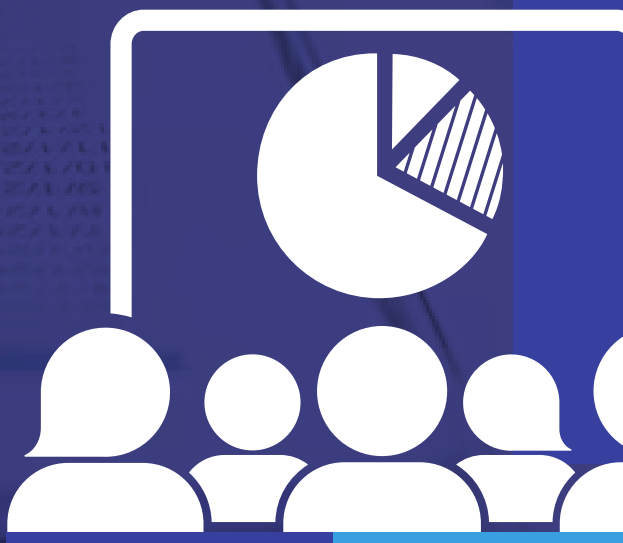
CÁMARA
DE COMERCIO
DE PIURA

2026

Artículo técnico

FACTORING

UNA ALTERNATIVA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LAS MYPE DE PIURA



Área de Estudios y Consultoría

969 982 108

www.camco.piura.org.pe

ARTÍCULO TÉCNICO:

FACTORING: UNA ALTERNATIVA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LAS MYPE DE PIURA

CÁMARA DE COMERCIO DE PIURA

Contexto del tejido Empresarial e importancia

El tejido empresarial piurano está compuesto mayoritariamente por unidades de pequeña escala. Según el Observatorio PRODUCE Empresarial, al cierre de 2025 Piura registró 95,144 micro y pequeñas empresas formales: 95.8 % son microempresas y 4.2 % pequeñas empresas. Comercio y servicios concentraron 82.2 % del total.

Esta estructura hace que el acceso oportuno a capital de trabajo sea especialmente relevante para sostener compras de insumos, pagos a proveedores, planillas, transporte y nuevas órdenes de venta.

En la práctica, una empresa puede ser rentable y, aun así, enfrentar falta de efectivo si vende a 30, 60 o 90 días.

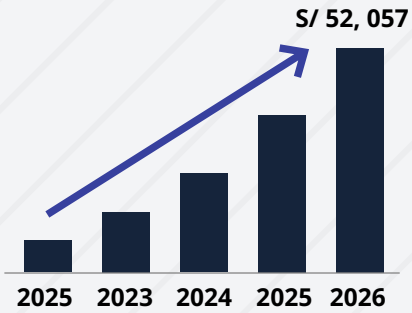
Este problema se observa en cadenas donde pequeños proveedores atienden a empresas agroindustriales, manufactureras, pesqueras, comerciales, constructoras o de servicios, así como a entidades públicas. El factoring busca precisamente acortar ese desfase de caja.





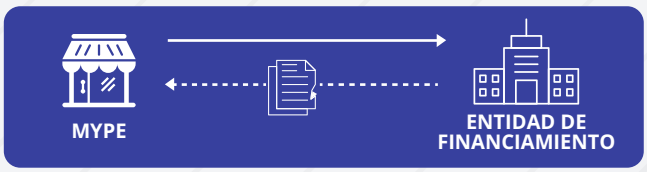
El factoring viene ganando espacio en el financiamiento empresarial

La evidencia reciente muestra una expansión sostenida del instrumento. De acuerdo con el Ministerio de Producción, en 2025 el valor negociado mediante factoring alcanzó S/ 52,057 millones, 23.7 % más que en 2024. En ese año, 30,038 empresas realizaron operaciones y aproximadamente 85 % fueron MYPE. A junio de 2026, PRODUCE reportó S/ 27,019 millones negociados y 1,056,296 facturas negociables; las MYPE representaron 84.5 % de las empresas usuarias.



¿Qué es el factoring y cómo funciona?

El factoring es un mecanismo mediante el cual una empresa transfiere una cuenta por cobrar -principalmente una factura negociable- a una entidad de financiamiento y recibe el dinero antes de la fecha pactada con su cliente. A cambio, se aplica un descuento y, según el contrato, pueden existir comisiones u otros cargos. Una diferencia frente a un crédito tradicional es que, en una operación de factoring, la evaluación se concentra en buena medida en la existencia y validez de la cuenta por cobrar y en la capacidad de pago del cliente obligado. Esto puede ampliar las alternativas de empresas pequeñas con poco patrimonio o historial crediticio, aunque no elimina la evaluación de riesgo ni garantiza que toda factura sea financiable.



La novedad de 2026: órdenes de compra y servicio del sector público

El Decreto Supremo N.° 186-2026-EF, publicado el 12 de septiembre de 2026, aprobó el Reglamento del Título II del Decreto de Urgencia N.° 013-2020. La norma desarrolla un mecanismo para que las MIPYME puedan negociar órdenes de compra o de servicio emitidas por entidades públicas y obtener recursos antes del pago, siempre que se cumplan las condiciones establecidas.

El régimen se aplica a órdenes derivadas de contratos menores regulados por la Ley N.° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, es decir, contrataciones por montos iguales o inferiores a ocho UIT vigentes al momento de contratar. La orden adquiere la condición de título valor nominativo desde su notificación al proveedor y su negociación requiere anotación en cuenta en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV).

Momento	Qué ocurre
1. Orden	La entidad pública emite y notifica la orden de compra o servicio al proveedor.
2. Financiamiento	La MIPYME puede transferir los derechos de la orden a una empresa de financiamiento, previa anotación en la ICLV.
3. Ejecución	El proveedor mantiene sus obligaciones contractuales y debe cumplir la prestación.
4. Conformidad y factura	El comprobante se registra y se vincula con la orden negociada.
5. Pago	El cobro se articula con la factura negociable y está sujeto a retenciones, detracciones y deducciones aplicables.

La implementación es progresiva. El reglamento establece que las entidades públicas deben completar su registro ante la ICLV hasta el 31 de diciembre de 2027 y que el MEF debe implementar la operatividad de su aplicativo dentro del mismo plazo. Por ello, una MIPYME debe verificar si la entidad contratante y la operación específica ya se encuentran habilitadas antes de considerar este mecanismo como fuente inmediata de financiamiento.

Una herramienta útil, si se utiliza con criterio financiero

Para Piura, donde predominan las microempresas y donde buena parte de la actividad se articula mediante cadenas de proveedores, el factoring puede ser una herramienta práctica para mejorar la gestión del capital de trabajo. Su principal ventaja es sencilla: permite reducir el tiempo entre vender y disponer del dinero.

Sin embargo, no debe asumirse como liquidez “gratuita” ni como una solución automática para cualquier negocio. La decisión debe partir del flujo de caja, del costo total de la operación, de la calidad del cliente pagador y del destino que tendrá el dinero adelantado. Si el financiamiento permite atender una venta rentable, evitar una ruptura de inventario o cumplir una obligación operativa a un costo razonable, puede convertirse en un instrumento de crecimiento y continuidad empresarial.