCP, el Banco Financiero, el Banbif, Scotiabank, Interbank y Mibanco, así como el fondo de inversión Compass Group brindan este producto como una opción de obtener liquidez en menor tiempo, esta situación está haciendo que últimamente se genere una agresiva competencia entre estas entidades que al final abaratan las tasas de descuento de las facturas favoreciendo a las MYPES en general.

El presente trabajo pretende introducir a la pertinencia del uso de este nuevo mecanismo de financiamiento denominado: Factoring Electrónico Proveedor a un sector del actual Sistema Empresarial que tiene que asumir elevados costos de financiamiento.

1.1.3. Problema general

Existe una carencia de información respecto a nuevas alternativas de financiamiento como el Factoring Electrónico Proveedor, que permitan a los clientes de una Institución Financiera reducir sus costos financiamiento de capital de trabajo.

1.1.4 Problemas secundarios

- El Factoring Electrónico Proveedor tiene poco uso como una alternativa de financiamiento por la MYPES.
- Desconocimiento de las MYPES respecto a las tasas que cobran las entidades financieras para un crédito de Capital de Trabajo.

- Falta de una cultura financiera en la MYPES que les permita tomar mejores decisiones en cuanto a financiamiento.
- Existe una débil gestión de información financiera en las MYPES

1.1.5 Objetivos de la investigación

Objetivos generales

- Analizar y evaluar el uso del Factoring Electrónico, como una alternativa de financiamiento de bajo costo, en los clientes del segmento MYPE de una Institución Financiera, para que así puedan tomar mejores decisiones Gerenciales.

Objetivos específicos

- Conocer los productos financieros que usan las MYPES para financiarse “Capital de Trabajo”.
- Conocer las tasas que cobran las entidades financieras para un crédito Capital de Trabajo.
- Identificar el motivo del poco uso del Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento que permita al empresario evaluar los costos de crédito e incrementar el valor de sus negocios.
- Identificar las razones por que existe asimetría de información financiera en las MYPES.

1.1.6 Justificación

- La razones por el cual se desarrolla la presente trabajo, obedecen a la necesidad de las MYPES que proveen de bienes y servicios al empresariado peruano de acceder a un financiamiento de bajo costo para operar competitivamente en el mercado, para ello es conveniente identificar nuevas alternativas de financiamiento.

- En la actualidad el sistema financiero nacional está abriendo las puertas a este segmento empresarial (MYPES), debido a que muestran un nivel de cartera pesada bajo en el sistema financiero nacional, y además porque, no han tenido antes las oportunidades que ahora tienen, brindando propuestas de financiamiento como el Factoring Electrónico Proveedor que permite reducir sus costos de financiamiento y que hasta la fecha no está haciendo masiva el uso de este producto financiero como lo es las grandes empresas.
- Así mismo, con la presente investigación se demuestra que el financiamiento a través del Factoring Electrónico tiene grandes beneficios para las PYMES, pretendiendo resaltar la importancia de la sensibilización frente a este mecanismo de financiamiento de bajo costo.

1.1.7 Importancia

- Conocer si el financiamiento de capital de trabajo a través de Factoring Electrónico tiene un menor costo financiero frente a los créditos de negocios ofrecidos por las entidades financieras.
- Dar a conocer si existe una aceptación y/o conocimiento del financiamiento a través del Factoring Electrónico Proveedor como alternativa de financiamiento de bajo costo por parte del empresario MYPE.
- Brindará un panorama real y claro sobre las alternativas de financiamiento que usan las MYPES.

1.1.8 Limitaciones

- **La investigación se limita a describir un suceso concreto**, la comparación de costos de financiamiento a través de Factoring Electrónico Proveedor y crédito convencional de negocios de Capital de Trabajo y no una explicación causal del fenómeno.

- El presente trabajo se limita a que las MYPES tienen que ser proveedores de bienes y servicios a Grandes Empresas y Corporativas, que son clientes de una Institución Financiera y que tengan una Línea de Factoring- Pagador (Confirming), aprobada por dicha Institución Financiera.
- La empresa (Empresas Grandes y Corporativas), que tiene la Línea de Factoring - Pagador aprobada por la Institución Financiera autoriza realizar los pagos mediante Factoring Electrónico-Proveedor a sus proveedores (MYPES), asumiendo con ello el riesgo de crédito de sus clientes (MYPES).
- El alcance de la información se limita al segmento micro y pequeña empresa tomando como referencia la cartera de crédito negocios pequeña empresa del Banco Interbank y no es aplicable a otros segmentos empresariales de ninguna otra entidad financiera.

CAPÍTULO. II REVISIÓN DE LITERATURA

En el presente capítulo se brindan detalle de las investigaciones relacionadas que se han realizado con anterioridad. En un primer momento se presentan los antecedentes del problema, luego las bases teóricas y Finalmente el marco teórico que ayudará a entender mejor el resto del documento.

2.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

2.1.1 La importancia de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú

(Salazar, 2003), en su investigación sobre la importancia de las micro y pequeñas empresas en el Perú, indica que 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.

Es preciso indicar que el empleo que genera la MYPE si bien contribuye con el desarrollo de la economía de nuestro país, en su mayoría mucho de estos es informal.

Este problema hace que la formalización de las MYPE en el Perú es muy baja, siendo uno de los factores principales por el cual este segmento empresarial no puede acceder a mecanismos de financiamiento de bajo costo.

Con respecto al nivel de informalidad en las empresas, solamente un 9% de las microempresas es formal en el país. Sin embargo, tratándose de la Pequeña Empresa la situación es menos dramática, pero igual mantiene signos preocupantes. Así las cifras revelaron que al menos un 30% de las empresas de este tipo se encuentra en la informalidad.

2.1.2 El elevado costo financiero en el financiamiento de la MYPE

(Ayala, 2010) realizó un estudio sobre el problema del financiamiento en las MYPES cuyo objetivo principal fue conocer las razones por el cual existe un costo financiero elevado en el acceso a los créditos en las Micro y Pequeñas Empresas, llegando a la conclusión que los responsables de la gestión de las MYPES *carecen de conocimientos de organización, planificación, dirección y control para dirigir adecuadamente una empresa*, y del elevado nivel de informalidad. Estas dos razones hacen que sea un factor de riesgo en la capacidad de pago para las entidades financieras, teniendo como efecto un incremento en las tasas y por ende en los créditos destinados para negocios.

(Pachas, 2004) precisa que los costos de financiamiento a la micro y pequeña empresa llegan, a tasas que son del 98.70% de interés anual (Edpyme), 135.98% (Caja Municipal) y 186.80% (Banca de Consumo), lo que resultan excesivas; y por otro lado el autor determina que el 50% del financiamiento a las MYPES lo otorgan prestamistas informales cobrando tasas usureras por encima del 10% mensual equivalente al 213.84% anual, ésta situación resta competitividad a este segmento empresarial importante para la economía del país.

2.1.3 El Factoring una alternativa de financiamiento poco conocido.

(Briceño, 2009), en su Libro “Finanzas y Financiamiento, las herramientas de gestión que toda Pequeña Empresa debe conocer”, nos explica que el poder financiarse a través de la ampliación de los plazos, apoyados en el factoring, es precisamente una de las mejores formas de diversificar las alternativas de financiamiento para las medianas, pequeñas y microempresas. Más aún, estos permiten reducir significativamente los costos de financiamiento.

(Chávez, 2012), director de la división legal de KPMG en el Perú, en una entrevista al diario Gestión en febrero de 2012 indica, que el uso del Factoring todavía no es muy extendido, ello se debe a la desinformación y desconfianza, haciendo que se recurra a mecanismos de financiamiento tradicional.

También manifiesta que en el ámbito mundial el uso del factoring se encuentra alrededor del 3.10 % del total de mecanismos de financiación, así mismo la cifra registrada en América Latina bordea el 2.18% mientras que en caso peruano el porcentaje promedio es inferior a la mitad del estándar latinoamericano actual.

(Ochoa, 2012), director del comité de pequeña empresa de la Cámara de Comercio de Lima, también tiene una opinión similar a Octavio Chávez, pues señala que el uso del Factoring todavía en el Perú es algo nuevo, pues no está totalmente difundido. Su poco uso se debe básicamente a dos razones: la primera el Conocimiento y la segunda la confianza. El problema de confianza se genera porque debería existir el respaldo de una entidad que se encargue de que esta funcione adecuadamente, adicionalmente se debe proporcionar el conocimiento sobre el tema, que es precisamente lo que genera confianza.

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 La micro y pequeña empresa (MYPE) en el Perú

Al igual que en otras regiones del mundo, donde las economías internas tienen una estructura empresarial propia y completa que va acorde a su normativa y regulación, en el Perú también existe estas características, y las MYPES como tal obedecen a una tipología que cuenta con rasgos particulares. Para ello existen dos definiciones la Ley N° 28015 y la definición de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP- SBS.

Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

De acuerdo al Art. N° 3 de la presente Ley, las empresas deben cumplir las siguientes características para ser consideradas Micro o Pequeñas Empresas, para más detalle véase la siguiente tabla:

Tipo de Empresa	Características	
	Por N° de Trabajadores	Por Nivel de Venta
Microempresa	De 1 a 10	Hasta 150 UIT
Pequeña Empresa	De 11 a 100	Hasta 1700 UIT

Definición de Micro y Pequeña Empresa según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP:

Microempresa:

Son aquellos personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

Pequeña Empresa:

Son aquellos personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

Para el presente trabajo de investigación se está considerando la definición según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP- SBS.

2.2.2 La necesidad de financiamiento en la micro y pequeña empresa (MYPE)

(Flores, 2010), en su tesis Las MYPES y las fuentes de financiación, precisa que las empresas necesitarán de financiamiento cuando tenga que realizar dos tipos de inversión estos son: En activos y Capital de Trabajo Bruto.

Activos

Los activos son bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin

embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero, y para ello tendrá que evaluar las diferentes formas de financiamiento en el mercado.

Capital de Trabajo Bruto

La definición más sencilla de capital de trabajo se refiere a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende.

También se puede definir como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). Para más detalle véase la siguiente tabla:

Capital de Trabajo Bruto - Activo Corriente
Capital de Trabajo Neto = Capital de Trabajo Bruto - Pasivos Corrientes

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 a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Frente a la gran importancia que tiene la MYPE en nuestro país y la problemática que presenta en cuanto de elevados costos de financiamiento, altos niveles de informalidad y la necesidad de financiamiento, la MYPE tiene dos alternativas para obtener financiamiento: El sistema financiero peruano y el mercado informal. Para el presente trabajo se está considerando en mecanismo de financiamiento mediante el sistema financiero peruano.

2.2.3 El sistema financiero nacional

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones).

El sistema financiero está conformado, a su vez, por dos mercados, el mercado financiero y el mercado de capitales en el que se encuentra el mercado bursátil; lo que realmente diferencia a estos dos mercados, es la forma como se canalizan los recursos de los ahorristas hacia los inversionistas.

Mercado financiero

También es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que tienen (ofertantes) a los que requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, Cajas municipales, etc.) y son éstas a quien deciden a quien entregar los fondos en calidad de préstamos.

Mercado de capitales

También conocido como mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de fondos es absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez.

Podemos decir también que es aquel en el que los agentes superavitarios adquieren valores emitidos por agentes demandantes de recursos que buscan financiar sus actividades. Los primeros buscan obtener a cambio un rendimiento que les permita rentabilizar su capital excedente. Este mercado se divide en dos: el primario, donde se transan valores de primera emisión; y el secundario, en el cual se negocian valores en circulación. El primero es el que permite "levantar" recursos para el financiamiento de las empresas, mientras que el segundo complementa al primero en la medida en que le da liquidez a los títulos y permite que los

inversionistas obtengan ganancias (de rendimiento y de capital) al efectuar transacciones con dichos valores.

En el sistema financiero peruano existen instituciones que brindan alternativas de financiamiento como bancos, financieras, cajas de ahorro y crédito, cajas municipales, empresas especializadas, cada uno de estas entidades ofrecen productos que tienen diferente características dependiendo la necesidad de las personas o entidades que demandan, todas estas entidades están supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros SBS, que cumple con la función de proteger al ahorrista poniendo a disposición normas que regulen el mercado financiero.

Así mismo, También existen otras instituciones que brindan financiamiento directa o indirectamente a la MYPE, como la Corporación de Financiera de Desarrollo (COFIDE), Banco de la Nación y Agrobanco: Estas tres instituciones tienen una organización mixta, pues a pesar de pertenecer parcial o totalmente al Estado Peruano, funcionan como entidades privadas supervisadas por la SBS, debemos recalcar que COFIDE es una entidad considerada como banca de segundo piso entendiéndose como entidad que no brinda financiamiento directamente a la MYPE, sino que canalizan sus recursos mediante otras instituciones financieras complementando la oferta de créditos que el resto del sistema financiero ofrece. Agrobanco y Banco de Nación son las únicas instituciones que se comportan como banca de primer piso.

2.2.4 El Factoring: Origen y definición

Origen del Factoring

(Saavedra, 2000), profesor de la Universidad nacional Mayor de San Marcos, de la facultad de derecho, precisa que existen estudios que tratan de encontrar el origen del Factoring desde la cultura neobabilónica de los caldeos, en el Medioevo particularmente en el tiempo de los romanos, pero que la doctrina jurídica y económica muestran consenso en que es Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del contrato de Factoring, debido a que en estos tiempos en dicha ciudad existían empresas dedicada a la industria de la lana allá por el año de 1397, que recibían las mercaderías en consignación y las vendían a los comerciantes de la

zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas, es por ello que es considerada como el lugar de nacimiento del factor comercial.

Definición del Factoring

Según la resolución SBS 1021-98 define al Factoring como 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. El factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante deudores.

2.2.5 El uso del Factoring a nivel mundial

(Delgado 2011), La industria del Factoring a nivel mundial ha venido aumentando en participación de manera sostenida en los últimos años, el volumen total de dinero que manejó a nivel mundial, alcanzó un monto un poco superior a 1.6 billones de Euros.

Esto supone un crecimiento sobre el 20% con respecto al 2009. Más del 70% de la facturación mundial se concentra en Europa (y la mayor parte en la Unión Europea), pero Asia está creciendo rápido con una participación superior al 8% en 2010. Sudamérica, por su parte, cuenta con una participación de un 6,3% mientras que Norteamérica posee un 4,2%, Australia y Nueva Zelanda poseen un 3,3% de participación y finalmente África y Medio Oriente poseen un 0,35%, estos últimos sin embargo, con un gran potencial de crecimiento. Es preciso indicar que este crecimiento se dio antes de la crisis financiera

2.2.6 El Factoring electrónico en el Perú

Durante el 2008, en Perú se registraron movimientos de financiamiento de facturas de 875 millones de Euros, mientras que en Colombia y Chile, países con regulación similar a la propuesta, los movimientos son de 2 100 y 15 800 millones de Euros respectivamente. Se calcula que a la fecha más de 70 mil proveedores MYPE venden o prestan servicios a empresas mineras, grandes almacenes y distribuidoras.

Asimismo, del total de las MYPES, más de 680 mil, se encuentran en el Régimen General y Régimen Especial, es decir emiten facturas, por lo que serían potenciales usuarios de esta alternativa de financiamiento; además, las MYPES que se encuentran en el Régimen Único Simplificado (600 mil) también son potenciales beneficiarias, en caso decidan cambiar de régimen tributario.

2.2.7 Características del Factoring

El Factoring por su naturaleza es un contrato financiero, ya que a través de ello la micro y pequeña empresa puede obtener recursos líquidos inmediatos a un costo menor que un crédito convencional.

- a. Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: el cliente y el Factor, el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades.
- b. Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.
- c. Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico
- d. Es un contrato nominativo, ya que recibe la denominación Factoring, reconocida al nivel mundial.
- e. Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtener de esa operación.
- f. es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicios prestados.

2.2.8 Partes que intervienen en una operación de Factoring

- a. La Entidad Bancaria o Financiera denominado Factor, autorizado por Ley, se obliga a adquirir las acreencias, es decir las facturas por cobrar, liberando al cliente de riesgo crediticio.
- b. El Cliente también Factorado, generalmente es una empresa comercial que puede ser una persona natural o jurídica, quien busca del intermediario financiero un servicio de gestión, Garantía y Financiación que el Factor puede brindarle. Este cede a la entidad financiera o empresa de Factoring todos los créditos que surjan en las relaciones con sus clientes y obtiene de esta manera el servicio de liquidación de su cartera.
- c. El Deudor, cedido que al tomar conocimiento de la cesión de su deuda está obligado a pagar directa y únicamente a la entidad financiera o empresa de Factoring.

El Factoring tiene su Base legal en el numeral 10° del Artículo 221° de la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero de Seguros y Orgánica de la SBS.

Adicionalmente el numeral 8° del Artículo 282° de la Ley 26702; define a la empresa de Factoring, como aquella cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, Títulos Valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

2.2.9 Ley N° 29623 – Ley de fa factura negociable y su reglamento

La ley 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 que se originan en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios, siguiendo el proceso a continuación:

Condiciones que debe cumplir la factura negociable

- a. Para que sea considerado como título valor

Se deberá añadir una tercera copia a los comprobantes de pago (factura comercial y recibos por honorarios), con la denominación FACTURA NEGOCIABLE, esta condición permitirá la transferencia a terceros o su cobro por vía judicial.

- b. Para su transferencia

El emisor de la factura negociable deberá dejar constancia de la fecha de entrega o intento de entrega (ante la negativa o demora del adquiriente del bien o servicio de recibir el comprobante de pago y su respectiva constancia), ya que a partir de esa fecha se contabilizarán los 8 días hábiles que tiene el adquiriente de los bienes o servicios, para presentar el documento de disconformidad sobre la información de la factura o de los bienes o servicios recibidos.

Información que debe contener la factura negociable

Tal como lo menciona el artículo 3 de la ley 29623, además de información requerida por SUNAT ya contenida en la factura comercial y recibo por honorarios la FACTURA NEGOCIABLE debe contener, cuando menos la siguiente información.

- a. La denominación FACTURA NEGOCIABLE
- b. Firma y domicilio del proveedor del bien o servicio, es decir de quien emite el c. comprobante.
- c. Domicilio del adquiriente del bien o usuario del servicio.

- c. Fecha de vencimiento. Si esta no apareciera, se entiende que el vencimiento es a los treinta días calendario siguiente a la fecha de emisión.
- d. El monto total o parcial (en caso se hayan dado adelantos) pendiente de pago por el adquirente del bien o servicio, es el monto del crédito que la FACTURA NEGOCIABLE representa.
- e. La fecha de pago del monto señalado en el literal e). Esta puede ser por monto total o por cuotas, en este caso se deberá señalar las fechas de vencimiento de cada uno de las cuotas.
- f. La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los beneficios o servicios prestados.
- g. Leyenda “COPIA TRANSFERIBLE – NO VALIDO PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

En caso que la factura negociable, no cuente con esta información, pierde su calidad de título valor, pero la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago.

Si la factura negociable tiene documentos anexos, será válido solo para el o los obligados que hayan admitido por escrito y firmado dicho documento anexo. Para tal efecto se aplicara lo dispuesto en el numeral 4.2 del artículo de la ley N° 27287: ley de títulos valores.

Toda factura negociable, podrá incorporar las cláusulas ordinarias y especiales previstas y permitidas en la ley N° 27287; Ley de título valores, tomando en cuenta siempre las limitaciones previstas en la ley N° 29623 y su reglamento (decreto supremo 047-2011 EF).

Formas de vencimiento de una Factura Negociable

El vencimiento de una factura negociable puede ser señalado solamente de las siguientes formas:

- a. A fecha o fechas fijas de vencimiento, según lo acordado si es en un solo pago o en cuotas.
- b. A la vista, es decir puede exigirse el pago al deudor a la presentación del documento.
- c. A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme al estipulado en el artículo 7 ° de la Ley N°29623: presunción de conformidad, en ese caso se deberá señalar la fecha de aceptación.

Para esto será necesario realizar la diligencia notarial o judicial o formalidad sustitutoria por el incumplimiento de pago de cualquiera de dichas cuotas, sin que afecte su derecho el no haber realizado esta diligencia o formalidad sustitutoria correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas adeudadas.

En el caso que se pacte una formalidad sustitutoria, conforme establecido en el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, solamente tendrá efecto de la última cuota pactada.

El adquirente de la factura negociable, es responsable de dejar constancia en la Factura Negociable los pagos recibidos por las cuotas establecidas, sin tener la obligación de expedir constancia o recibo por dichos pagos. Es decir cuando el adquirente del bien o servicio, cancele una de sus cuotas pactadas en una fecha determinada se podrá anotar en el reverso u otro espacio de la factura negociable la cancelación consignando la fecha de pago, como única constancia de pago.

Los intereses de una Factura Negociable

Previo acuerdo entre las partes, en la factura negociable o en documento anexo a la misma, se puede estipular la tasa de interés compensatoria que devengará desde su emisión hasta su vencimiento. Así como las tasas de interés para el periodo de mora, previsto en la LEY DE TITULO VALORES, aplicándose en caso contrario el interés legal. Salvo acuerdo entre las partes, el interés legal corre solo a partir de la fecha de vencimiento de la factura negociable. Estos acuerdos pueden detallarse en la misma factura negociable o en un documento adjunto a la misma.

En concordancia con la ley de título valores los requisitos para exigir el pago de una factura negociable por vía judicial, mediante un proceso ejecutivo, son el siguiente:

Que no se haya consignado disconformidad del adquiriente del bien o usuario de los servicios dentro de los 8 días hábiles a partir de la recepción de la factura comercial.

Que se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción del bien o los servicios prestados, la que puede estar consignada en un documento distinto que deberá adjuntarse a la factura negociable.

En caso de ser un bien, este documento puede ser la guía de remisión respectiva. La constancia de recepción de bienes no garantiza la conformidad de estos, por lo que se aplicara lo dispuesto en lo referido a Presunción de Conformidad.

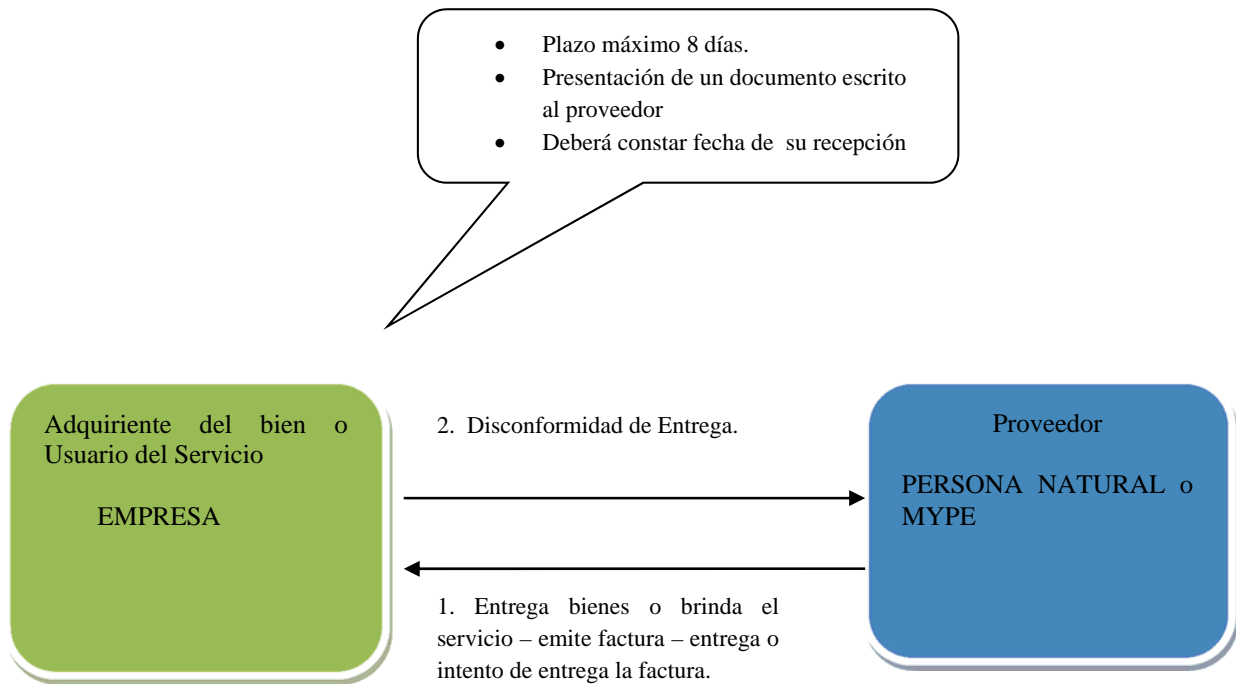
El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo en caso previsto por el artículo 52° de la Ley 27287 Ley de Títulos Valores.

Presunción de conformidad

A partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, el adquiriente del bien o servicio tiene un plazo de 8 días hábiles para aceptar o rechazar cualquier información consignada en el comprobante de pago o para realizar cualquier reclamo respecto a la conformidad de los bienes recibidos o servicios prestados. Esta impugnación se realizara a través de un documento escrito dirigido al proveedor, donde conste la fecha de su recepción. Vencido el plazo de 8 días, se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos, así como la conformidad de los bienes o servicios recibidos.

De aplicarse la presunción de conformidad, el proveedor del bien o servicio deberá dejar constancia de ello en la factura negociable o en un documento anexo. En caso de existir reclamos posteriores por defectos del bien o en el servicio, el adquiriente de estos puede oponer sus excepciones personales que corresponden sólo contra el emisor de la factura negociable, sin tener derecho a retener respecto a terceros los precios, ni el precio pendiente de pago, ni demorar el pago según la fecha o fechas señaladas en la factura negociable, véase el proceso de la Gráfico N° 1 cuando existe disconformidad en la entrega.

GRÁFICO N°1



Proceso Factura Negociable cuando hay disconformidad en la entrega

Fuente: crecemype.pe

Transparencia y deber de información

La factura negociable puede ser transferida una vez que el adquiriente de bien o del servicio haya manifestado su conformidad de manera expresa. O se presume su conformidad pasado los ocho días hábiles de entrega de la factura y no se ha manifestado alguna disconformidad.

El adquiriente del bien o servicio deberá realizar el pago por estos, a la persona que adquirió la factura negociable, tras la simple presentación de la factura negociable debidamente endosada (firmada).

El adquiriente de la factura negociable deberá informar al adquiriente del bien o servicio, la posesión de la factura a, más tardar 3 días antes de la fecha de vencimiento

Impugnación, retención y omisión de información

Si el adquirente del bien o servicio, impugna falsamente o retiene indebidamente la factura negociable, deberá pagar el saldo de la misma, además de una indemnización igual al saldo de la factura más el interés máximo convencional, que será calculado sobre el saldo pendiente de pago, por el tiempo que transcurra desde su vencimiento hasta su cancelación. Esta sanción es aplicable también, cuando el adquirente del bien o usuario del servicio impugne la factura negociable la factura negociable en calidad de los bienes o servicios de acuerdo a lo estipulado en la presunción de conformidad, y ante esto el proveedor oculte información a fin de transferir la factura negociable.

En caso haya pactado el pago de la factura o recibo por honorario en cuotas, y el proveedor oculta información sobre los pagos realizados por el adquirente del bien o servicio al momento de transferir la factura negociable y el adquirente de la factura no puede recuperar el monto financiado, este podrá solicitar la indemnización por los daños y perjuicios similar a los establecido anteriormente.

2.2.10 Tipos de Factoring

a) Factoring Pagador o Confirming

El Factoring Pagador o Confirming, consiste en **vender un conjunto de operaciones pendientes de pagar** a una entidad financiera determinada. La entidad se encarga de ponerse en contacto con los proveedores para comunicarles la fecha en la que se les va abonar el importe. Además se encargarán de toda la gestión administrativa derivada del pago de las facturas, emitiendo cheques o realizando transferencias.

Existe la posibilidad, de que la entidad financiera, le brinde la opción al proveedor, de anticipar dicho pago a cambio de una comisión.

b) Factoring Electrónico Proveedor

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.

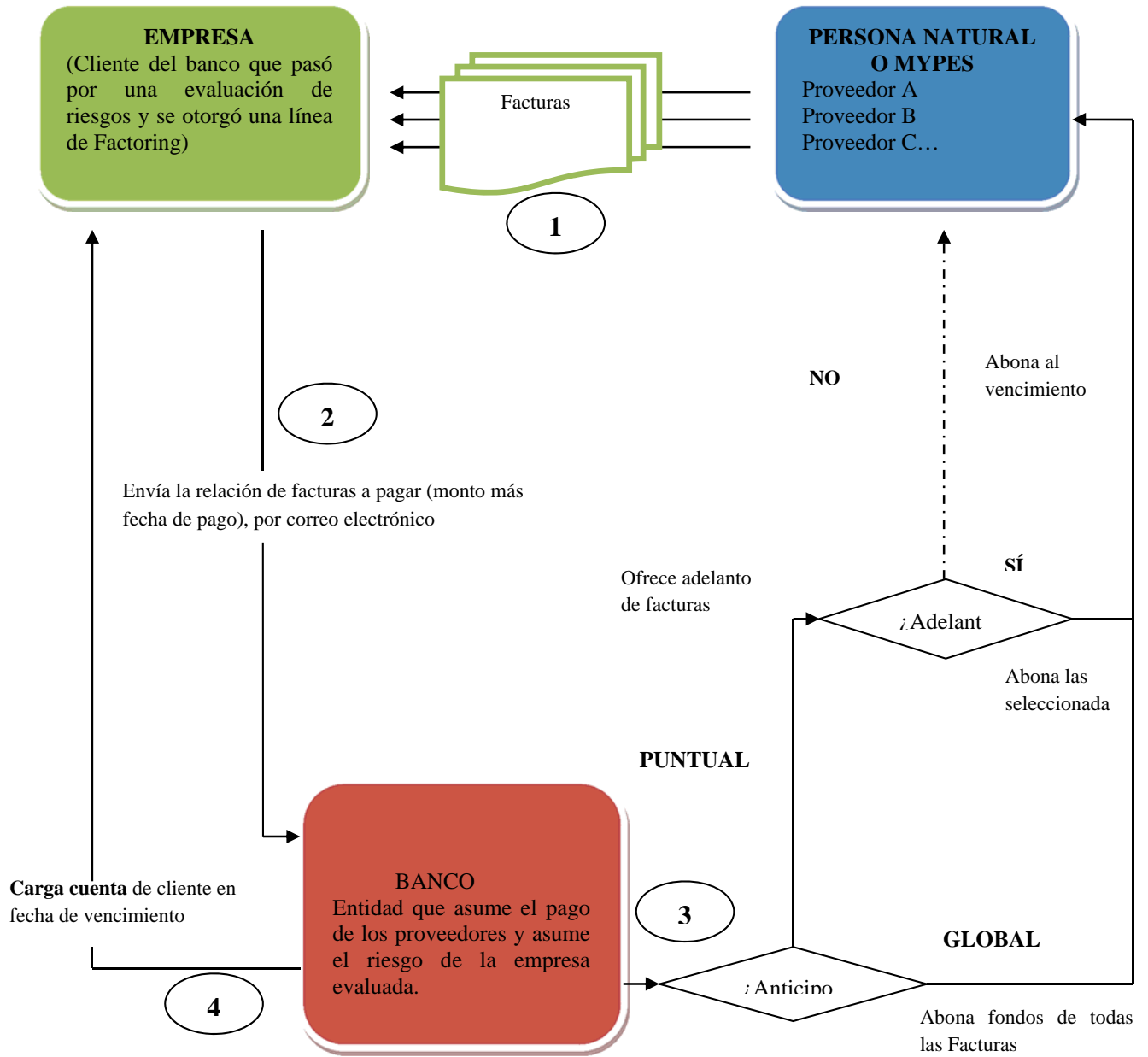
El objetivo de utilizar el factoring como medio de financiación es para que la empresa reciba el cobro sin tener que esperar al vencimiento de dicha factura, por tanto, se suprimirá el período medio de cobro.

2.2.11 Proceso El Factoring Electrónico Proveedor

Las empresas del sistema financiero autorizadas a realizar operaciones de Factoring en el Perú, han ido adoptando diferentes modalidades de acuerdo a las necesidades de los participantes, asumiendo en todos los casos el riesgo de no pago. En ese sentido tenemos, el siguiente proceso Tal como se muestra en la Gráfico N° 2:

GRÁFICO N° 2

Proceso del Factoring Electrónico Proveedor



Esquema Operativo Confirming – Factoring de los principales bancos del país, Fuente: BBVA Continental

2.2.12 Modalidades de Factoring Electrónico Proveedor

2.2.12.1 Pago a la fecha de Vencimiento

Es una modalidad por el medio de la cual, 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. Esta opción no permite al usuario recibir pagos anticipados del lote parcial o total de sus facturas.

2.2.12.2 Adelanto parcial o en línea

Esta variante 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. El resto de documento se pagará en las fechas indicadas. Para realizar esta operación, el cliente debe ingresar a la página web de Factoring electrónico de la empresas financieras- con su respectivo código y contraseña- y seleccionar los instrumentos que desea cobrar. En esa línea, el deudor deberá enviar al Factor, la información de los documentos que debe al cliente y que este desea adelantar en diferentes fechas. Posteriormente el factor cuelga en la web la lista de los instrumentos que el cliente desea adelantar y, luego, de la selección, deposita en la cuenta del cliente el monto correspondiente, restando la tasa de interés y comisiones estipuladas en el contrato.

2.2.12.3 Adelanto total

Mediante esta opción, el cliente puede adelantar el cobro total de sus facturas. En esta operación, el Factor ofrece al cliente la particularidad de adelantar el monto total de los instrumentos crediticios que le debe el deudor, utilizando la página web de Factoring electrónico de las empresas financieras. Luego, el factor recibe la información por parte del deudor, el lote de facturas que mantiene por pagar y que se cancelara el cliente. Procesada la información al día siguiente, el factor abona en la cuenta financiera del cliente el importe de los documentos, descontando la tasa de interés y comisiones acordadas en el contrato.

2.2.13 Requisitos para realizar Factoring Electrónico Proveedor en el Perú

Este servicio se otorga tanto a las empresas proveedoras – cliente (propiamente *Factoring*) como a las empresas deudoras- deudor (dicho de otra manera *Confirming*). El objetivo de las instituciones financieras, es abordar ambas partes, para que sus usuarios cuenten con un mecanismo que simplifique la gestión de cobranza, en caso de los primeros y dispongan de una modalidad que se encargue de los pagos pendientes, en caso de los segundos. Los requisitos que se solicitan son:

Ser cliente de una entidad financiera y contar con una línea de Factoring. En caso de no tenerla tiene que abrir con su funcionario de negocios de la entidad de su preferencia.

Así mismo, si no es cliente de una institución financiera deberá presentar los siguientes requisitos.

- a. Copia simple y original del número de RUC
- b. Copia de DNI de los representantes de la empresa autorizada a operar las cuentas.
- c. Copia de última Declaración Jurada de impuesto a la renta.
- d. Copia y original de un recibo de luz, agua o teléfono del titular.

Además es importante contar con lo siguiente:

- a. El deudor deberá contar con una línea de crédito que respalde los adelantos que se abonen al cliente. Es decir una Línea aprobada para realizar Factoring.
- b. Llenar los contratos de afiliación de la entidad de su preferencia y la ficha de afiliación al Factoring electrónico.
- c. Llenar la panilla de Factoring.
- d. Copia de los instrumentos negociados. Cada uno de ellos deberá tener el sello de recibido del deudor.
- e. Endosar los instrumentos crediticios a favor del factor.

- f. Copia de testimonio de constitución de la empresa.

2.2.14 Beneficios del uso del Factoring Electrónico Proveedor

- a. Facilita la circulación de facturas como un Título Valor, permitiendo que éste sea exigible como instrumento de pago o negociación por Ley.
- b. Las facturas podrán ser vendidas a una entidad financiera o empresa de Factoring con sólo endoso de la misma.
- c. 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.
- d. La regulación indica que no se podrán transferir más de una misma factura, si no se cumple con esta norma será considerado como delito el cual permite una disminución del riesgo de negociación.
- e. El Factoring combate métodos de financiamientos de altos costos, de los informales, lavado de activos y otro que pueda poner en riesgo a la empresa y sus proveedores.
- f. El uso del Factoring permitirá una gestión de cobranza más efectiva en la empresa.
- g. Fomenta la bancarización y por ende la formalización de la MYPE volviendo más sólido y sujeto de crédito en el mercado.
- h. Permite a la MYPE a ingresar a un sistema de negociación sin desigualdad.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

A. Bancarización

La bancarización se refiere al 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. Así, el concepto se relaciona con el acceso a los servicios financieros por parte de la población.

B. Capital de trabajo

Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

C. Costo

El Costo o Coste es el gasto o esfuerzo económico para la obtención de fondos para la financiación, que se debe realizar para lograr un objetivo operativo.

D. Factoring Electrónico

El Factoring Electrónico, es el acuerdo por el cual, una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera denominada Factor, para que ésta le preste un conjunto de servicios en los que se incluye principalmente la financiación de sus créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo del cobro, a cambio de una contraprestación.

E. Confirming

Si el *factoring* consiste en ceder a un tercero los cobros a clientes el *confirming* es la figura inversa, ya que consiste en ceder a un tercero nuestros pagos a proveedores.

Se trata de un servicio ofrecido por entidades financieras, que consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores, ofreciéndoles la posibilidad de avanzar el dinero de la empresa cliente de la entidad financiera.

F. Crédito

El crédito es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago).

G. Factura negociable

Es una tercera copia que se incorpora a los comprobantes de pago ya conocidos: "factura comercial" y "recibos por honorarios". Ahora, esta factura adquirirá naturaleza de un título valor a la orden, y por ende será transferible mediante endoso. Así, dicho título valor tiene origen en la venta de bienes o prestación de servicios u otras modalidades al crédito; está sujeto a protesto y al pacto de intereses compensatorios como moratorios, de acuerdo a lo regulado en la Ley de Títulos Valores; los cuales podrían adherirse con un anexo a consideración de las partes.

H. Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica.

I. Interés

Es el precio del dinero en el tiempo. También se dice que es el precio que se paga por utilizar el dinero, éste está relacionado a la tasa activa que las entidades cobran cuando otorgan un préstamo.

J. Insolvencia

Es una situación jurídica que se encuentra aquella persona física o empresa cuando no pueda hacer frente al pago de sus deudas.

K. Liquidez

Es la capacidad de un activo para ser convertido en dinero en forma rápida, brindando la posibilidad de cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

M. MYPE

Micro y Pequeña Empresa

N. MYPE Formal

Aquella unidad económica – empresarial que tiene apego a la ley, es siguiendo lo que la ley indica para poder desarrollar determinada actividad económica, para que la misma sea considerada legal y además formal, y por lo tanto se pueda hacer uso de los beneficios que la misma ley otorga para estos casos.

N. Riesgo de Crédito

Es la probabilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras y bancos, pero se puede extender a otros tipos de empresas.

O. Sistema Financiero Nacional

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. También es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

P. Título Valor

El título 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, reúna los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley le correspondan según su naturaleza.

CAPÍTULO. III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del trabajo, se ha aplicado la siguiente metodología.

3.1 Lugar:

El presente trabajo de investigación se realizó en la ciudad de Lima Metropolitana, tomando como herramienta de estudio a las MYPES que son clientes del área Pequeña Empresa del Banco Interbank y que éstas proveen de bienes y servicios a las empresas del Grupo Intercorp.

3.2 Tipo de Estudio:

El presente trabajo de investigación emplea los métodos de Investigación DESCRIPTIVO – EXPLICATIVO, con el propósito de manejar en forma adecuada la información en el desarrollo de la investigación.

3.3 Diseño:

La investigación se realizó con el diseño NO EXPERIMENTAL, ya que se realiza sin manipular deliberadamente las variables.

Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. “la investigación no experimental o ex post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Recolección de datos: Se utilizaron:

Fuentes Primarias y Secundarias: Siendo información recopilada de las instituciones financieras y reguladores o información que se obtendrá para la investigación.

Los métodos de la investigación: Para el presente trabajo se usó una encuesta.

Encuesta Principal:

Distribución de las preguntas

El principal método de recolección de datos utilizado ha sido una encuesta. Esta Encuesta ha sido aplicada a través de muestras no probabilística.

La distribución de las preguntas de la encuesta principal es como sigue:

- La primera parte denominada: *Datos Generales*, con 2 preguntas de identificación del cliente.
- La segunda parte denominada: *Productos Financieros que usan*, con 3 preguntas acerca de los productos financieros que usan.
- La tercera parte denominada: *Factores del costo de un Crédito*, con 1 pregunta específica.
- La cuarta parte denominada: *Conocimiento del Factoring*, con 4 preguntas
- La quinta y última parte denominada: *Asimetría de la Información*, con 2 preguntas.

Con un número de 12 preguntas relacionada al desarrollo del presente trabajo de investigación. La citada encuesta se encuentra en el Anexo N° 1.

El estudio contempla:

- Revisión de fuentes primarias: La investigación se dirige clientes del área Pequeña Empresa del Banco Interbank y que éstas proveen de bienes y servicios a las empresas del Grupo InterCorp, que tiene pre- aprobado la afiliación al producto Factoring Electrónico Proveedor.

- Revisión de fuentes secundarias: se tienen las fuentes de información proporcionadas por la Superintendencia de Banca y Seguros -SBS, así como también información de las entidades financieras y organismos que brindan apoyo a la MYPE.

3.4.2 Procedimiento:

Para efectos de esta investigación, se envió la encuesta a todos los ejecutivos de Negocios del área de Banca Pequeña Empresa de Interbank.

La aplicación de la encuesta se realizó junto con el estudio que realizaba el área de Banca Pequeña Empresa a todos sus clientes al nivel nacional, el objeto de este era tener información actualizada para que el banco pueda lanzar su campaña de fin de año 2013. Para ello se tuvo que adjuntar la encuesta del presenta trabajo de investigación a la encuesta principal del banco.

Se creó una base de datos de los clientes que respondían las encuestan y que cumplían con el llenado correcto de las encuestas tanto para el banco como para el presente estudio.

Adicionalmente, y como se comprende que muchos ejecutivos por falta de tiempo no podían visitar a sus clientes, se coordinó con la Gerencia Zonal Lima BPE, para visitar a los clientes top de cada cartera y así apoyarle con el llenado de las encuestas.

3.5 Población y Muestra

3.5.1 Población

La población para el presente trabajo estuvo constituido por los clientes MYPES de la Banca Pequeña Empresa de Interbank de Lima metropolitana, seleccionados para la campaña navideña 2013 y que tenían el producto Factoring Electrónico Proveedor, Pre- Aprobado. Para tal efecto, se consideró una cantidad total de 384 clientes, con un promedio de tiempo de vínculo Empresa- Banco de 1.5 años.

3.5.2 Muestra

Se ha logrado tener la oportunidad de captar información de la totalidad de la población. Pero fueron solamente un total de 233 clientes que respondieron la encuesta, más del 60% de la población. De todos éstos, se obtuvieron algunas respuestas incompletas de manera parcial o en su totalidad, así como también algunas otras inconsistencias que fueron inmediatamente descartadas.

Luego del descarte, se obtuvo finalmente información completa y consistente de 167 encuestados, es decir un 43.50% de la totalidad de la población.

CAPÍTULO. IV RESULTADOS

En el presente capítulo, se muestra el análisis de la Metodología que usa el Banco Interbank para determinar las cuotas de los créditos Capital de Trabajo y el importe a descontar de las operaciones de Factoring Electrónico Proveedor, así mismo se está presentando una tabla comparativa de costos que nace a partir del presente análisis, finalmente se muestra el detalle de una encuesta realizada a los clientes de Interbank en el mes de Agosto 2013, el cual fue realizado por el área de inteligencia comercial de la Banca Pequeña Empresa.

4.1 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.

4.1.1 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 los 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%**

4.1.2 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	30	92%	S/. 54,166.67	S/. 4,166.67
	S/. 50,000.00	60			
	S/. 50,000.00	90			

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

4.1.3 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%**

4.1.4 Costo del Factoring Electrónico Proveedor y Línea Capital de Trabajo

La Línea de Capital de Trabajo, es una tarjeta de crédito empresarial revolving, 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%**

4.1.5 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	30	92%	S/. 54,166.67	S/. 4,166.67
	S/. 50,000.00	60			
	S/. 50,000.00	90			

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	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%**

4.2 PRODUCTOS QUE USA LA MYPE PARA FINANCIARSE CAPITAL DE TRABAJO

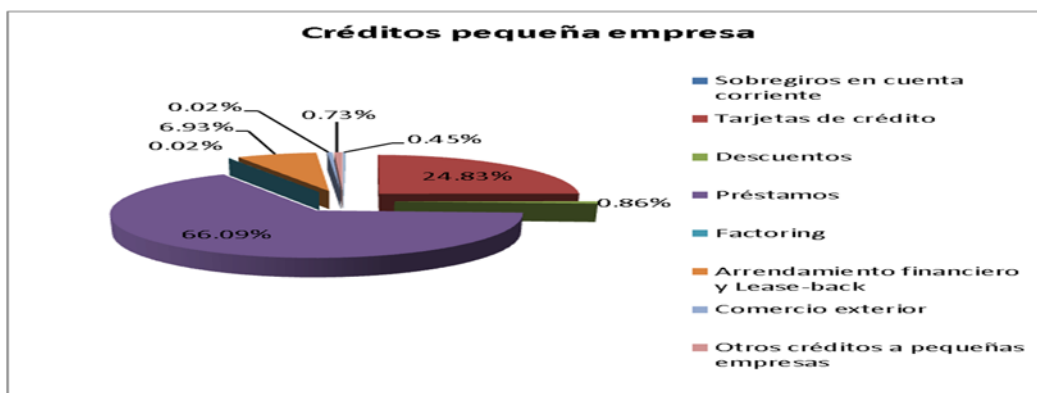
La participación del Factoring como alternativa de financiamiento en las MYPES es mínimo en comparación con los productos financieros comunes, como los Préstamos y Tarjetas de créditos con 24.83% y 66.09% de participación respectivamente. A setiembre de 2013 en la pequeña empresa sólo se realizó 2.8 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

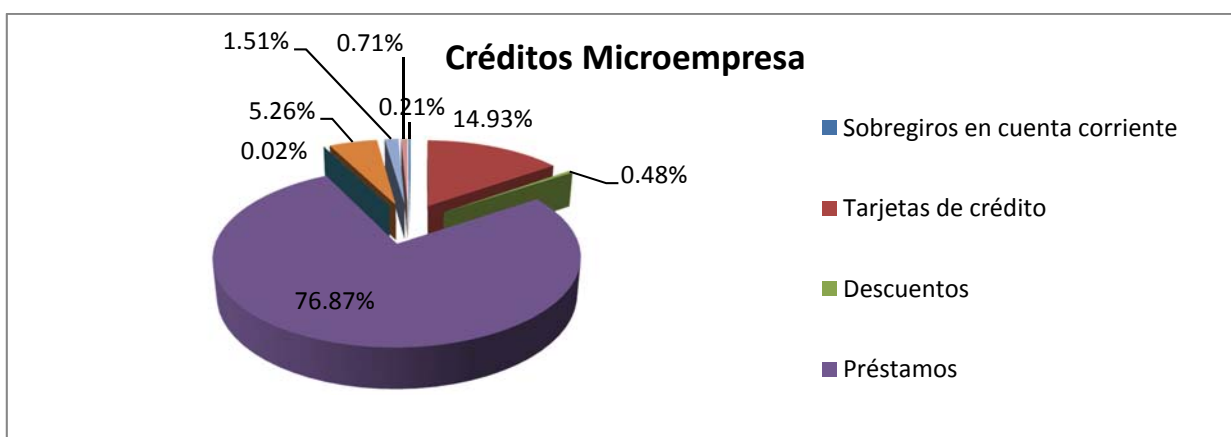
En la microempresa, la situación es aún más dramática, pues en setiembre de 2013 sólo se realizó en operaciones de Factoring 453 mil nuevos soles, siendo la participación de la misma sólo en 0.02% con respecto al total de créditos negocios en este segmento, tal como se muestra en la Tabla N° 7 y el Gráfico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

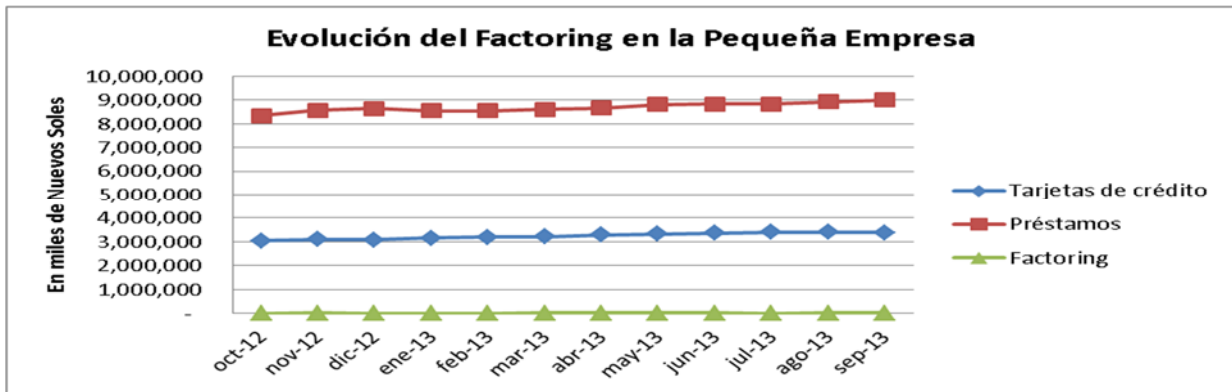
GRÁFICO N° 4



Fuente: SBS

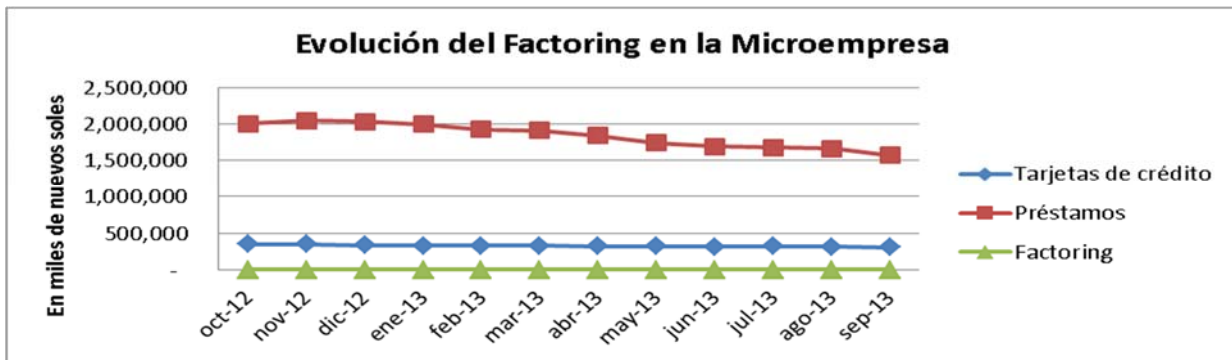
La mínima participación del Factoring como alternativa de financiamiento en la MYPE, ha hecho que tenga un tenencia constante y mínima en los últimos 12 meses, siendo los préstamos para negocios a cuota fija los que mayor participación tienen en este segmento empresarial, tal y como muestra en los Gráficos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

GRÁFICO N° 5



Fuente: SBS

GRÁFICO N° 6

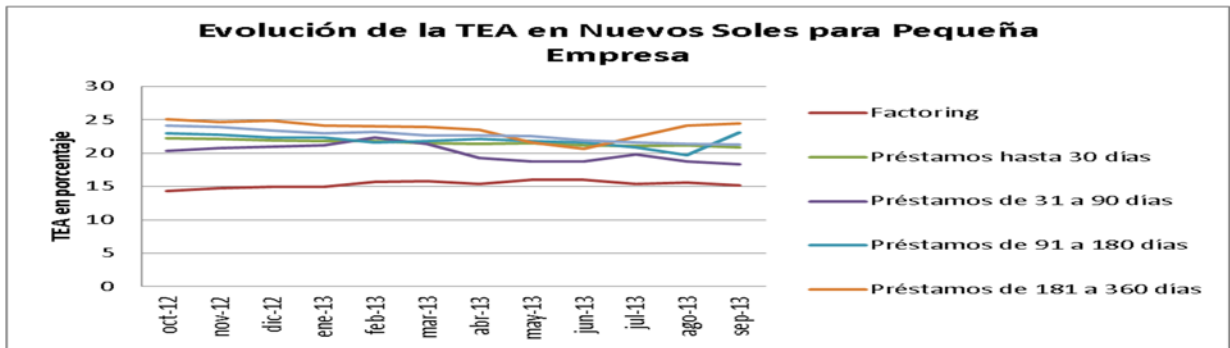


Fuentes: SBS

4.3 TASAS QUE COBRAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

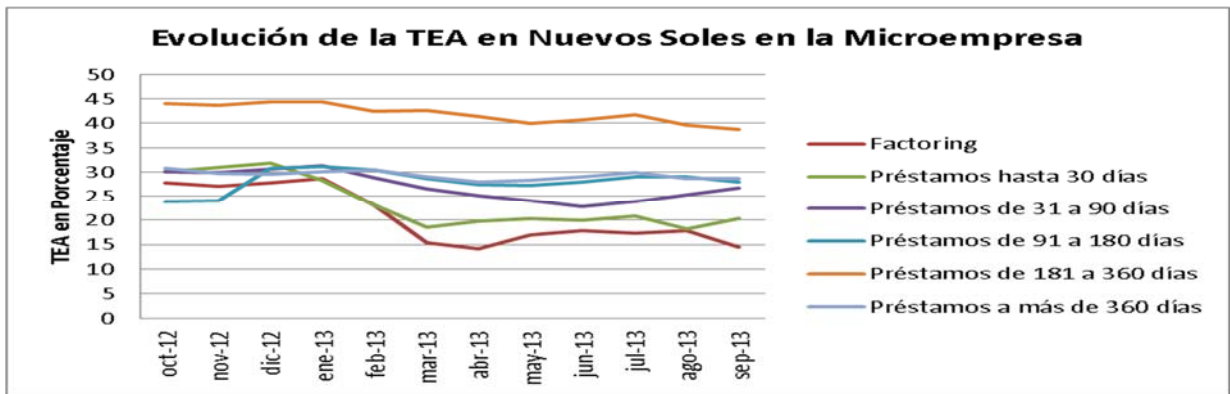
Las tasas que se está comparando es la TEA. Para ello las MYPES solicitan un crédito capital de trabajo que muchas son menores a 1 año, debido a que el destino del crédito es para cubrir una campaña específica (día de la madre, fiestas patrias, año nuevo, etc.). Según las publicaciones que realiza la 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

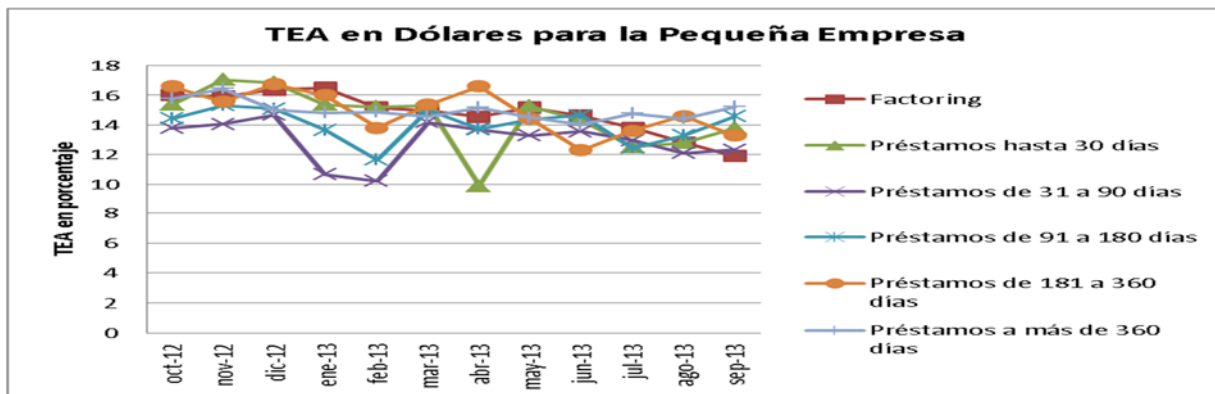
GRÁFICO N° 8



Fuente: SBS

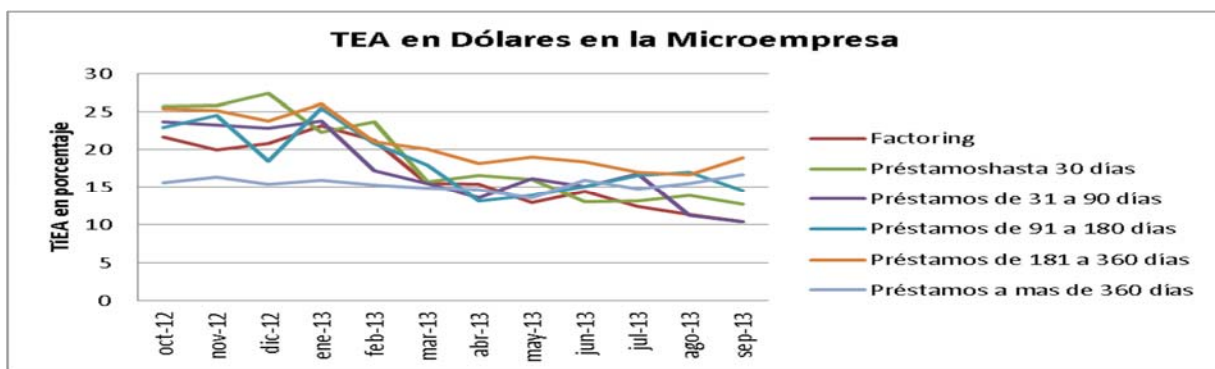
Mientras que en moneda extranjera la tasa de descuento del Factoring comprado con las tasas que se aplican a un crédito capital de trabajo se encuentra en el promedio, este se debe a que la mayoría de MYPES no solicitan créditos de capital de trabajo en moneda extranjera debido a que sus ingresos y egresos 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

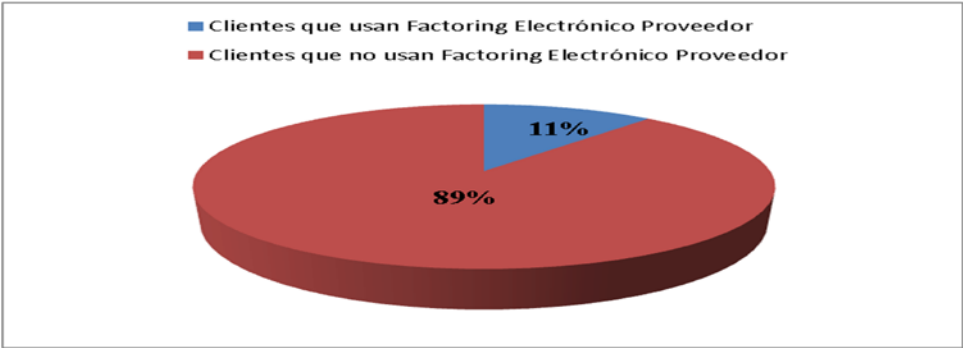


Fuente: SBS

4.4 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.

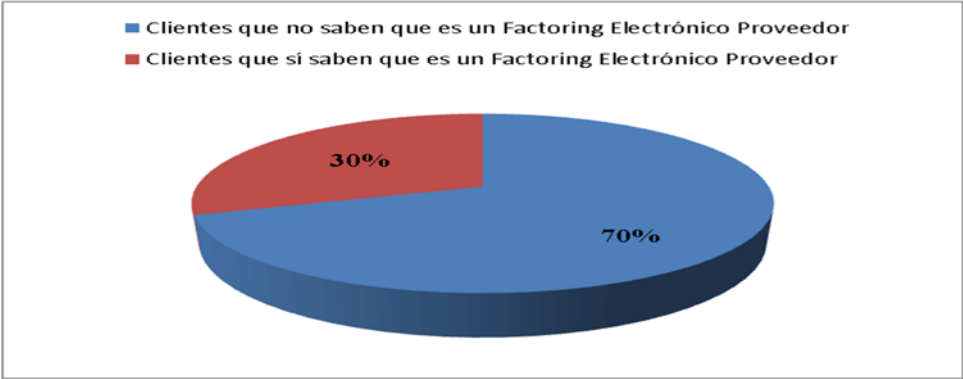
Gráfico N° 11: Clientes que usan Factoring Electrónico Proveedor



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



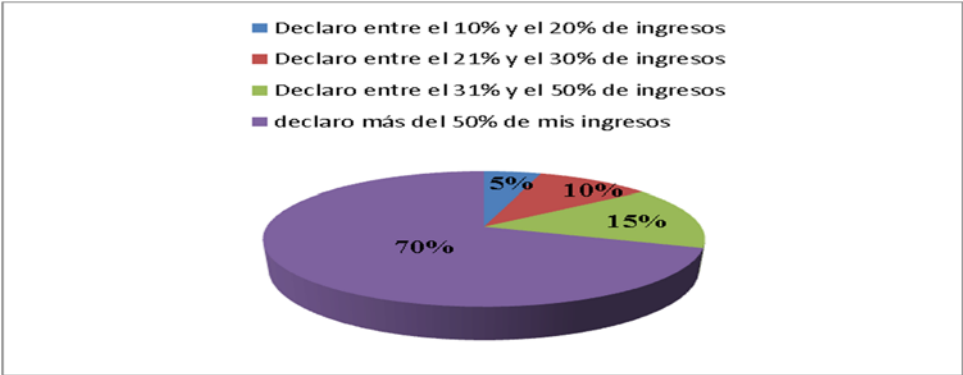
FUENTE: Elaboración propia

4.5 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 llevado 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.

CAPÍTULO. V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. El Factoring Electrónico Proveedor tiene un bajo nivel de uso como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo, el 89% de los clientes MYPES del banco Interbank sólo lo usan, a pesar de tener la tasa de costo efectivo (TCEA) en promedio de 12.74%, la más baja frente a otras alternativas de financiamiento como el crédito Capital de Trabajo TCEA 36.74%, Sobregiro bancario TCEA 101.42%, Descuento de Letras TCEA 19.86% y Línea de capital de Trabajo TCEA 36.67%.
2. La MYPES usan como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo los Créditos (71.48%), las Tarjetas de Crédito Negocios (19.88%), Sobregiro Bancarios (0.73%) y Factoring Electrónico Proveedor (.02%). Si bien, estas alternativas mencionadas no son todas las que usan las MYPES debido a que en este segmento empresarial existe el financiamiento con prestamistas informales, préstamos familiares el cual no es materia de investigación en el presente trabajo.
3. El 40% de los clientes MYPES del Banco Interbank, manifiesta no conocer las tasas de los créditos otorgados, pero es preciso indicar que el 35% cree que el tener una Garantía y/o Aval a favor del Banco ayudaría a negociar a los clientes las tasas con los Bancos. Por otro lado existe un 15% de los clientes señala que el tener experiencia en el negocio también influye en los costos de los créditos.
4. La principal razón por lo que las MYPES no usan el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento de bajo costo, es por el desconocimiento de este producto financiero, el 70% de los encuestados indica no conocer las características, donde puede solicitarle, los requisitos para usarlo, etc.
5. La asimetría de la información financiera en las MYPES clientes de Interbank, está dado por la informalidad, debido a que el 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, el cual ésta información puede ser diferente a la de otro banco.

5.2 Recomendaciones

1. El Factoring Electrónico –Proveedor es una alternativa de financiamiento de bajo costo en la MYPE, debido a que los costos financieros son menores en comparación con un crédito de negocios convencional, no se requiere de aval ni garantías para usarlo, no se requiere tener un tiempo mínimo de actividad empresarial y porque permite obtener liquidez de manera inmediata. Es por ello que se recomienda el uso de este producto financiero, siempre y cuando cumpla con las condiciones de ser proveedor de una empresa que tenga una línea de Factoring aprobada (confirming) y que estas autoricen a la entidad financiera firmar el convenio de Factoring Electrónico.
2. Es importante que los empresarios conozcan y comprendan que la velocidad de los cambios producto de la globalización exige grandes desafíos a las MYPES a buscar nuevos mecanismos de gestión empresarial para garantizar su crecimiento y existencia en el mercado. Se recomienda a los responsables de dirigir estas organizaciones, estar alertas a las nuevas alternativas de financiamiento que brinda el mercado, a fin de poder tomar mejores decisiones al momento de solicitar un financiamiento, debido a que actualmente vienen usando unos productos financieros con tasas de elevados costos.
3. La mayoría (60% encuestados), no conocen los factores por el cual el crédito convencional es más caro que el factoring, este implica que existe un 40% de los clientes MYPES de Interbank que considera, que el tener una garantía a favor del banco abarata los costos. Se recomienda tener y/o acumular patrimonio a la MYPE a fin de poder tener un mejor costo financiero en sus créditos.
4. Actualmente los Ejecutivos y/o Analistas que manejan la cartera del segmento Pequeña Empresa de Interbank, no tienen ninguna motivación para promover el uso del Factoring Electrónico Proveedor en sus clientes, dando a conocer los atributos de esta alternativa de financiamiento. Por ello, se recomienda al banco Interbank diseñar una metodología el cual incluya dentro el tablero de las comisiones de los

ejecutivos la colocación de este producto financiero, el cual tendría un efecto positivo al incrementar el uso de este producto financiero.

5. Se identificó que la mayor debilidad de las MYPES es la informalidad, el cual le resta credibilidad al momento que un banco hace la evaluación de riesgos. Se recomienda que las PYMES tomen medidas en el cual les permita tener una información más precisa y completa, para que este sea una sola información frente a cualquier Entidad Financiera.

CAPÍTULO. VI 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 Martín de Porres- Sección de Post Grado, 2010. 156 p.

Barrenechea, Jimena Sánchez. 2011. Percepciones sobre el trabajo extradoméstico 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 problemática 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](http://www.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 - Director 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. *ANAHU*. 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 Economía 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%3Amarco-macroeconomico&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 auditoría 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 desarrollo de las micros y pequeñas empresas textiles y de confecciones de gamarra frente a la normatividad jurídica 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 Administración Estratégica de Empresas*. Lima : CENTUM Centro de Negocios Pontificia Universidad Católica del Perú, 2004. 418 p.

Vargas, Sebastian Ignacio 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. 143

ANEXOS

Anexo 1

Procedimiento para la Liquidación de intereses de Factoring Electrónico Proveedor

Este Procedimiento al igual que el de Capital de Trabajo, es aplicable a clientes del Banco Interbank, que cuenten con el producto Factoring Electrónico Proveedor.

Cálculo del Interés por Adelanto de Facturas.

Este monto se calcula por el periodo que existe entre la fecha anticipada de financiamiento de la factura, con la fecha real del vencimiento.

a) Cálculo de intereses descontados:

Interés descontado en un periodo (t)

$$I(t) = M(t) * \left(1 - \frac{1}{(1 + i(t))^n} \right)$$

Donde:

I(t) = Importe del interés descontado por el periodo “t”

i(t) = Tasa Efectiva del Periodo “t”

M(t) = Importe Total de la factura

t = Días

Además:

El factor de interés para el periodo “t”

$$f(t) = \left[\left(1 + \frac{i(a)}{100} \right)^{\frac{t}{360}} - 1 \right]$$

f(t) = Factor de interés corrido para el periodo “t”

i(a) = Tasa de interés efectiva anual

Anexo 2

Procedimiento para la liquidación de intereses de Crédito Capital de Trabajo

Esta Metodología es aplicable a clientes del Banco Interbank que soliciten Préstamos de Capital de Trabajo.

Para el presente análisis se tomó como ejemplo un préstamo Capital de Trabajo de S/.5000.00 pactado a 10 cuotas mensuales, en donde el cliente ha definido como fecha de pago el día 1ro de cada mes.

En este ejemplo, el crédito fue desembolsado el día 01/02/2013, la tasa de interés efectiva anual asignada de 49.3642% y la tasa mensual de seguro Multiriesgo es de 0.0004.

Es preciso indicar, que en cada cuota, el cliente amortiza el capital de su deuda (Amortización Capital), paga un interés correspondiente a la cuota (Interés) y se paga un Seguro de Multiriesgo (no se muestra en este cronograma el impuesto a las transacciones financieras o ITF)

A continuación, describiremos como se determina el valor de la cuota constante a pagar (en este caso 599.76) y como se arma el cronograma de pagos del ejemplo descrito anteriormente.

Valor Cuota:

El número de días que existe entre cualquier pareja de cuotas consecutivas de un préstamo, siempre es la misma, e igual al número de días transcurrido entre la fecha de desembolso y la fecha de la 1ra cuota, el monto de la cuota constante (Monto Cuota) se determina por la siguiente fórmula:

$$\text{Monto Cuota} = \text{Monto Préstamo} * \text{Factor}$$

Donde:

$$\text{Factor} = \left[\frac{\text{Tasa}(1 + \text{Tasa})^n}{(1 + \text{Tasa})^n - 1} \right]$$

Siendo **Tasa**, la tasa de interés mensual y **n** es el número de cuotas mensuales del préstamo. Esta fórmula se aplica cuando el crédito es de Cuota Fija.

Para el caso, determinaremos el valor de la cuota constante, asumiendo que todas las cuotas se encuentran igualmente espaciadas en el tiempo, es decir que la diferencia de días entre dos cuotas consecutivas siempre es la misma, aunque vemos que esto no es exactamente

cierto (ver cronograma de pagos mostrado en la página anterior). Esto generará un margen de error que tendrá que ser ajustado posteriormente.

El procedimiento para determinar el valor de la cuota constante a pagar, es el siguiente:

1. Se convierte la tasa de interés efectiva anual (49.36%) a tasa de interés efectiva mensual y diaria (este último se utilizará más adelante):

Mensual: $TEM = (1 + TEA)^{\frac{n}{12}} - 1$

$$TEM = (1 + 0.493642)^{\frac{1}{12}} - 1$$

$$TEM = 3.4\%$$

Diaria: $TED = (1 + TEA)^{\frac{1}{360}} - 1$

$$TED = (1 + 0.493642)^{\frac{1}{360}} - 1$$

$$TED = 0.11151141\%$$

Donde:

Tasa Efectiva Mensual = TEM

Tasa Efectiva Diaria = TED

Tasa Efectiva Anual = TEA

2. Se suma la tasa de interés efectiva mensual (TEM) a la tasa mensual de seguro Multiriesgo (TMSM) para obtener una tasa de interés mensual equivalente que la denominaremos a partir de ahora simplemente Tasa:

$$Tasa = TEM + TMSD$$

$$Tasa = 3.4\% + 0.04\% = 3.44\%$$

3. Se determina el factor descrito anteriormente:

$$Factor = \left[\frac{0.0344(1 + 0.0344)^{10}}{(1 + 0.0344)^{10} - 1} \right]$$

$$Factor = 0.119878$$

4. Se determina el valor de la cuota constante:

$$\text{Monto Cuota} = \text{Monto Préstamo} * \text{Factor}$$

$$\text{Monto Cuota} = 5000 * 0.119878 = 599.39$$

Es decir el valor de la cuota constante a pagar es de aproximadamente S/.599.39.

Cronograma de Pagos

Conocido el monto de la cuota (Cuota Fija = 599.39) de arma el cronograma de pagos.

Armar el cronograma de pagos significa determinar el interés a pagar, el monto de seguro Multiriesgo, el monto de capital a amortizar y el saldo capital correspondiente a cada una de las cuotas que tiene que pagar el cliente.

El interés que corresponde a cada cuota es el interés que genera el saldo capital del crédito antes de pagar la cuota en el tiempo transcurrido entre la fecha de vencimiento de la cuota anterior (en el caso de la primera cuota, la fecha de desembolso del préstamo) y la fecha de vencimiento de la cuota actual.

El monto del seguro Multiriesgo que corresponde a cada cuota se determina multiplicando el saldo capital del crédito antes de pagar la cuota por la tasa de seguro Multiriesgo correspondiente al período.

Para esto, previamente debe haberse convertido la tasa mensual de Seguro Multiriesgo (TMSM) a su equivalente anual (TASM), de la siguiente manera:

$$TASM = (1 + TMSM)^{12} - 1$$

$$TASM = (1 + 0.0004)^{12} - 1 = 0.00481057$$

A continuación mostraremos como se determinan los elementos de las tres primeras cuotas del cronograma de pagos considerando que el monto de la cuota es de 599.39.

1ra cuota (1ro Marzo)

$$\text{Int 1} = \text{Saldo} * [(1 + TED)^{28} - 1]$$

$$\text{Int 1} = 5000 * [(1 + 0.011151141)^{28} - 1] = \mathbf{158.49}$$

$$\text{Mult 1} = \text{Saldo} * \left[(1 + TASM)^{\frac{28}{360}} - 1 \right]$$

$$\text{Mult 1} = 5000 * \left[(1 + 0.00481057)^{\frac{28}{360}} - 1 \right] = \mathbf{1.87}$$

$$\text{Amort 1} = \text{Cuota Fija} - \text{Int 1} - \text{Mult 1}$$

$$\text{Amort } 1 = 599.39 - 158.49 - 1.87 = \mathbf{439.03}$$

De esto se deduce que el saldo de capital que queda pendiente para la próxima cuota es de 4560.97 (5,000.00 - 439.03).

N	Fecha Pago	Días	Saldo Capital	Amortización Capital	Interés	Seguro Multiriesgo	Cuota
1	01/03/2013	28	5000.00	439.03	158.49	1.87	599.39

Siguiendo con el mismo procedimiento hasta la cuota 10 se logra el siguiente cronograma,

Cronograma Preliminar del Crédito Capital de Trabajo

N	Fecha Pago	Días	Saldo Capital	Amortización Capital	Interés	Seguro Desgrav.	Cuota
1	01/03/2006	28	5000.00	439.03	158.49	1.87	599.39
2	01/04/2006	31	4560.97	437.17	160.33	1.89	599.39
3	01/05/2006	30	4123.80	457.53	140.21	1.65	599.39
4	01/06/2006	31	3666.27	468.99	128.88	1.52	599.39
5	01/07/2006	30	3197.28	489.40	108.71	1.28	599.39
6	01/08/2006	31	2707.88	503.08	95.19	1.12	599.39
7	01/09/2006	31	2204.80	520.97	77.51	0.91	599.39
8	01/10/2006	30	1683.83	541.47	57.25	0.67	599.39
9	01/11/2006	31	1142.36	558.76	40.16	0.47	599.39
10	01/12/2006	30	583.60	579.32	19.84	0.23	599.39
				4995.72			

Como puede se puede apreciar la suma de amortizaciones de capital (**4995.72**) **NO COINCIDE** con el monto del préstamo (**5000.00**). Esto es debido a que se asumió que las cuotas eran igualmente espaciadas en el tiempo y además porque se consideró una "tasa de interés mensual equivalente". Lo que se hace a continuación es entrar a un proceso de ajuste de cuotas.

A continuación detallamos el proceso de ajuste de cuotas utilizado:

1. Se determina la diferencia entre el monto del préstamo (5,000.00) y la suma de las amortizaciones de capital (4995.72).

$$\text{Dif} = 5000.00 - 4995.72 = 4.28$$

2. Se actualiza esta diferencia (Dif) de la fecha de cancelación de la última cuota a la fecha de desembolso, considerando la tasa de interés efectiva mensual.

$$Dif\ 1 = \frac{Dif}{(1 + TEM)^n}$$

$$Dif = \frac{Dif}{(1 + 0.34)^{10}} = 3.06$$

3. El monto del ajuste (Incremento) de cada cuota del cronograma de pagos se determina multiplicando la diferencia actualizada (Dif 1) por el Factor determinado previamente.

$$Incremento = Dif\ 1 * Factor$$

$$Incremento = 3.06 * 0.119878 = 0.37$$

4. Al valor de la cuota fija determinada inicialmente (599.39) se le suma el Incremento (0.37) obteniéndose el valor de la cuota ajustada (599.76).
5. Con el valor de esta nueva cuota se vuelve a reconstruir el cronograma de pagos siguiendo el procedimiento descrito anteriormente.
6. Si una vez reconstruido el cronograma de pagos el valor absoluto de la diferencia Dif aún es mayor que 0.1, se vuelve a ejecutar este proceso de ajuste de cuotas.

El cronograma de pagos reconstruido, según el procedimiento descrito anteriormente y considerando el valor de cuota ajustado de 599.76.

N	Fecha Pago	Días	Saldo Capital	Amortización Capital	Interés	Seguro Desgrav.	Cuota
1	01/03/2006	28	5000.00	439.40	158.49	1.87	599.76
2	01/04/2006	31	4560.97	437.55	160.32	1.89	599.76
3	01/05/2006	30	4123.80	457.93	140.18	1.65	599.76
4	01/06/2006	31	3666.27	469.41	128.84	1.51	599.76
5	01/07/2006	30	3197.28	489.83	108.65	1.28	599.76
6	01/08/2006	31	2707.88	503.52	95.12	1.12	599.76
7	01/09/2006	31	2204.80	521.43	77.42	0.91	599.76
8	01/10/2006	30	1683.83	541.94	57.15	0.67	599.76
9	01/11/2006	31	1142.36	559.25	40.04	0.47	599.76
10	01/12/2006	30	583.60	579.82	19.71	0.23	599.76
				5000.08			

Como luego del primer proceso de ajuste observamos que nuevamente la suma de amortizaciones de capital (5000.08) NO COINCIDE con el monto del préstamo (5000.00), aplicamos nuevamente el proceso de ajuste de cuotas descrito anteriormente:

1. Se determina la diferencia Dif :

$$Dif = 5000.00 - 5000.08 = - 0.08$$

2. Se actualiza esta diferencia de la fecha de cancelación de la última cuota a la fecha de desembolso.

$$Dif_1 = \frac{Dif}{(1 + TEM)^n}$$
$$Dif = \frac{Dif}{(1 + 0.034)^{10}} = -0.057$$

3. El monto del ajuste de cada cuota del cronograma de pagos se determina multiplicando la diferencia actualizada (Dif1) por el Factor determinado previamente.

$$\text{Incremento} = - 0.057 * 0.119878 - 0.0068 = - 0.01$$

4. Como el valor absoluto del monto del incremento es igual a 0.01, el proceso de ajuste termina, es decir el monto final de la cuota será de 599.76.

Anexo 3

Procedimiento para la Liquidación de un sobregiro en cuentas corrientes

Los intereses en caso un cliente se sobregire se calculan de manera diaria.

El cálculo de la los intereses se realiza de la siguiente manera:

Pago de intereses:

Tasa Efectiva Anual MN:

Tasa Efectiva Anual ME:

La tasa de sobregiro es la Tasa Efectiva Anual (TEA).

La tasa se aplica dependiendo en la moneda en que se sobregire.

Utilizando la TEA se calcula la Tasa Nominal Anual (TNA) con la siguiente fórmula:

$$TNA = \left[(1 + TEA)^{1/12} - 1 \right] * 12$$

Luego se ajusta la TNA a la tasa diaria (i) haciendo la siguiente división:

$$i = \frac{TNA}{360}$$

Finalmente se calcula el interés diarios que es igual a:

Monto del sobregiro* i

Anexo 4

Procedimiento para la Liquidación de intereses para descuento de letras

Este Procedimiento al igual que el de Capital de Trabajo, es aplicable a clientes del Banco Interbank, que cuenten con el producto Descuento de Letras.

Cálculo del Interés por Adelanto de Facturas.

Este monto se calcula entre las fechas de ingreso y vencimiento de una letra, cobrado al girador.

a) Desembolso del importe de la planilla

Se realiza el abono del importe total de la planilla que entregue el Cliente, no se realizan cargos en ese momento

b) Cálculo de intereses descontados: (ingreso de letras)

Interés descontado en un periodo (t)

$$I(t) = M(t) * \left(1 - \frac{1}{(1 + i(t))^n}\right)$$

Donde:

I(t) = Importe del interés descontado por el periodo “t”

i(t) = Tasa Efectiva del Periodo “t”

M(t) = Importe Total de la factura

t = Días

Además:

El factor de interés para el periodo “t”

$$f(t) = \left[\left(1 + \frac{i(a)}{100} \right)^{\frac{t}{360}} - 1 \right]$$

f(t) = Factor de interés corrido para el periodo “t”

i(a) = Tasa de interés efectiva anual

Anexo 5

Procedimiento para la Liquidación de intereses para tarjetas de Crédito Capital de Trabajo.

1. DEFINICIONES Y CONCEPTOS

1.1 Línea de Crédito o Tarjeta de Crédito

Es un monto disponible que el cliente tiene y que puede estar expresado en moneda nacional o extranjera. Los consumos y pagos que se efectúen con la tarjeta de crédito afectarán a la línea de crédito.

Los consumos que se pueden realizar con la línea de crédito son: operaciones sin cuotas (o revolvente) y operaciones con cuotas.

1.2 Ciclo de Facturación

Es el periodo correspondiente a los consumos realizados desde el día siguiente de la última Fecha de Liquidación hasta el día de liquidación del mes actual.

Los ciclos de facturación varían dependiendo del producto.

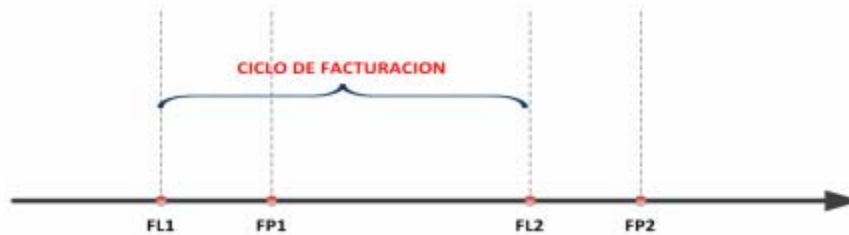
Los consumos realizados algunas veces difieren en la fecha en que se realizó la operación y la fecha que procesó el banco, debido a que el banco sólo procesa operaciones los días hábiles.

1.2.1 Fecha de Operación

Es la fecha que se realizó la compra o la disposición del efectivo.

1.2.2 Fecha de proceso

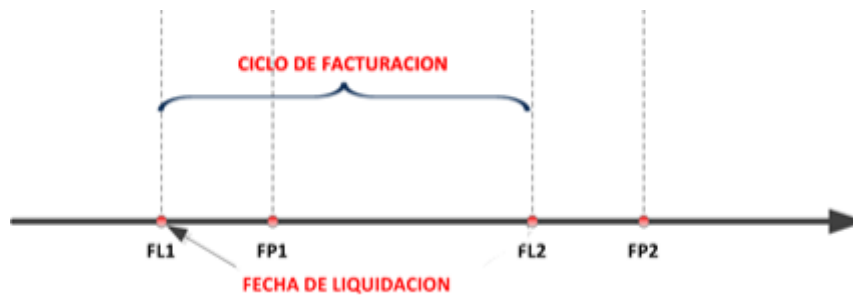
Es la fecha que se procesó la compra o disposición de efectivo, por lo general las operaciones realizadas los sábados, domingos y feriados son procesados el primer día hábil siguiente.



1.3 Fecha de Liquidación

Es la fecha límite donde el cliente puede realizar operaciones con la tarjeta de crédito durante el ciclo de facturación. En esta fecha se realiza el cálculo de los intereses y comisiones que el cliente deberá pagar.

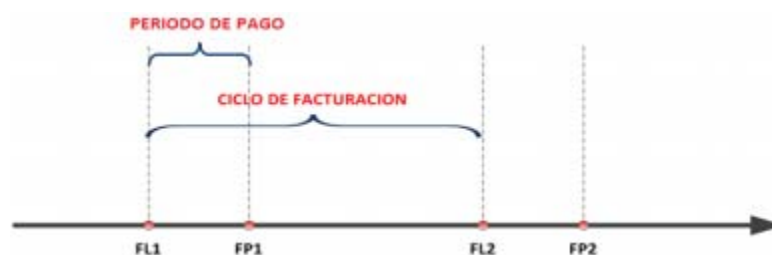
Actualmente las fechas de liquidación dependen cuando se adquirió el producto, teniendo en cuenta los sábados, domingo o feriados, para el cual la fecha de liquidación será un día útil anterior.



1.4 Periodo de Pago

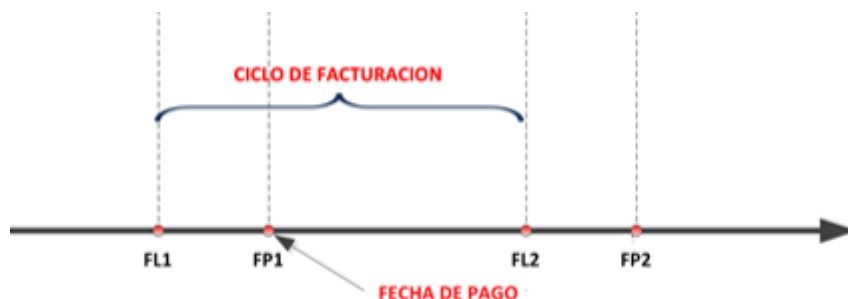
Es el intervalo correspondiente desde el día siguiente de la fecha de liquidación del mes hasta la fecha de pago del producto adquirido por el cliente.

El intervalo del periodo de pago es de aproximadamente 15 días.



1.5 Fecha de Pago o Fecha de Vencimiento.

Es el límite que el cliente tiene para pagar la deuda de la tarjeta. Si en caso el cliente no paga entonces la deuda pasará a vencido.



1.6 Pago Mínimo

Corresponde al monto mínimo de pago que tiene que efectuar el cliente y que incluye el capital cuota del mes, interés cuota del mes, y las comisiones generadas. El periodo para el cálculo de los intereses corresponde entre la fecha de facturación del mes anterior y la fecha de facturación vigente; así mismo incluye los intereses proyectados entre la fecha de facturación vigente y la fecha de pago.

1.7 Pago Total

Corresponde al monto total del crédito utilizado, más cuotas del mes, más comisiones e intereses que adeuda el cliente. El periodo para el cálculo de los intereses corresponde entre la fecha de facturación del mes anterior y la fecha de pago. En el Pago Total, no se cobra los intereses por las compras realizadas en el mes.

2. CÁLCULO DEL CRONOGRAMA DE CUOTAS

2.1 Cálculo del valor de la cuota constante.

Para determinar la cuota constante se realiza los mismos cálculos indicados en el anexo N° 2

3. CÁLCULO DE LA DEUDA DEL MES.

3.1 Cálculo de pago Mínimo y Pago Total

Esta dado por la cuota del mes, que incluye capital de cuota, interés y comisiones aplicarse, dado que el producto capital de trabajo no opera bajo la modalidad revolvente.

3.2 Cálculo de la deuda vencida

La deuda vencida se calcula en forma diaria, los intereses se proyectan por los días de vencimiento, desde la fecha de pago hasta el día hábil siguiente (si es que el cliente no canceló el pago mínimo).

La deuda vencida

Está dado por la siguiente fórmula:

Para el primer día, el cálculo de la deuda vencida será el siguiente:

$$AC_n = PM$$

Donde:

AC= Acumulado para calculo Deuda vencida

PM=Pago mínimo de la última liquidación

Si el contrato tiene más de un día de vencido:

$$AC_n = AC_{n-1} + IC_{n-1} + IM_{n-1}$$

El cálculo de la deuda vencida será el siguiente:

$$DV_n = AC_n + IC_n + IM_n$$

Donde:

DVn= Deuda Vencida

ICn= Interés compensatorio

IMn=Interés moratorio

Interés compensatorio

Para calcular el Interés compensatorio se utilizara la siguiente fórmula:

$$IC_n = DV_n * \left[\left(1 + TEA_{cp} \right)^{\frac{t}{360}} - 1 \right]$$

$$t = Fecha Anterior - Fecha Actual$$

Donde:

TEAcp = Tasa efectiva anual compensatorio, que es igual a tasa efectiva anual de compras.

t = Son los días a considerar para el cálculo del interés compensatorio. Si el día actual es Sábado, Domingo o feriado, estos días se contabilizaran hasta el primer día útil siguiente.

Nota: La Fecha anterior empieza desde el día de pago, y no es inclusiva. Sólo se consideran días útiles.

Interés moratorio

Para calcular el Interés moratorio se utilizara la siguiente fórmula:

Para el primer cálculo, sea:

$$KM_n = K$$

Entonces:

$$IM_n = KM_m * \left[(1 + TEA_m)^{\frac{t}{360}} - 1 \right]$$

Para los siguientes cálculos, el KM se incrementa:

$$KM_m = KM_{n-1} + IM_{n-1}$$

Donde:

K = Capital liquidado

KM = Capital acumulado

TEAm = Tasa efectiva anual moratorio

t = Son los días a considerar para el cálculo del interés moratorio. Si el día actual es Sábado, Domingo o feriado, estos días se contabilizaran hasta el primer día útil siguiente.

Nota: La Fecha anterior empieza desde el día de pago, y no es inclusiva. Sólo se consideran días útiles.

4. APLICACIÓN DE PAGO

Se refiere a la distribución del pago que se aplica sobre la deuda. Ésta aplicación está definido por una cascada y dependiente del importe y la deuda que posea el cliente, afectará de la siguiente manera:

4.1 Pago de intereses compensatorios por los días de atraso en el pago,

4.2 Penalidad por incumplimiento de pago,

4.3 Intereses compensatorios de deuda vigente,

4.4 Otras comisiones,

4.5 Pago de cuotas (Avances y compras)

5. CÁLCULO DE LA TCEA

Para obtener la Tasa del Costo Efectivo Anual se aplicará la siguiente Fórmula:

$$TCEA = (1 + TCED)^t - 1$$

Donde:

TCEA = Fórmula de la Tasa del costo efectivo anual

TCED = Fórmula de la Tasa del costo efectivo diaria

t = Número de días al año

Anexo N° 6: Cuestionario Principal

1. DATOS GENERALES

Nombre / Razón Social:

Años Trabajando con Interbank:

2. PRODUCTOS FINANCIEROS QUE USAN

Para la campaña de fin de año (navidad y año nuevo 2013), ¿Tiene en mente solicitar un crédito para su negocio?

- a) Sí
- b) No (Pasar a la parte N°3)

¿Qué tipo de crédito tiene en mente solicitar?

- a) Capital de trabajo – compra de mercadería, materiales, etc.
- b) Activo Fijo mueble – Camión, máquina, etc.
- c) Activo Fijo Inmueble– Local nuevo, remodelación de local, etc.

Si eligió Capital de trabajo, ¿Cuál de los siguientes productos financieros solicitaría?

- a) Tarjeta de crédito Negocios
- b) Crédito Negocios Cuota Fija
- c) Crédito campaña- una o dos cuotas
- d) Factoring
- e) Leasing
- f) Otros, ¿cuál?

¿Cuál es la tasa aproximada que le cobran por solicitar un crédito capital de trabajo?

- a) 20%- 25%
- b) 26%- 30%
- c) 31%-35%
- d) 36%- 40%

- e) Más del 40%

3. FACTORES DEL COSTO DE UN CRÉDITO DE NEGOCIOS

Según su experiencia como empresario, ¿cuál de las siguientes alternativas cree Ud. Que hace más barato un crédito?

- a) Tener muchos años de experiencia como empresario.
- b) Tener Garantías y/o Aval con los bancos.
- c) Pagar puntual mis créditos.
- d) No tengo idea.

4. CONOCIMIENTO DEL FACTORING

Sabe Ud. ¿Qué es el Factoring?

- a) Sí
- b) No (Pasar a la parte N°5)

Ha usado Factoring en alguna oportunidad?

- a) Sí
- b) No

¿Cuál fue la razón por la que usó el Factoring?

- a) Porque es más barato que un crédito convencional.
- b) No piden muchos papeles ni garantías.
- c) Es más rápido que un crédito convencional.
- d) No he usado Factoring.

¿Cuál es la tasa aproximada que le cobran por usar el Factoring?

- a) 7%- 10%
- b) 11% - 15%
- c) 16% - 20%

- d) 21% - 25%
- e) Más de 25%

5. ASIMETRÍA DE LA INFORMACIÓN

Indique el porcentaje de sus ingresos que declara

¿Quién lleva el control de los registros contables?

- a) Yo, Titular/ dueño, en mi computadora.
- b) Yo, Titular/dueño, en un cuaderno, hoja de apuntes, etc.
- c) Mi contador
- d) Otros
- e) Nadie lleva el control.

Anexo N° 7: Relación de Empresas que formaron parte del trabajo de investigación

N°	RUC/DNI	RAZON SOCIAL			
			11	20504370861	PUBLISER SRL
1	20513824042	BISHOP PERU SRL	12	20106746118	CONFECCIONES ORION EIRL
2	20514285790	VIALSA DEL PERU SAC	13	20471396193	COMERCIAL MADERERA OLIMPIA SRL
3	20514605611	COMERCIAL DISTRIBUIDORA C	14	20514149934	INVERSIONES METAL SAN JUDAS TADEO SAC
4	20517624102	KOKY'S CARGUEROS SAC	15	20517177831	AUTOPIA SRL
5	20507425390	GERKASA SAC	16	20517773523	IMPORT & EXPORT REMASA SAC
6	20517874397	INMOBILIARIA TORINO SAC	17	20492884414	UNIDISPLAY SAC
7	20513696290	PAK FOK SA	18	20517917380	MEGA ELECTRIC COMPANY EIRL
8	20512808736	FUTURE BUSINESS SAC	19	20492716465	MG ELECTRICAL EIRL
9	20511187401	INDUKLINE EIRL	20	20510216220	TRANSAGUI CORP SAC
10	20126334088	SEBASTIAN TEXTIL SAC	21	20518404297	DAD GRAPH SAC

22	20516225964	GIARDINO DEL PERU SRL	48	20514116416	FARMA EUROPEA SAC
23	20461054511	AMERICAN AUTOPARTS IMPC	49	20515508971	MEGA EXPORTACIONES BRIAN SAC
24	20513509953	ROUSE SRL	50	20513505885	LOS CORALES SOLUCIONES INMOBILIARIAS SAC
25	20505573162	PUNTOZIP SAC	51	20521782154	ELECON DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
26	20512947001	INMOBILIARIA NORTE SAC	52	20513157402	COMERCIAL AMERICA IMPORTACIONES EIRL
27	20524310776	JMT SERVICIOS GENERALES EI	53	20514286681	J/M ILUMINACION SAC
28	20524675278	SUMINISTROS Y SERVICIOS IN	54	20513917563	SOLUCIONES AMBIENTALES SAN MARTIN SAC
29	20517320570	BAJOPONTINA SA	55	20514299669	HANDEL WELT SAC
30	20516708841	BUSINESS EXPORT YENNY'S SF	56	20516917335	SUN FIRE SAC
31	20510664052	M & S IMPORTACIONES S..	57	20518691334	SYNERGY INDUSTRY DEL PERU SAC
32	20492320634	MB CONTADORES ASOCIADO:	58	20536004760	INVERSIONES PERUVIAN GROUP SAC
33	20520539949	SEGURIDAD OCHO SAC	59	20518820835	PROYECCION GRAFICA SAC
34	20508736259	REPRESENTACIONES GAB EIRI	60	20522729559	INVERSIONES CADORE SAC
35	20519011183	TEXTIL BELLO HORIZONTE SAC	61	20492140229	REXHMIN SAC
36	20510547170	TRANSEGEMAR SAC	62	20513090731	INDUSTRIAS METALICAS SERGIOMED EIRL
37	20521718146	TRANSERVIS ASCENCION SR D	63	20521342006	CRISTELL EXPORTACIONES SAC
38	20514446556	T&G COURIER SRL	64	20514750891	TEXTILES TEXSANPE EIRL
39	20535614114	VICTOR MARTINEZ RIVERA SR	65	20517043550	MANUFACTURA TEXTIL SAN PEDRO SAC
40	20516975700	MAQPOL SAC	66	20516541378	NEW ATHLETIC INTERNATIONAL SAC
41	20517674118	VOLMACHINE SAC	67	20515416693	CREACIONES FELRRAM'S SRL
42	20505182724	CORPORACION RUTTA SAC	68	20522150569	FINA COLORS EIRL
43	20537256789	CONSORCIO F&M	69	20522269299	FINA COTTON FASHION EIRL
44	20522885411	ARGENTEX SAC	70	20513087862	COUSIN IMPORT SAC
45	20523191374	SAN SILVESTRE INVERSIONES	71	20519139651	PETRO REAL GAS EIRL
46	20510127553	REV IMPORT SAC	72	20516480131	INVERSIONES ARTHROMED SAC
47	20510648871	MAQUI CORP SAC	73	20516790670	CORPORACION CROWN SAC

74	20518469747	AQUACULTURE DIM SAC	100	20513841214	S & M SAC EQUIPOS DE MINERIA Y CONSTRUCCION
75	20518629884	CORPORACION DIM SOCIEDA	101	20510611285	A S TEXTILES SAC
76	20266128534	EMPRESA DE TRANSPORTES C	102	20514087726	CELLULAR HOME EIRL
77	20513790393	EXPORT FASHION PERUANA S	103	20511067091	INVERSIONES LISSKATH SAC
78	20502011121	UFITEC SAC	104	20515774263	GRUPO MEGAMAR SAC
79	20492537706	NIPPON VICTOR COMPANY S/	105	20516143992	CISA DATA SA
80	20517725715	CORPORACION CARRERA IND	106	20517019098	UNITED AIRCRAFT PARTS SAC
81	20516967600	TRANSPORTES GUADAMOR S.	107	20512977091	Y M TRADING SAC
82	20512232176	CORPORACION MUSICAL SA	108	20504799515	POLI ENVASES SAC
83	20521932229	TJ INVERSIONES Y CONSTRUC			SOCIEDAD MINERA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA CE
84	20521931419	CONSTRUCCIONES Y EDIFICAC	109	20483882212	SRL
85	20509116912	EDICIONES RIPALME EIRL	110	20517615707	LAGB INVERSIONES EIRL
86	20521340721	KYUJINTEX SAC	111	20511364117	ANDES LIFE SAC
87	20522977455	BLUE DIAMOND GROUP SAC	112	20515039458	VICTORIA DEL CENTRO SAC
88	20514149934	INVERSIONES METAL SAN JUE	113	20522433943	CONSORCIO INDEPENDENCIA
89	20515055062	ACOSTA FABRICACIONES Y SE	114	20492594335	CONSORCIO PIJUAYAL
90	20512912631	PROCESADORA DESVERNIZAD	115	20517654516	TEXTIL MANUELITA SAC
91	20123584237	RADOMIL SAC	116	20522344177	GLENDALE TEXTIL GROUP SAC
92	20516471574	WFM TELECOM SAC	117	20513841214	S & M SAC EQUIPOS DE MINERIA Y CONSTRUCCION
93	20515681338	B&R GAMING	118	20513180137	CORPORACION FARMACOLOGICA JJ SALUD SAC
94	20143995772	CURTIEMBRE SAN PEDRO SRL	119	20515460919	CORPORACION GIORKA SAC
95	20516087804	LANDAZURI & ASOCIADOS DE	120	20518480040	RAMICHER SAC
96	20505182724	CORPORACION RUTTA SAC	121	20492078833	CORPORACION MUNDAKA SAC
97	20447712505	GRANITOS DE VIDA EIRL	122	20524254337	SUMIMAT SAC
98	20506619204	INSERCOMGAS SAC	123	20517056023	CMD SERVICIOS INTEGRALES SAC
99	20492660737	ROMERO GRUAS EIRL	124	20521205785	RANCOL SAC

125	20217225966	CONSTRUCTORA VER SA	151	46238302	RAMIREZ TERRONES EVER
126	20515732421	FIERA PERU CARGO EXPRESS !	152	9563924	LUIS FERNANDEZ ROQUE
127	20516407485	INVERSIONES ESPARZA - TRIV	153	40814206	HUAMAN SALAZAR SISSY GIANNINA
128	20507802282	GERHSAM PERU SAC	154	19968272	MENDOZA LIMAYLLA ALAN HERCULES
129	20513050781	TAPYTEL OUTLET SAC	155	15754575	CARBALLIDO OCAÑA MERY SANTA
130	20524535263	D'HENRY FASHION SAC	156	8309929	CABANILLAS VILLANUEVA SIXTO
131	20515850385	LABEL COPACABANA SAC	157	8177553	CARDENAS MERCADO JOSE JESUS
132	20515311247	V-TECH SAC INGENIERIA Y EQ	158	7674788	ALARCON CLEMENTE GLENERIA
133	20515541242	CORPORACION JOMAR SAC	159	8138839	DE LA CRUZ ROCA CARLOS RIGOBERTO
134	20516446626	REPRESENTACIONES GUERRA	160	15605443	EUSCATEGUI TENORIO JULIA ELENA
135	20515291033	IMPORTADORA DE REPUESTC	161	10307823	FERNANDEZ CORONEL TEONILA
136	20122793452	ELECTRO VARA SAC	162	6234903	UTURUNCO CONDORI JUSTINA
137	20522110346	TABITA SHOES SAC	163	8665988	ZARATE PALOMINO MARISOL NOEMI
138	20514867144	IMPORTADORA DE REPUESTC	164	40094044	CASTILLO CAÑARI PABLO JUAN
139	8294185	BANCES DAMIAN ANTONIO	165	8935153	DONAYRE CHACALTANA URSULA MARIA
140	42658956	YBAÑEZ GARCIA ERIKA YULIAI	166	7105044	REYNA GOMEZ BENANCIO EFRAIN
141	9215332	AIMITUMA GARCIA HILDA	167	20493054199	SERVICIOS DE MERCADO SAC
142	19090231	HUAILLA RONDON SANTA MARLENI			
143	24470812	GUTIERREZ BANOS PURIFICACION			
144	22654948	RICCI CRUZ TRINIDAD			
145	8321170	CHOCCE ROMANI SONY LUZ			
146	10668426	DELGADO MONDALGO JORGE LUIS			
147	8289451	CURI GUTIERREZ MARCO MAURO			
148	7228373	REATEGUI SANCHEZ ILEANA			
149	6697159	LA HOZ VERA FELIPE ALEJANDRO			
150	22654948	RICCI CRUZ TRINIDAD			

Anexo N° 8 Matriz de consistencia

	PROBLEMÁTICA	OBJETIVOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
G E N E R A L	Existe una carencia de información respecto a nuevas alternativas de financiamiento como el Factoring Electrónico Proveedor, que permitan a los clientes de una Institución Financiera reducir sus costos financiamiento de capital de trabajo.	Analizar y evaluar el uso del Factoring Electrónico, como una alternativa de financiamiento de bajo costo, en los clientes del segmento MYPE de una Institución Financiera, para que así puedan tomar mejores decisiones Gerenciales.	Factoring Electrónico Proveedor tiene un bajo nivel de uso como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo, el 89% de los clientes MYPES del banco Interbank sólo lo usan, a pesar de tener la tasa de costo efectivo (TCEA) en promedio de 12.74%, la más baja frente a otras alternativas de financiamiento como el crédito Capital de Trabajo TCEA 36.74%, Sobregiro bancario TCEA 101.42%, Descuento de Letras TCEA 19.86% y Línea de capital de Trabajo TCEA 36.67%.	El Factoring Electrónico – Proveedor es una alternativa de financiamiento de bajo costo en la MYPE, debido a que los costos financieros son menores en comparación con un crédito de negocios convencional, no se requiere de aval ni garantías para usarlo, no se requiere tener un tiempo mínimo de actividad empresarial y porque permite obtener liquidez de manera inmediata. Es por ello que se recomienda el uso de este producto financiero
	El Factoring Electrónico Proveedor tiene poco uso como una alternativa de financiamiento por la MYPES.	Conocer los productos financieros que usan las MYPES para financiarse “Capital de Trabajo”.	La MYPES usan como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo los Créditos (71.48%), las Tarjetas de Crédito Negocios (19.88%), Sobregiro Bancarios (0.73%) y Factoring Electrónico Proveedor (.0.02%). Si bien, estas alternativas mencionadas no son todas las que usan las MYPES debido a que en este segmento	Es importante que los empresarios conozcan y comprendan que la velocidad de los cambios producto de la globalización exige grandes desafíos a las MYPES a buscar nuevos mecanismos de gestión empresarial para garantizar su crecimiento y existencia en el mercado. Se recomienda a los

			empresarial existe el financiamiento con prestamistas informales, préstamos familiares el cual no es materia de investigación en el presente trabajo.	responsables de dirigir estas organizaciones, estar alertas a las nuevas alternativas de financiamiento que brinda el mercado, a fin de poder tomar mejores decisiones al momento de solicitar un financiamiento, debido a que actualmente vienen usando un producto de costos elevados como son las Tarjetas de Negocios y Los Créditos Campaña.
	Desconocimiento de las MYPES respecto a las tasas que cobran las entidades financieras para un crédito de Capital de Trabajo.	Conocer las tasas que cobran las entidades financieras para un crédito Capital de Trabajo.	El 40% de los clientes MYPES del Banco Interbank, manifiesta no conocer los factores que determinan los costos de un crédito, pero es preciso indicar que el 35% cree que el tener una Garantía y/o Aval a favor del Banco ayudaría a negociar a los clientes las tasas con los Bancos.	La mayoría (60% encuestados), no conocen los factores por el cual el crédito convencional es más caro que el factoring, este implica que existe un 40% de los clientes MYPES de Interbank que considera, que el tener una garantía a favor del banco abarata los costos. Se recomienda tener y/o acumular patrimonio a la MYPE a fin de poder tener un mejor costo financiero en sus créditos.
	Falta de una cultura financiera en la MYPES que les permita tomar mejores decisiones en cuanto a financiamiento.	Identificar el motivo del poco uso del Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento que permita al empresario evaluar los costos de crédito e incrementar el valor de sus negocios.	La principal razón por lo que las MYPES no usan el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento de bajo costo, es por el desconocimiento de este producto financiero, el 70% de los encuestados indica no conocer las características, donde puede	Actualmente los Ejecutivos y/o Analistas que manejan la cartera del segmento Pequeña Empresa de Interbank, no tienen ninguna motivación para promover el uso del Factoring Electrónico Proveedor en sus clientes, dando a conocer los atributos de este alternativa de financiamiento.

			solicitarle, los requisitos para usarlo, etc.	Por ello, se recomienda al banco Interbank diseñar una metodología el cual incluya dentro el tablero de las comisiones de los ejecutivos la colocación de este producto financiero, el cual tendría un efecto positivo al incrementar el uso de este producto financiero
	Existe una débil gestión de información financiera en las MYPES	Identificar las razones por que existe asimetría de información financiera en las MYPES.	La asimetría de la información financiera en las MYPES clientes de Interbank, está dado por la informalidad, debido a que el 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, el cual ésta información puede ser diferente a la de otro banco.	Se identificó que la mayor debilidad de las MYPES es la informalidad, el cual le resta credibilidad al momento que un banco hace la evaluación de riesgos. Se recomienda que las PYMES tomen medidas en el cual les permita tener una información más precisa y completa, para que este sea una sola información frente a cualquier Entidad Financiera.