



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

Finanzas

Facultad de Economía y Finanzas

**EFECTO DE LAS EMPRESAS FINTECH DE FACTORING
SOBRE LA TASA DE DESCUENTO DE FACTURAS**

**Trabajo de Suficiencia Profesional
presentado para optar al Título Profesional de
Licenciado en Finanzas**

**Presentado por
Abril Yuliza Collantes Maturrano**

Lima, febrero 2025

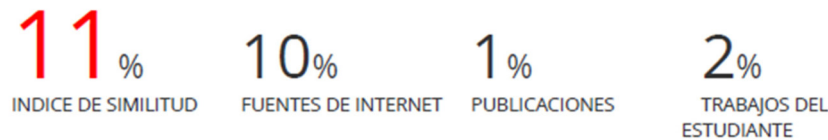


REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y FINANZAS

A través del presente, la Facultad de Economía y Finanzas deja constancia de que el Trabajo de Suficiencia Profesional titulado *EFFECTO DE LAS EMPRESAS FINTECH DE FACTORING SOBRE LA TASA DE DESCUENTO DE FACTURAS* presentado por ABRIL YULIZA COLLANTES MATURRANO, identificada con DNI N° 62030893, para optar al Título Profesional de Licenciada en Finanzas, fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin el 14 de febrero de 2025. El siguiente fue el resultado obtenido:

Collantes, Abril_Trabajo de suficiencia
profesional_Finanzas_2025.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad del Pacifico Trabajo del estudiante	1%
3	investigare.pucmm.edu.do:8080 Fuente de Internet	1%
4	www.researchgate.net Fuente de Internet	1%

De acuerdo con la política vigente, el porcentaje obtenido de similitud con otras fuentes se encuentra dentro de los márgenes permitidos.

Se emite el presente documento para los fines estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Economía y Finanzas.

Lima, 16 de abril de 2024.


Juan Francisco Castro
Decano
Facultad de Economía y Finanzas

RESUMEN

La presente investigación analiza el impacto de las Fintech de factoring en la tasa de descuento de las facturas, considerando su papel en la transformación del sector financiero. A través de una revisión de literatura y evidencia empírica en diversos mercados, se examina cómo la digitalización ha optimizado los procesos de financiamiento, reduciendo costos y tiempos de acceso a liquidez. Se identifican los principales desafíos del factoring tradicional, como las barreras de acceso para pequeñas empresas y los altos costos de intermediación. Posteriormente, se estudia el impacto de las plataformas Fintech y su efecto en la evolución de la tasa de descuento. Los resultados sugieren que la digitalización ha contribuido a la disminución de las tasas de descuento, mejorando la eficiencia y ampliando la inclusión financiera. Sin embargo, se reconoce que factores como la regulación y el riesgo crediticio continúan influyendo en la determinación de estas tasas. Finalmente, se plantean recomendaciones para futuras investigaciones sobre la interacción entre Fintech, regulación y costos de financiamiento en economías emergentes.

ABSTRACT

This research analyzes the impact of factoring Fintech companies on invoice discount rates, considering their role in transforming the financial sector. Through a literature review and empirical evidence from various markets, the study examines how digitalization has optimized financing processes, reducing costs and improving access to liquidity. The main challenges of traditional factoring, such as barriers to entry for small businesses and high intermediation costs, are identified. Subsequently, the impact of Fintech platforms and their effect on discount rate trends is analyzed. The findings suggest that digitalization has contributed to lowering discount rates, enhancing efficiency, and expanding financial inclusion. However, it is recognized that factors such as regulation and credit risk still play a significant role in determining these rates. Lastly, recommendations are proposed for future research on the interaction between Fintech, regulation, and financing costs in emerging economies.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	2
ÍNDICE DE ANEXOS.....	4
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	7
1.1 Factoring y su Rol en el Financiamiento Empresarial.....	7
1.1.1 Tipos de Factoring.....	7
1.1.2 Factores que determinan la Tasa de Descuento.....	8
1.2 Limitaciones del Factoring Tradicional	9
1.3 Incursión de las Fintech de Factoring	9
1.4 Impacto de las Fintech en la Tasa de Descuento	10
CAPÍTULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA.....	11
2.1 Evolución de la Tasa de Descuento en el Factoring Tradicional	11
2.2 Impacto de la Digitalización y las Fintech en la Competencia del Mercado	11
2.3 Comparación de Casos: Mercados Desarrollados y Emergentes	12
2.4 Factores Regulatorios y su Influencia en la Tasa de Descuento	12
CAPÍTULO III. MERCADO FINANCIERO.....	14
3.1 Transformación del Mercado de Factoring y su Impacto en la Liquidez Empresarial	14
3.2 Riesgo Crediticio y Estrategias Financieras en el Factoring Digital	14
CONCLUSIONES.....	16
RECOMENDACIONES	17
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	18
ANEXOS.....	21

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Participación de las Empresas de Factoring en el mercado de financiamiento.....	22
Anexo 2. Evolución y número de Fintech por segmento.....	22
Anexo 3. Empresas Fintech en América Latina 2023	23

INTRODUCCIÓN

Un principal reto para las empresas hoy en día es el acceso al financiamiento, en este contexto el factoring se ha convertido en una de las principales herramientas para afrontar la necesidad de liquidez (Vega & Villanueva, 2020). En esta clase de transacciones existen tres agentes involucrados: el factor, quien compra la factura; el emisor o cliente, quien emite la factura; y el deudor, quien recibe el servicio y paga el monto de la factura (Mazzeo, Moyano, Nara & Fornero, 2012).

La operación consta de la venta de las cuentas por cobrar que tiene el emisor. La venta incluye un descuento (siendo este igual a los intereses más las comisiones por servicios que ofrece el factor), y el monto restante es lo que recibe el cliente de inmediato (Klapper, 2006).

A pesar de significar una ayuda para muchas empresas, esta industria presenta retos importantes en cuanto a eficiencia en los procesos, accesibilidad y transparencia (Michalski, 2008). El rol de las entidades financieras tradicionales se caracteriza por los altos costos de gestión y administración de los cobros (Ruiz, 2019). Asimismo, la evaluación de cada factura y de la solvencia del cliente es un proceso que puede tardar semanas retrasando así el acceso inmediato a liquidez. Además, estas instituciones financieras priorizan clientes con historiales crediticios robustos y con grandes volúmenes de facturación, lo que excluye a negocios de menor envergadura (Milenkovic-Kerkovic & Dencic-Mihajlov, 2012). Por otro lado, además de los costos de gestión, la tasa de descuento depende en gran medida de la solvencia del deudor, lo que limita el uso del factoring en sectores con deudores de alto riesgo (Van der Vliet, Reindorp, & Fransoo, 2015).

Debido al auge reciente de las empresas Fintech y cómo han transformado el sector financiero (Ediagbonya, & Tioluwani, 2023) se reconoce el papel fundamental de las Fintech de factoring al ofrecer soluciones innovadoras dentro de este mercado.

Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019), las Fintech han revolucionado el sector financiero al ofrecer soluciones tecnológicas que simplifican y agilizan los procesos de financiamiento, incluyendo el factoring. Por ejemplo, estas plataformas han reducido los tiempos de espera para el desembolso de liquidez de semanas a días, lo que representa un cambio significativo para las PYMEs que necesitan capital de inmediato. Además, al eliminar intermediarios y optimizar procesos, muchas Fintech

pueden ofrecer tarifas más bajas que los bancos tradicionales, lo que potencialmente reduce la tasa de descuento aplicada a las facturas.

De acuerdo con lo descrito, el presente trabajo de investigación se propone analizar el efecto de las empresas Fintech de factoring sobre la tasa de descuento de facturas. Así, se plantea como hipótesis principal que la irrupción de las Fintech en el mercado de factoring ha reducido las tasas de descuento al aumentar la competencia y mejorar la eficiencia operativa.

Para ello, se realizó un análisis de casos representativos que examinan cómo la digitalización y una mayor competencia en el sector impactan en el crecimiento de cada país, asimismo si han generado una reducción en las tasas de descuento o han dado lugar a nuevos factores que alteren su comportamiento. Se hizo uso de casos en Latinoamérica como en países desarrollados para indagar además si el efecto depende del entorno económico y financiero nacional, y en qué medida este lo afecta.

Como objetivos específicos, este documento busca analizar la evolución de la tasa de descuento en presencia de Fintech, comparar la eficiencia de las Fintech con las entidades financieras tradicionales, y determinar si la digitalización ha permitido una mayor inclusión financiera para empresas de menor tamaño. Esto debido a que existe la necesidad de comprender los efectos de la digitalización en los costos de financiamiento de las empresas, especialmente en un contexto donde las PYMEs dependen del factoring como una fuente clave de liquidez.

El trabajo se estructura en cuatro capítulos. En el primer capítulo se aborda el marco teórico y conceptual del factoring, y su evolución con la tecnología. El segundo capítulo abarca la evidencia empírica desarrollada para analizar dicha evolución, mientras que en el tercero se discuten los hallazgos en el contexto del mercado financiero y sus implicancias para empresas y reguladoras. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

El rol del factoring ha ganado importancia en el financiamiento empresarial, en especial para aquellas firmas con necesidad inmediata de liquidez. En este capítulo se presentan los conceptos fundamentales de este mecanismo, las limitaciones presentes en el sistema tradicional y la transformación que ha experimentado dada la incursión de las Fintech.

1.1 Factoring y su Rol en el Financiamiento Empresarial

El factoring es un mecanismo financiero que permite a las empresas acceder a liquidez mediante la venta de sus cuentas por cobrar. Como menciona Varona (2007), el contrato de factoring es aquel por el que el factor (entidad que compra la factura) se compromete a gestionar el cobro de los créditos existentes a favor del cliente (dueño original de las facturas), asumiendo o no el riesgo de insolvencia del deudor. De esta manera, el cliente recibe un anticipo que se refiere a un porcentaje del valor de la factura, que puede oscilar entre 70% y 90% del valor total, que dependerá principalmente del perfil de riesgo del cliente. Asimismo, el factoring contribuye a la estabilidad financiera y permite que pequeñas y medianas empresas puedan acceder a capital sin tener que recurrir a préstamos bancarios. Por lo tanto, el impacto que tiene en el crecimiento económico se evidencia en las mayores posibilidades de inversión en capital de trabajo que adquieren las firmas. En el caso peruano, el uso de estos contratos está en auge, mostrando una mayor importancia en el mercado y en el financiamiento empresarial (Anexo 1).

1.1.1 Tipos de Factoring

Respecto al riesgo de insolvencia, el factoring puede clasificarse en distintas modalidades según el nivel de riesgo asumido por el factor, la confidencialidad del proceso y la estructura del contrato (Asobancaria, 1994):

- Factoring con recurso: El cliente (empresa emisora de la factura) sigue siendo responsable en caso de que el deudor no pague la factura. En este caso, el factor puede exigir al cliente la devolución del anticipo.
- Factoring sin recurso: El factor asume el riesgo de impago, lo que otorga mayor seguridad a la empresa vendedora. Debido a esto, los costos relacionados suelen ser más altos.
- Factoring nacional e internacional: Depende de si la transacción ocurre dentro del mismo país o involucra clientes en el extranjero. En caso sea internacional, las facturas al provenir del extranjero se introducen riesgos adicionales al contrato como

el riesgo cambiario, diferencias en regulaciones y mayores costos de recuperación en caso de impago. Todo eso deriva en una tasa de descuento más alta compensando así el mayor nivel de incertidumbre. Es así que al hacer uso del factoring sin recurso en este ámbito podría reducir el costo financiero para el cliente; sin embargo, la tasa aún reflejaría el riesgo país del deudor de la factura.

- Factoring notificado o confidencial: En el primero, el deudor es informado de la cesión de la factura; en el segundo, no y paga directamente al proveedor original, quien luego transfiere el pago al factor. De ser confidencial, esto aumenta el riesgo para el factor, al no tener gestión directa sobre el cobro y depende del cliente para recibir el dinero. Por esto, implica una tasa de descuento más alta para compensar la demora o no cumplimiento del pago por parte del cliente.

1.1.2 Factores que determinan la Tasa de Descuento

La tasa de descuento aplicada a las facturas depende de diversos elementos (Chuliá & Beltrán, 1996):

- Solvencia del deudor: Si la empresa responsable del pago de la factura tiene un historial financiero sólido, el riesgo de impago es bajo, lo que permite aplicar una tasa de descuento más reducida. En contraste, si la empresa presenta un alto riesgo de incumplimiento, la tasa de descuento será mayor para compensar la posible pérdida, especialmente en operaciones sin recurso, donde el factor asume el riesgo de insolvencia.
- Plazo de vencimiento de la factura: Cuanto mayor sea el tiempo que el deudor tiene para pagar, mayor será la incertidumbre para el factor, lo que incrementa la tasa de descuento. En cambio, facturas con vencimientos más cortos implican menor riesgo y, por lo tanto, tasas más bajas.
- Condiciones del mercado financiero: En contextos donde las tasas de interés son elevadas o el acceso al crédito es restringido, el costo del factoring tiende a aumentar. Por el contrario, en mercados más competitivos y con amplia oferta de financiamiento, las tasas suelen ser más reducidas.
- Estructura de costos del factor: Variables como gastos administrativos, comisiones y el nivel de riesgo que asume la empresa de factoring pueden impactar el costo final. En el caso del factoring con recurso, donde el cedente sigue siendo responsable si el deudor no paga, la tasa de descuento tiende a ser más baja.

1.2 Limitaciones del Factoring Tradicional

A pesar de sus ventajas, el factoring tradicional presenta diversas limitaciones que restringen su accesibilidad y eficiencia. Una de las principales barreras es el alto costo administrativo, ya que las entidades financieras incurren en elevados gastos debido a procesos manuales y burocráticos. Ruiz (2019) señala que la evaluación del riesgo y la gestión de cobros incrementan los costos operativos, lo que se traduce en tasas de descuento más altas para los clientes. Además, los procesos de evaluación y desembolso pueden ser lentos, lo que limita la capacidad de respuesta de las empresas ante necesidades urgentes de liquidez. Milenkovic-Kerkovic & Dencic-Mihajlov (2012) destacan que esta demora reduce la efectividad del factoring como mecanismo de financiamiento inmediato.

Otro problema significativo es el acceso restringido para PYMEs, ya que las instituciones financieras priorizan clientes con historiales crediticios sólidos y grandes volúmenes de facturación. Van der Vliet, Reindorp & Fransoo (2015) explican que muchas pequeñas empresas quedan excluidas del sistema financiero formal debido a la rigidez de los criterios de evaluación. Además, la dependencia de la solvencia del deudor restringe la aplicación del factoring en sectores con clientes de alto riesgo crediticio, lo que deja fuera a muchas empresas que podrían beneficiarse de esta herramienta.

1.3 Incursión de las Fintech de Factoring

El avance de las Fintech ha transformado el mercado del factoring al introducir soluciones digitales que agilizan y abaratan el acceso al financiamiento de facturas. Estas empresas han aprovechado tecnologías como la automatización, el big data y la inteligencia artificial para optimizar los procesos de evaluación de riesgo y desembolso de fondos. Ediagbonya & Tioluwani (2023) sostienen que las Fintech han reducido las barreras de entrada al financiamiento mediante plataformas que eliminan la necesidad de trámites físicos y permiten a las empresas subir sus facturas en línea y recibir ofertas de financiamiento en cuestión de horas.

Una de las principales innovaciones es el uso de big data para la evaluación del riesgo, lo que permite a las Fintech analizar información alternativa y otorgar financiamiento a empresas que no cumplen con los criterios tradicionales de los bancos. Además, la eliminación de intermediarios ha reducido costos operativos, haciendo que las tasas de descuento sean más competitivas. La CEPAL (2019) señala que las plataformas Fintech han democratizado el acceso al factoring, permitiendo la inclusión de más empresas en el mercado financiero. Por

otro lado, la mayor competencia ha obligado a las entidades tradicionales a modernizarse, lo que ha generado un cambio estructural en el sector. En el caso peruano (Anexo 2), para el año 2023, las Fintech dedicadas a préstamos (que incluye el factoring) aumentaron en 17 a comparación del 2021. De acuerdo con el informe del BID titulado “Fintech en América Latina y el Caribe”, el ecosistema fintech en la región ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años (Anexo 3).

1.4 Impacto de las Fintech en la Tasa de Descuento

La incursión de las Fintech ha modificado las dinámicas del mercado del factoring, impactando directamente la tasa de descuento aplicada a las facturas. La automatización de procesos ha reducido los costos administrativos, lo que permite ofrecer tasas más bajas en comparación con las entidades tradicionales. Michalski (2008) explica que la eficiencia operativa es un factor clave en la sostenibilidad del factoring, y las Fintech han logrado optimizar este aspecto mediante el uso de tecnología avanzada.

El incremento de la competencia también ha generado ajustes en los precios del financiamiento de facturas. Klapper (2006) indica que la competencia en el mercado financiero es determinante en la accesibilidad de los servicios, y la entrada de múltiples plataformas ha ejercido una presión que ha resultado en condiciones más favorables para las empresas. Asimismo, las Fintech han ampliado el alcance del factoring al incluir a segmentos que antes no tenían acceso a este tipo de financiamiento, diversificando la base de clientes y promoviendo la inclusión financiera.

En los últimos años, el ecosistema fintech en América Latina ha crecido de manera significativa. Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señala que, entre 2017 y 2023, el número de startups fintech en la región aumentó en un 340%, superando las 3.000 empresas. Este crecimiento ha intensificado la competencia en el mercado financiero, lo que ha generado mejores condiciones en el financiamiento de facturas y ha permitido a más empresas acceder a estos servicios.

Además, las fintech han tenido un impacto importante en la inclusión financiera. En 2022, alrededor de 415 millones de personas en América Latina y el Caribe utilizaron algún servicio fintech, siendo los pagos digitales los más comunes, con casi ocho de cada diez usuarios. Gracias a esto, sectores que antes no tenían acceso a financiamiento han podido beneficiarse de opciones como el factoring, ampliando la base de clientes y promoviendo la inclusión en el sistema financiero.

En particular, el factoring electrónico ha cobrado mayor relevancia como herramienta para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). En Colombia, entre 2023 y agosto de 2024, se emitieron más de 3,4 millones de facturas electrónicas, de las cuales 3,2 millones fueron endosadas, sumando un volumen total de 71,1 billones de pesos colombianos. Esto demuestra el crecimiento del factoring como alternativa de financiamiento y su papel en la expansión del acceso a crédito en la región.

CAPÍTULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA

2.1 Evolución de la Tasa de Descuento en el Factoring Tradicional

Históricamente, el factoring ha sido un servicio financiero proporcionado principalmente por bancos y entidades especializadas, quienes establecen las tasas de descuento considerando aspectos como el riesgo crediticio del deudor, el volumen de facturación y los costos administrativos asociados. De acuerdo con Milenkovic-Kerkovic y Dencic-Mihajlov (2012), estos costos pueden ser elevados debido a los procesos de evaluación crediticia, la gestión de cobros y la necesidad de financiamiento para adelantar el pago de las facturas. Como resultado, muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) enfrentan dificultades para acceder a este tipo de financiamiento, ya que las instituciones financieras imponen requisitos rigurosos para mitigar los riesgos de impago.

Un análisis realizado por Rivera Finance (2023) muestra que las tasas aplicadas en el factoring tradicional pueden representar un porcentaje significativo del valor de la factura. Por ejemplo, una tasa del 3% sobre una factura de \$10,000 genera un costo de \$300 por el servicio, lo que puede representar una barrera adicional para empresas con márgenes ajustados. Asimismo, un estudio en Colombia publicado en la revista Espacios (2016) evidenció que, de 26,400 empresas evaluadas, solo 568 (equivalente al 2.15%) accedían al servicio de factoring con Bancolombia. Este resultado sugiere que factores como el tamaño empresarial, el sector económico y el tipo de sociedad influyen en la probabilidad de acceso a esta alternativa financiera, destacando las barreras que enfrentan las pymes para obtener liquidez mediante este mecanismo.

2.2 Impacto de la Digitalización y las Fintech en la Competencia del Mercado

La llegada de las Fintech ha modificado el entorno competitivo del factoring al introducir plataformas digitales que optimizan los procesos de evaluación crediticia, reducen los costos administrativos y amplían el acceso a financiamiento para empresas de menor tamaño. De acuerdo con Klapper (2006), la digitalización ha permitido la automatización del análisis de

riesgo mediante algoritmos avanzados y big data, lo que reduce significativamente los tiempos de evaluación y aprobación de facturas. Como resultado, se ha observado una disminución en los costos operativos de las empresas de factoring, permitiendo que estas ofrezcan tasas de descuento más competitivas.

Un estudio de la CEPAL (2019) sobre la transformación digital en el sector financiero muestra que la incursión de las Fintech en el factoring ha impulsado una reducción promedio del 15-25% en las tasas de descuento en comparación con el modelo tradicional. Además, se ha identificado un incremento en la inclusión financiera de PYMEs que anteriormente no podían acceder a este tipo de financiamiento debido a la rigidez de los procesos bancarios tradicionales.

2.3 Comparación de Casos: Mercados Desarrollados y Emergentes

Los efectos de las Fintech de factoring varían según el contexto económico y regulatorio de cada país. En mercados desarrollados como Estados Unidos y el Reino Unido, donde la digitalización financiera está más consolidada, las plataformas Fintech han logrado captar una porción significativa del mercado de factoring, promoviendo una mayor competencia y obligando a las entidades tradicionales a ajustar sus modelos de negocio (Ediagbonya & Tioluwani, 2023). En estos países, se ha registrado una reducción progresiva en las tasas de descuento, atribuida a la eficiencia operativa y a la disponibilidad de datos para análisis crediticio en tiempo real.

En contraste, en mercados emergentes de América Latina, la adopción de Fintech ha enfrentado mayores desafíos debido a la falta de infraestructura tecnológica y la regulación en desarrollo. Sin embargo, países como Brasil, México y Colombia han mostrado un crecimiento acelerado en la adopción de plataformas digitales de factoring, permitiendo que más PYMEs accedan a financiamiento en condiciones más favorables. Un análisis de Finovista (2021) destaca que en estos mercados, las tasas de descuento han disminuido entre un 10% y un 20% desde la irrupción de las Fintech, aunque factores como la volatilidad económica y la percepción de riesgo crediticio aún afectan la competitividad del sector.

2.4 Factores Regulatorios y su Influencia en la Tasa de Descuento

La digitalización y la creciente competencia en el sector financiero han contribuido a la disminución de las tasas de descuento en el mercado de factoring. Sin embargo, el marco regulatorio continúa siendo un factor determinante en la dinámica de este mercado. En entornos donde las regulaciones son más flexibles, las fintech han logrado expandirse rápidamente,

ofreciendo productos innovadores y estructuras de financiamiento más accesibles. Por ejemplo, en países como el Reino Unido y Singapur, la adopción de marcos regulatorios favorables ha permitido un crecimiento acelerado de las fintech, facilitando el acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas (Finnovista, 2021).

No obstante, en naciones con normativas más estrictas, las barreras regulatorias pueden limitar la reducción de costos operativos y la disponibilidad de financiamiento. En Colombia, por ejemplo, aunque han surgido plataformas fintech dedicadas al factoring, la ausencia de una regulación específica para este sector implica que estas plataformas deben operar bajo las mismas normativas que el factoring tradicional, lo que puede restringir su capacidad para ofrecer servicios más eficientes y económicos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2019).

Ruiz (2019) destaca que la implementación de marcos regulatorios claros y adaptados a la digitalización financiera puede amplificar el impacto positivo de las fintech en la reducción de las tasas de descuento. La experiencia europea respalda esta afirmación; la armonización regulatoria y el fomento de la innovación financiera han creado un entorno más competitivo y beneficioso para las empresas que buscan financiamiento a través del factoring. Por ejemplo, la Directiva sobre Servicios de Pago 2 (PSD2) de la Unión Europea ha promovido la competencia y la innovación en el sector financiero, facilitando la entrada de nuevas fintech y mejorando las condiciones de financiamiento para las empresas (Finnovista, 2021).

En América Latina, la situación es diversa. Mientras países como Brasil han avanzado en la creación de regulaciones específicas para el sector fintech, otros aún carecen de marcos claros, lo que puede obstaculizar el desarrollo de soluciones financieras más accesibles y competitivas (Banco Interamericano de Desarrollo, 2019). Por lo tanto, la adaptación y modernización de las regulaciones financieras son esenciales para maximizar los beneficios que las fintech pueden ofrecer en términos de reducción de costos y ampliación del acceso al financiamiento.

En conclusión, la evidencia empírica respalda la hipótesis de que la incursión de las Fintech en el mercado de factoring ha contribuido a reducir la tasa de descuento, mejorar la eficiencia operativa y ampliar el acceso a financiamiento para las PYMEs. Sin embargo, los efectos varían según el contexto económico y regulatorio de cada país, lo que sugiere la necesidad de políticas que fomenten la digitalización financiera sin generar restricciones innecesarias.

CAPÍTULO III. MERCADO FINANCIERO

3.1 Transformación del Mercado de Factoring y su Impacto en la Liquidez Empresarial

El factoring ha evolucionado significativamente con la digitalización y el crecimiento de las Fintech, modificando la estructura del mercado financiero y facilitando el acceso a liquidez para empresas de distintos tamaños. La automatización de procesos ha permitido reducir los costos de intermediación, agilizar los tiempos de respuesta y ampliar la cobertura a sectores que antes enfrentaban barreras en la banca tradicional (BID, 2020). En América Latina, el factoring representa hasta el 15% del financiamiento total de las PYMEs, según la CEPAL (2021), lo que demuestra su creciente relevancia como alternativa al crédito bancario.

Las plataformas de factoring digital han intensificado la competencia en el sector, generando una presión a la baja sobre las tasas de descuento de las facturas. Un estudio de la OCDE (2022) revela que la digitalización ha permitido reducir en un 25% los costos operativos asociados al factoring, beneficiando especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, esta transformación no ha sido homogénea a nivel global. En mercados con marcos regulatorios flexibles, las Fintech han logrado expandirse rápidamente, mientras que en países con normativas más estrictas, la incertidumbre regulatoria ha limitado su crecimiento y la reducción de costos (IMF, 2022).

En Europa, la armonización regulatoria ha permitido que las tasas de descuento en el factoring digital sean, en promedio, un 20% menores que en países con regulaciones más rígidas (European Commission, 2021). Esto se debe a que un entorno regulatorio favorable incentiva la competencia y la innovación, facilitando la entrada de nuevos actores al mercado. Por otro lado, en América Latina, la heterogeneidad en las normativas genera disparidades en la accesibilidad al financiamiento, lo que afecta el impacto del factoring digital en la liquidez empresarial (Ruiz, 2019).

3.2 Riesgo Crediticio y Estrategias Financieras en el Factoring Digital

El avance tecnológico ha transformado los métodos de evaluación del riesgo crediticio en el factoring. A diferencia de los modelos tradicionales, que dependen de análisis manuales y reportes financieros históricos, las Fintech han incorporado herramientas basadas en big data y machine learning, lo que les permite evaluar la solvencia de los clientes en tiempo real (Klapper, 2006). Según el Banco Mundial (2021), la implementación de estos modelos ha mejorado la capacidad de predicción del riesgo crediticio en un 30%, facilitando el acceso a financiamiento para empresas con historiales financieros limitados.

Este cambio ha generado una reducción en la prima de riesgo y, en consecuencia, en las tasas de descuento del factoring digital. Un informe del FMI (2022) indica que la inclusión de algoritmos de evaluación crediticia ha disminuido en un 15% la brecha de financiamiento para las PYMEs, permitiéndoles optimizar su flujo de caja y mejorar su capacidad de inversión. No obstante, el uso de estas tecnologías también plantea desafíos en términos de transparencia y seguridad de los datos, ya que la automatización de los procesos puede introducir sesgos algorítmicos que afecten la evaluación del crédito (World Bank, 2021).

Desde una perspectiva estratégica, el acceso a financiamiento más flexible ha cambiado la manera en que las empresas gestionan su capital de trabajo. La CEPAL (2021) señala que las empresas que recurren al factoring digital logran reducir en un 40% su dependencia de los créditos bancarios tradicionales, lo que les permite disponer de mayor liquidez para inversión y crecimiento. Sin embargo, esta dependencia del factoring también puede generar vulnerabilidades, especialmente en contextos de alta volatilidad en las tasas de descuento y cambios en la regulación financiera (OECD, 2022).

El crecimiento del factoring digital ha obligado a los reguladores a diseñar marcos normativos que garanticen la estabilidad del sistema financiero sin frenar la innovación. En mercados con regulación clara, se observa un impacto más positivo de las Fintech sobre la reducción de tasas de descuento, mientras que la falta de normativas definidas puede limitar su potencial de expansión (Ruiz, 2019). En este sentido, la evolución del factoring digital dependerá tanto del desarrollo tecnológico como de la capacidad de los reguladores para equilibrar la protección del mercado con la necesidad de fomentar la competencia y el acceso al financiamiento.

CONCLUSIONES

Este trabajo examinó el impacto de las Fintech de factoring en la evolución de la tasa de descuento de las facturas, destacando su papel en la intensificación de la competencia dentro del mercado financiero. Los hallazgos indican que su presencia ha favorecido una disminución en los costos operativos y una optimización en la gestión del financiamiento. La digitalización y automatización de los procesos han permitido que las empresas obtengan liquidez de manera más rápida y con menores costos en comparación con los mecanismos tradicionales de factoring.

Asimismo, se observó que estas plataformas han ampliado el acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), las cuales históricamente enfrentaban dificultades para cumplir con los requisitos de las entidades financieras convencionales. Este fenómeno ha contribuido a la diversificación del mercado y a una mayor inclusión financiera. No obstante, persisten desafíos vinculados a la regulación y estabilidad del sector, ya que la ausencia de marcos normativos sólidos podría generar incertidumbre y riesgos tanto para inversionistas como para las empresas que dependen de este tipo de financiamiento.

Si bien la evidencia respalda que la llegada de las Fintech ha reducido la tasa de descuento en el factoring, su impacto no es homogéneo y varía en función del entorno económico y regulatorio de cada país. En algunos mercados, la flexibilidad normativa ha permitido una expansión acelerada de estas plataformas, mientras que en otros, la falta de regulación específica ha generado obstáculos para su consolidación. Además, es fundamental continuar investigando los efectos a largo plazo de esta transformación y su posible influencia en la estabilidad del sistema financiero.

En síntesis, las Fintech han revolucionado el factoring, haciéndolo más eficiente y accesible para una mayor variedad de empresas. No obstante, para maximizar sus beneficios y mitigar riesgos potenciales, es crucial que los organismos reguladores establezcan normativas equilibradas que fomenten la innovación sin comprometer la seguridad y estabilidad del mercado financiero.

RECOMENDACIONES

Las PYMEs deben considerar el factoring a través de plataformas Fintech como una alternativa eficiente para mejorar su liquidez, ya que ofrece acceso rápido a financiamiento con costos generalmente más bajos que los métodos tradicionales. No obstante, es crucial que analicen detenidamente las condiciones y tasas propuestas para asegurarse de que se adapten a sus necesidades y no generen compromisos financieros excesivos.

Por su parte, las Fintech especializadas en factoring deben continuar optimizando sus procesos para garantizar una mayor transparencia en la determinación de la tasa de descuento, además de reforzar la seguridad en sus plataformas. Esto no solo fortalecerá la confianza de los usuarios actuales, sino que también incentivará a más empresas a utilizar estos servicios, promoviendo un mercado más dinámico y accesible.

Desde el punto de vista regulatorio, resulta esencial que los gobiernos y entidades supervisoras establezcan normativas claras y equilibradas que permitan un entorno seguro y competitivo para el factoring digital. La regulación debe encontrar un punto medio entre fomentar la innovación y garantizar la protección de los actores del mercado, reduciendo riesgos asociados al fraude y la volatilidad.

Finalmente, es necesario continuar investigando el impacto de las Fintech de factoring en el sistema financiero a largo plazo, evaluando su influencia en distintos sectores y economías. Esto permitirá comprender mejor los beneficios y los posibles desafíos que pueden surgir con la expansión de estas plataformas, asegurando su sostenibilidad y eficiencia en el acceso al financiamiento empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allen, R., & Busse, E. (2016). The social side of ethnic entrepreneur breakout: evidence from Latino immigrant business owners. *Ethnic and Racial Studies*, 39(4), 653-670.
- Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (Asobancaria). (1994). Manual de factoring. Bogotá: Asobancaria.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2019). Investigación y estudio de regulación comparada - Fintech. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Investigacion-y-estudio-de-regulacion-comparada---Fintech.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2020). Fintech en América Latina y el Caribe: Crecimiento y consolidación. BID.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2023). Fintech en América Latina y el Caribe: Un ecosistema consolidado para la recuperación. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/fintech-en-america-latina-y-el-caribe-un-ecosistema-consolidado-para-la-recuperacion>
- Chuliá Vicente, E., & Beltrán Alandete, T. (1996). Factoring: Liquidez para las empresas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). Panorama de las fintech: avances y desafíos para su desarrollo en América Latina. Santiago: Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). Financiamiento de las PYMEs en América Latina: Factoring y otros mecanismos alternativos. CEPAL.
- Ediagbonya, V., & Tioluwani, C. (2023). The role of fintech in driving financial inclusion in developing and emerging markets: issues, challenges and prospects. *Technological Sustainability*, 2(1), 100-119.
- European Commission. (2021). Fintech and the European financial system: Regulatory challenges and opportunities. European Commission.
- Finovista. (2021). Factoring digital en América Latina: Evolución y tendencias del mercado. Finovista.

- Finnovista. (2021). Radar Fintech e Incumbentes 2021. Recuperado de <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2021/12/Radar-Finovista-General-2021-4.pdf>
- Fondo Monetario Internacional (IMF). (2022). The impact of financial technology on global markets. IMF.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of banking & Finance*, 30(11), 3111-3130.
- Mazzeo, J. V., Moyano Ruiz, M. L., Nara, C. N., & Fornero, R. (2012). Factoring: Liquidez para las empresas. Mendoza, Argentina.
- Michalski, G. (2008). Factoring and the firm value. *FACTA UNIVERSITATIS Series: Economics and Organization*, 5(1), 31-38.
- Milenkovic-Kerkovic, T., & Dencic-Mihajlov, K. (2012). Factoring in the changing environment: legal and financial aspects. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 44, 428-435.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). Alternative finance for SMEs: Opportunities and risks. OECD Publishing.
- Revista Espacios. (2016). Factoring en Colombia: Accesibilidad y uso por parte de las empresas. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com>
- Rivera Finance. (2023). Precios de factoring: Dar sentido a las variables. Recuperado de <https://www.rivierafinance.com>
- Ruiz, C. (2019). La regulación financiera en la era digital: Retos y oportunidades. Madrid: Editorial Financiera.
- Ruiz, J. (2019). Regulación financiera y el impacto de las Fintech en la reducción de tasas de descuento. *Journal of Financial Regulation*.
- Ruiz Vega, W. M. (2019). Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac SA, de la provincia constitucional del Callao-Perú, año 2018.
- Statista. (2023). Fintech en América Latina - Datos estadísticos. Recuperado de <https://es.statista.com/temas/9201/fintech-en-america-latina/>

- Van der Vliet, K., Reindorp, M. J., & Fransoo, J. C. (2015). The price of reverse factoring: Financing rates vs. payment delays. *European Journal of Operational Research*, 242(3), 842-853.
- Varona, F. J. A. (2007). El contrato de factoring. In *La contratación bancaria* (p. 23). Dykinson.
- Vega Cubas, P. V., & Villanueva Obregon, A. V. (2020). La gestión financiera y la importancia de los mecanismos financieros en la obtención de liquidez para la toma de decisiones respecto a la compra en Pymes.
- World Bank. (2021). *Big data and financial inclusion: A new paradigm for credit risk assessment*. World Bank Group.

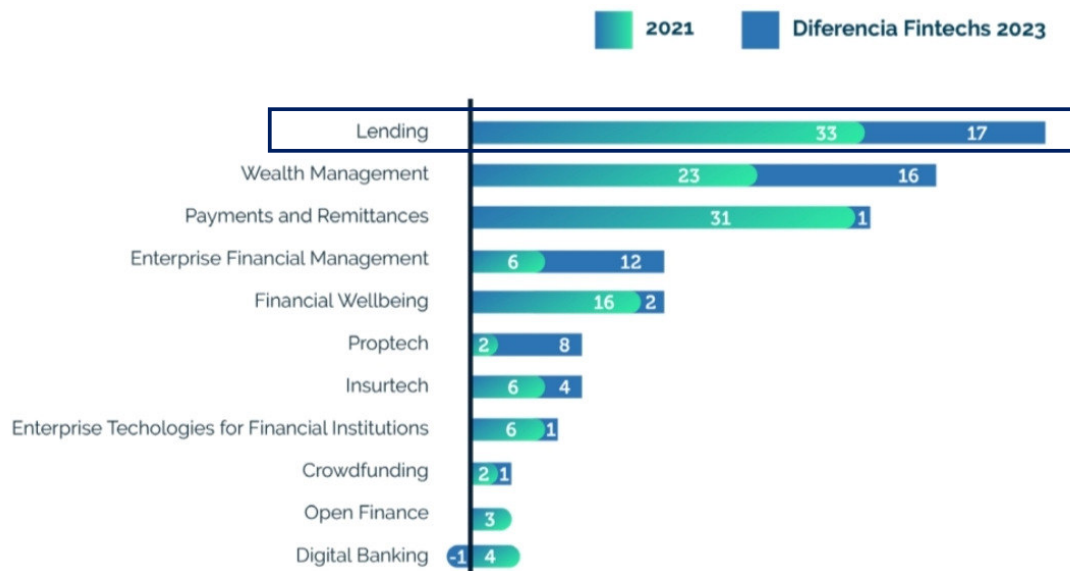
ANEXOS

Anexo 1: Participación de las Empresas de Factoring en el mercado de financiamiento

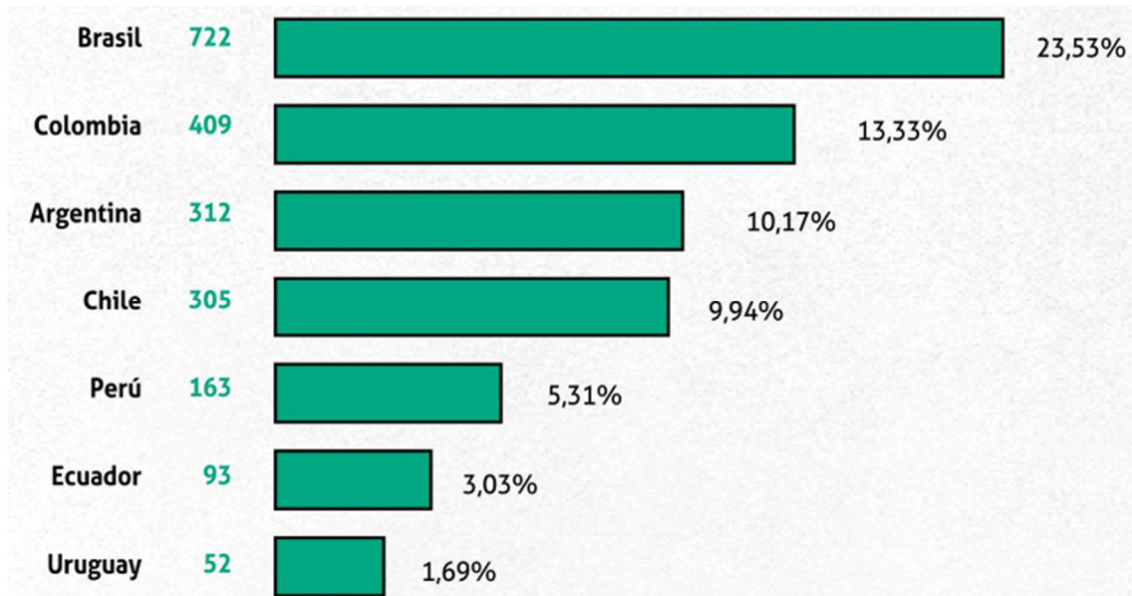
Año	Sistema financiero (bancos)	Empresas de factoring	Otros
2016	87%	12%	1%
2017	87%	7%	6%
2018	69%	23%	8%
2019	71%	21%	8%
2020	69%	23%	8%
2021	70%	25%	5%
2022	73%	21%	6%
2023	72%	19%	9%
2024*	73%	18%	9%

Fuente: Cavali (2024)

Anexo 2: Evolución y número de Fintech por segmento



Anexo 3: Empresas Fintech en América Latina 2023



Fuente: BID, Fintech en América Latina y el Caribe | MarketData