

## De prestamista a gestor de capital: el siguiente paso del **negocio de lending**

A medida que las empresas de préstamos crecen, surge la necesidad de atraer nuevos capitales para financiar más operaciones. En este contexto, es clave contar con alternativas eficientes para canalizar estas inversiones dentro del marco regulatorio aplicable.



**Gerardo Pajares**  
Asociado Senior

Muchas empresas que hoy realizan **préstamos, factoring, leasing o financiamiento estructurado** comienzan operando con un modelo relativamente simple: utilizan **capital propio o líneas de crédito bancarias para financiar operaciones**.

Este modelo funciona bien en las primeras etapas del negocio. Sin embargo, cuando el volumen de operaciones crece, la gerencia tiene que responder una pregunta estratégica:

### ¿Cómo atraer capital adicional para financiar más operaciones?

En ese momento surge también **un riesgo regulatorio importante en el Perú**.

Levantar capital directamente de terceros sin una estructura adecuada puede generar contingencias de ser interpretado como una **captación de recursos del público**, una actividad reservada a entidades autorizadas y supervisadas por la **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)**.

Por esta razón, el desafío no es solo conseguir más capital para financiar operaciones, sino hacerlo dentro de una estructura jurídica que permita fortalecer la red de inversionistas sin generar contingencias.

Una de las soluciones más utilizadas en mercados desarrollados —y cada vez más explorada en la región— es la estructuración de **fondos de inversión**.

A través de un fondo, el gestor o administrador puede canalizar capital de inversionistas hacia una estrategia específica de crédito o inversión, mientras mantiene una estructura clara de gobierno, distribución de resultados y control de riesgos.

Este modelo forma parte de lo que globalmente se conoce como **private credit**, uno de los segmentos que más ha crecido dentro de la industria de gestión de activos en los últimos años.

## Osorio & Valdez

Este post ha sido preparado por el Área de Mercado de Capitales de Osorio & Valdez Asociados con fines informativos y no debe considerarse asesoría legal.

Si tuvieran consultas o comentarios sobre esta información, pueden comunicarse con nuestro equipo:

### Fernando Osorio

Socio

[fosorio@estudioosorio.com](mailto:fosorio@estudioosorio.com)

### Gerardo Pajares

Asociado Senior

[gpajares@estudioosorio.com](mailto:gpajares@estudioosorio.com)

### Max Bedriñana

Asociado

[mbedrinana@estudioosorio.com](mailto:mbedrinana@estudioosorio.com)

Tel.: +51(1) 421-3224 / 📞 +51 999-286-121

[info@estudioosorio.com](mailto:info@estudioosorio.com)

[www.estudioosorio.com](http://www.estudioosorio.com)

