Factoring and Financial Inclusion of Microenterprises in Peru: Market Expansion and the Access Gap, 2023–2024

Wilder Oswaldo Jiménez-Rivera[1]; Juan Antonio Escobar Valencia[1]; Hector Guillermo Huamani Tacuri[1]; Francisco Martin Gonzalez Rodriguez[2];

[1]*Facultad de Negocios, Universidad Privada del Norte, Perú,* wilder.jimenez@upn.pe, ujaescobar@gmail.com, hectorhuamani1114@gmail.com

[2]*Universidad César Vallejo, Perú,* fgonzalezro@ucvvirtual.edu.pe

Abstract: This study examines whether the expansion of factoring in Peru translated into greater financial inclusion for microenterprises during 2023–2024. A quantitative, non-experimental, descriptive-comparative design was applied to aggregated records from PRODUCE and the SBS. Negotiated amounts, invoice volumes, sectoral distribution, enterprise-category shares, implicit average values, year-over-year changes, and a Herfindahl-Hirschman concentration index (HHI) were analyzed. The negotiated amount increased from PEN 28.610 billion to PEN 32.175 billion, while invoices rose from 976,847 to 1,195,449. Services and trade concentrated 81.4% of the amount and 94.4% of documents in 2024. The corporate share increased from 75.88% to 91.92%, and the HHI rose from 6,251 to 8,498 points between year-end 2023 and 2024, while microenterprises recorded no observable share in the SBS aggregate. The findings show that market expansion did not imply proportional inclusion. However, the SBS classification does not fully capture alternative non-bank or fintech channels; therefore, the zero observable share should not be interpreted as the absence of microenterprise factoring across the entire ecosystem. The results support interoperable, data-driven factoring, lower origination costs, and inclusion metrics disaggregated by firm size and territory.

Keywords: Factoring; financial inclusion; microenterprises; access gap; Peru.

Factoring e inclusión financiera de microempresas en Perú: expansión del mercado y brecha de acceso, 2023–2024

Resumen: El estudio analiza si la expansión del factoring en el Perú se tradujo en mayor inclusión financiera de las microempresas durante 2023–2024. Se empleó un diseño cuantitativo, no experimental y descriptivo-comparativo con registros agregados de PRODUCE y la SBS. Se examinaron montos negociados, número de facturas, distribución sectorial, participación por categoría empresarial, valores promedio implícitos, variaciones interanuales y un índice Herfindahl-Hirschman (HHI). El monto negociado aumentó de S/ 28 610 millones a S/ 32 175 millones y las facturas de 976 847 a 1 195 449. Servicios y comercio concentraron 81,4 % del monto y 94,4 % de los documentos en 2024. La participación corporativa creció de 75,88 % a 91,92 % y el HHI aumentó de 6 251 a 8 498 puntos entre los cierres de 2023 y 2024, mientras la microempresa no registró participación observable en el agregado de la SBS. Los resultados muestran que la expansión del mercado no implicó inclusión proporcional. No obstante, la clasificación de la SBS no captura plenamente canales alternativos no bancarios o fintech; por ello, el 0,00 % observable no equivale a ausencia de factoring microempresarial en todo el ecosistema. Se requieren menores costos de originación, interoperabilidad e indicadores de inclusión desagregados por tamaño y territorio.

Palabras clave: Brecha de acceso; factoring; inclusión financiera; microempresas; Perú.

I. INTRODUCCIÓN

A. Relevancia y problema

La inclusión financiera no se limita a la disponibilidad formal de productos; exige que personas y empresas puedan acceder y utilizar servicios pertinentes, asequibles y sostenibles [1], [2]. En el ámbito empresarial, esta distinción es especialmente importante porque la existencia de un instrumento financiero no garantiza que los agentes de menor tamaño cumplan las condiciones de elegibilidad, documentación y riesgo exigidas por los oferentes. En las micro y pequeñas empresas, la gestión de la liquidez de corto plazo articula la reposición de inventarios, el pago a proveedores y la administración de cuentas por cobrar, por lo que incide en la continuidad operativa y el desempeño del negocio [3], [4].

El factoring permite convertir cuentas por cobrar documentadas en liquidez antes de su vencimiento mediante su cesión a un intermediario. A diferencia del crédito tradicional, su evaluación puede descansar en el valor y la calidad de las cuentas por cobrar y en la capacidad de pago del adquirente, aunque también puede considerar la solvencia del proveedor según la modalidad contractual [5]–[8]. Por ello, la literatura lo reconoce como una alternativa con potencial para aliviar restricciones de capital de trabajo de pequeñas y medianas empresas [5]. También se ha asociado su utilización con decisiones de estructura de capital [9], con la reducción de efectos estacionales en cadenas de suministro [10] y con modelos digitales de evaluación crediticia que buscan disminuir costos de originación [11].

El potencial inclusivo del factoring depende del entorno legal, institucional y operativo [8], [12], [13]. Cuando la verificación de facturas, la evaluación del pagador, el control de fraude y la cobranza generan costos elevados por operación, la atención de documentos de menor cuantía puede resultar menos atractiva para los intermediarios, favoreciendo operaciones con pagadores previsibles e información estandarizada [8], [13], [15]. En mercados con información imperfecta, la selección y el racionamiento pueden persistir incluso cuando existe demanda solvente, porque el precio no elimina completamente los problemas de riesgo y selección adversa [14]. Así, un mercado de factoring puede crecer en volumen sin democratizar el acceso.

La problemática adquiere relevancia en el Perú. La elevada informalidad productiva y laboral se relaciona con baja trazabilidad contable, registros incompletos, escasa separación entre finanzas personales y empresariales y limitada capacidad para demostrar flujos de ventas [16], [17]. La insuficiencia de información verificable, la ausencia de historial crediticio y los costos de transacción incrementan la incertidumbre de los financiadores y pueden transformar los requerimientos documentarios y de formalización en barreras de acceso para las microempresas [15], [18].

El Estado peruano ha desarrollado un marco promotor para el financiamiento mediante factura comercial. El Reglamento de la Ley N.° 29623 fortaleció la factura negociable como título valor [19], mientras que la regulación de las empresas de factoring estableció condiciones para su funcionamiento y supervisión [20]. Paralelamente, el Ministerio de la Producción (PRODUCE) publica información sobre facturas negociables y promueve mecanismos para ampliar el financiamiento empresarial [21]. No obstante, la efectividad inclusiva de estas medidas debe evaluarse por la distribución del acceso y no únicamente por el crecimiento agregado del mercado.

La literatura regional coincide en que el factoring puede apoyar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, pero su alcance está condicionado por la relación con el pagador, la disponibilidad de información verificable y la calidad institucional [22]. En el Perú, estudios aplicados han encontrado efectos favorables sobre la liquidez de micro y pequeñas empresas que efectivamente utilizan el instrumento [23] y han propuesto plataformas digitales B2B para reducir fricciones de acceso [24]. A la vez, la informalidad y las limitaciones de gestión empresarial continúan afectando el desempeño y la capacidad de vinculación financiera [25], mientras que la evidencia sobre microcrédito muestra que el

financiamiento formal no elimina automáticamente la informalidad [26].

B. Objetivo y contribución

A partir de esta tensión, el problema de investigación se formula de la siguiente manera: ¿cómo evolucionó el factoring en el Perú durante 2023–2024 y qué revela su distribución sectorial y por categoría empresarial sobre la inclusión financiera de las microempresas? El objetivo general es analizar la expansión del mercado de factoring e identificar la brecha de acceso microempresarial mediante evidencia oficial agregada. Para ello se describen la dinámica sectorial, la intensidad transaccional y la asignación por categoría de crédito.

La contribución del artículo es doble. En términos empíricos, separa dos planos frecuentemente confundidos: el crecimiento del instrumento y la inclusión de los agentes de menor escala. En términos de política y gestión, identifica fricciones susceptibles de abordarse mediante interoperabilidad, estandarización documental, datos transaccionales y modelos de originación de bajo costo. De este modo, el estudio aporta al campo del emprendimiento y la innovación financiera al examinar si la expansión de un instrumento de capital de trabajo genera oportunidades efectivas de escalamiento para las microempresas.

II. METODOLOGÍA

A. Diseño, fuentes y unidad de análisis

Se desarrolló una investigación cuantitativa, observacional y de diseño no experimental, con alcance descriptivo-comparativo, debido a que se analizaron registros existentes sin manipular las variables y se compararon categorías y periodos [27], [28]. El periodo de observación comprende 2023 y 2024. La estrategia metodológica se orientó a describir y comparar la evolución, composición y concentración del factoring en registros oficiales agregados; en concordancia con este alcance, no se estimaron efectos causales ni se aplicaron modelos econométricos explicativos [27], [28].

Se utilizaron dos fuentes secundarias. La primera corresponde a las estadísticas de facturas negociables publicadas por PRODUCE [21]. La base analizada contiene, para 2024, cortes acumulados trimestrales de marzo, junio, septiembre y diciembre del monto negociado y del número de facturas por sector económico, además de cierres comparables de diciembre de 2023 y diciembre de 2024. Los sectores considerados fueron servicios, comercio, construcción, minería, agropecuario y pesca. La segunda fuente corresponde a la estadística del sistema financiero de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) [29], con valores agregados por tipo de crédito en cortes trimestrales de 2023 y 2024, clasificados según la Resolución SBS N.° 11356-2008 [30]: corporativo, gran empresa, mediana empresa, pequeña empresa y microempresa.

La unidad de análisis fue el registro agregado categoría-periodo. Para PRODUCE, cada observación representa un sector económico en un corte trimestral acumulado o en el cierre anual comparable. Para la SBS, cada observación representa una categoría empresarial por trimestre. Se incluyó la totalidad de observaciones disponibles en la base suministrada: cuatro cortes trimestrales de 2024 para seis sectores en monto y número de facturas, los cierres comparables 2023–2024 y 40 observaciones SBS (5 categorías × 4 trimestres × 2 años). En consecuencia, la muestra fue censal respecto de las tablas oficiales utilizadas.

B. Variables y procesamiento

Las variables operativas fueron: monto negociado, expresado en millones de soles; número de facturas negociadas; participación sectorial; valor promedio implícito por factura; variación interanual; y participación del factoring por categoría empresarial. La brecha de acceso se operacionalizó como la coexistencia de una expansión agregada del mercado con una participación nula o marginal de la microempresa y una elevada concentración en segmentos de mayor escala. Este indicador describe el patrón observable en los registros, pero no atribuye causalidad ni descarta operaciones fuera de las fuentes analizadas.

Los datos fueron sometidos a un proceso reproducible de depuración que comprendió la estandarización de etiquetas, la verificación de totales, la conversión de campos numéricos y su estructuración en formato largo, con una observación por categoría y periodo [31], [32]. Los cortes de PRODUCE reportados como acumulados se conservaron como tales y no se interpretaron como flujos trimestrales. En la SBS se preservó la estructura trimestral para evaluar la evolución de la concentración entre categorías. Los cálculos se replicaron en Microsoft Excel y mediante una verificación independiente para reducir errores de transcripción.

C. Estrategia analítica

La participación de la categoría i en el periodo t se calculó como:

$$s_{i,t} = (x_{i,t} / \Sigma_i x_{i,t}) \times 100 \quad (1)$$

La variación interanual relativa se estimó mediante:

$$g_i = [(x_{i,2024} - x_{i,2023}) / x_{i,2023}] \times 100 \quad (2)$$

El valor promedio implícito por factura se obtuvo como:

$$v_i = M_i / N_i \quad (3)$$

Finalmente, se utilizó una medida descriptiva de concentración de los dos sectores principales:

$$C_2 = s_{(1)} + s_{(2)} \quad (4)$$

Para complementar la lectura de participaciones con una medida formal de concentración de la distribución del factoring por categoría empresarial, se calculó el índice Herfindahl-Hirschman (HHI) sobre las cinco categorías de la SBS:

$$HHI_t = 10\,000 \times \Sigma_i s_{i,t}^2 \quad (5)$$

donde $s_{i,t}$ es la participación de la categoría i en el total del trimestre t expresada en proporción decimal. El HHI se reportó en una escala de 0 a 10 000 puntos y se empleó exclusivamente como indicador descriptivo de concentración distributiva entre categorías, no como medida de poder de mercado.

El análisis se realizó en cuatro etapas. Primero, se compararon los cierres de 2023 y 2024 para establecer la expansión del mercado. Segundo, se examinó la composición sectorial del monto y de las facturas, así como el valor

promedio implícito. Tercero, se contrastó la distribución por categoría empresarial para determinar si el crecimiento estuvo acompañado por una participación observable de la microempresa. Cuarto, se calculó el HHI para los ocho cortes trimestrales de la SBS con el fin de comprobar si la concentración distributiva aumentó, disminuyó o permaneció estable durante 2023–2024.

D. Ética, transparencia y alcance de los datos

El estudio utilizó exclusivamente información secundaria, pública y agregada; no involucró participantes humanos ni datos personales identificables. Por ello, la aprobación de un comité de ética y el consentimiento informado no resultaron aplicables. La interpretación se limitó a la información disponible y se mantuvo la trazabilidad de las fuentes y de los procedimientos de cálculo.

III. RESULTADOS

A. Expansión y concentración sectorial

El monto negociado mediante facturas negociables aumentó de S/ 28 610 millones en 2023 a S/ 32 175 millones en 2024, equivalente a una variación de 12,5 %. El número de facturas creció con mayor intensidad: pasó de 976 847 a 1 195 449 documentos, un incremento de 22,4 %. En consecuencia, el mercado se expandió tanto en valor como en intensidad transaccional, aunque el mayor crecimiento del número de documentos redujo ligeramente el valor promedio agregado por factura.

La expansión no fue homogénea. Minería registró el mayor crecimiento relativo del monto negociado (45,4 %), seguida por servicios (17,4 %) y comercio (8,4 %). Construcción avanzó 2,3 %, mientras que agropecuario (-12,3 %) y pesca (-4,9 %) disminuyeron. En número de facturas, minería creció 42,5 %, servicios 31,8 %, construcción 23,9 % y comercio 18,0 %; agropecuario (-1,6 %) y pesca (-21,6 %) volvieron a mostrar contracciones.

A diciembre de 2024, servicios concentró 45,0 % del monto y comercio 36,5 %. Ambos sectores reunieron 81,4 % del valor total. La composición por número de facturas fue todavía más concentrada: comercio representó 58,8 % y servicios 35,6 %, alcanzando conjuntamente 94,4 %. Construcción ocupó una posición intermedia, mientras que minería, agropecuario y pesca presentaron participaciones reducidas. La concentración de los dos sectores principales confirma que el crecimiento agregado se apoya en actividades con mayor volumen de relaciones comerciales formalizadas.

TABLA I
COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL FACTORING EN 2024

Sector	Monto (S/ mill.)	Part. (%)	Facturas	Part. (%)
Servicios	14 468	45,0	425 838	35,6
Comercio	11 731	36,5	702 687	58,8
Construcción	3 855	12,0	38 331	3,2
Minería	1 576	4,9	6 129	0,5
Agropecuario	506	1,6	21 816	1,8
Pesca	39	0,1	648	0,1
Total	32 175	100,0	1 195 449	100,0

Fuente: elaboración propia con datos de PRODUCE [21].

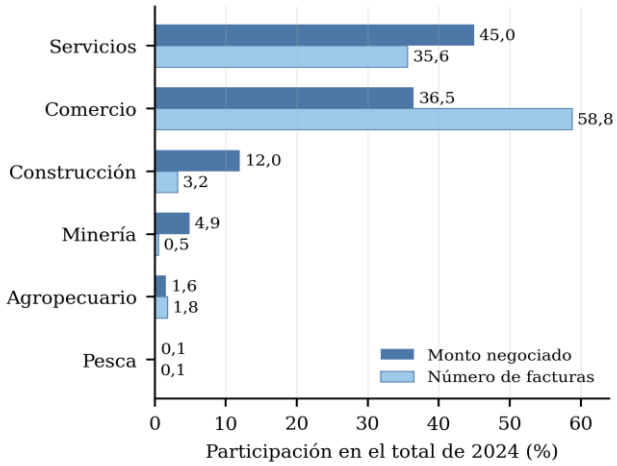


Fig. 1 Participación sectorial del monto y del número de facturas negociadas, 2024.

B. Heterogeneidad transaccional

La comparación entre monto y número de facturas revela heterogeneidad en el tamaño de las operaciones. El valor promedio implícito del mercado fue cercano a S/ 26,9 mil por factura en 2024. Minería alcanzó aproximadamente S/ 257,1 mil y construcción S/ 100,6 mil, pese a su bajo número relativo de documentos. Servicios registró S/ 34,0 mil, agropecuario S/ 23,2 mil, comercio S/ 16,7 mil y pesca S/ 60,2 mil. Estos resultados sugieren que sectores con baja frecuencia pueden concentrar operaciones de alta cuantía y que los costos de evaluación se amortizan con mayor facilidad en tickets elevados.

C. Brecha por categoría empresarial

La evidencia por categoría empresarial muestra una concentración más pronunciada que la sectorial. En 2023, el segmento corporativo representó 75,88 % del factoring reportado por la SBS y la gran empresa 22,12 %. En 2024, la participación corporativa aumentó hasta 91,92 %, mientras que la gran empresa se redujo a 6,93 %. Las categorías mediana y pequeña empresa representaron conjuntamente 2,00 % en 2023 y 1,15 % en 2024.

La microempresa registró 0,00 % en ambos años en el agregado analizado. Esta cifra debe interpretarse con cautela: puede reflejar ausencia de operaciones observables o valores inferiores al umbral de redondeo de la fuente, y no permite afirmar que ninguna microempresa haya utilizado factoring a través de todos los canales existentes. Sin embargo, al contrastarse con la expansión de montos y facturas, constituye evidencia consistente de una brecha de acceso dentro del perímetro formal reportado por la SBS.

El resultado central, por tanto, no es que el factoring haya dejado de crecer, sino que ese crecimiento se distribuyó de forma altamente desigual. La participación corporativa aumentó 16,04 puntos porcentuales entre 2023 y 2024, mientras que la microempresa no presentó participación observable. El HHI trimestral corroboró esta trayectoria: 5 936,9; 6 001,1; 6 299,6 y 6 250,8 puntos en los cuatro trimestres de 2023, y 6 275,1; 6 291,2; 6 095,4 y 8 497,7 en 2024. Entre los cierres anuales, el índice aumentó 2 246,9

puntos (35,9 %), consistente con la fuerte elevación de la participación corporativa en el cuarto trimestre de 2024.

TABLA II
PARTICIPACIÓN DEL FACTORING POR CATEGORÍA EMPRESARIAL

Categoría	2023 (%)	2024 (%)
Corporativo	75,88	91,92
Gran empresa	22,12	6,93
Mediana empresa	1,93	0,80
Pequeña empresa	0,07	0,35
Microempresa	0,00	0,00

Fuente: elaboración propia con información de la SBS [29] y categorías de la Resolución SBS N.° 11356-2008 [30].

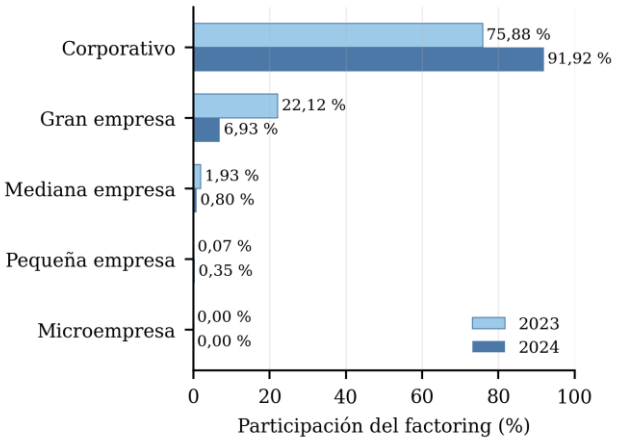


Fig. 2 Concentración del factoring por categoría empresarial, 2023–2024.

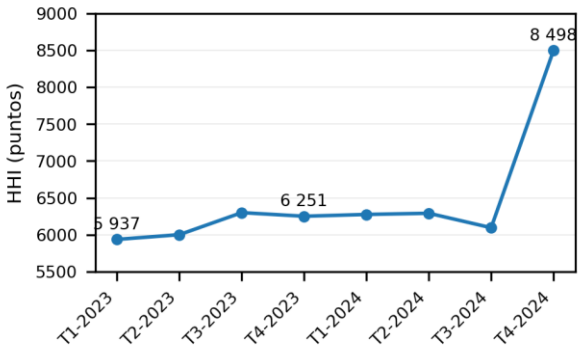


Fig. 3 Evolución trimestral del HHI de la distribución del factoring por categoría empresarial, 2023–2024.

IV. DISCUSIÓN

A. Crecimiento del mercado sin inclusión proporcional

Los hallazgos confirman la necesidad de diferenciar disponibilidad, acceso y uso efectivo. La existencia de un marco regulatorio, operadores especializados y un mercado en expansión demuestra disponibilidad del instrumento, pero la distribución por categoría empresarial evidencia que esa disponibilidad no se tradujo en una inclusión proporcional de la microempresa [1], [2]. Esta diferencia es relevante porque una política puede aumentar el volumen total y, al mismo tiempo, mantener barreras para las unidades que enfrentan mayor restricción de liquidez.

La concentración sectorial es compatible con la naturaleza relacional del factoring. Servicios y comercio generan un volumen elevado de facturas y cuentan con cadenas de compradores que facilitan la validación de operaciones. Por el contrario, sectores con transacciones dispersas, estacionales o menos estandarizadas pueden enfrentar mayores costos de documentación y seguimiento. La literatura señala que el factoring funciona mejor cuando el derecho de cobro es verificable y el riesgo del pagador puede evaluarse de forma eficiente [5], [22].

La heterogeneidad del valor promedio refuerza esta interpretación. Los tickets elevados de minería y construcción permiten distribuir los costos de originación, validación, notificación y cobranza sobre montos mayores. En operaciones microempresariales, esos costos pueden representar una proporción sustancial del financiamiento. Cuando la tecnología y la interoperabilidad no reducen el costo marginal de procesar una factura pequeña, el modelo de negocio puede favorecer clientes y documentos de mayor escala [8], [12], [13].

La concentración corporativa observada es consistente con la teoría del racionamiento crediticio [14]. Las microempresas suelen presentar información menos estandarizada, menor continuidad histórica y mayor dependencia de pocos compradores. Aunque el factoring traslada parte del análisis hacia el pagador, no elimina los riesgos de fraude, duplicidad, disputa comercial o falta de trazabilidad. Por ello, la calidad, integridad y oportunidad de la información continúan condicionando el acceso al financiamiento [18].

Los resultados también ayudan a conciliar dos vertientes de la literatura peruana. Los estudios de empresas usuarias encuentran que el factoring mejora la liquidez [23], lo que evidencia su utilidad una vez superada la barrera de acceso. Las propuestas de plataformas digitales identifican, a su vez, oportunidades para automatizar la evaluación y conectar empresas con financiadores [24]. El presente estudio no contradice esos hallazgos; muestra que los beneficios potenciales no se distribuyen de manera proporcional y que la innovación debe medirse por su capacidad para incorporar empresas actualmente subatendidas.

B. Implicaciones para emprendimiento, innovación y política

Desde la perspectiva del emprendimiento y el desarrollo regional, la brecha tiene implicaciones productivas. Las microempresas con ventas a crédito financian a sus compradores durante el plazo de pago, pero requieren liquidez para sostener inventarios, empleo y nuevas órdenes [3], [4]. La imposibilidad de anticipar sus cuentas por cobrar puede limitar el escalamiento, aun cuando exista demanda. En regiones donde predominan unidades económicas pequeñas, esta restricción reduce la capacidad de integrarse a cadenas de valor y amplía las asimetrías entre proveedores.

La respuesta no consiste únicamente en ampliar fondos. Se requiere una arquitectura de acceso que reduzca costos de transacción y riesgo informacional [12], [13], [15]. Una primera línea es la interoperabilidad entre facturación electrónica, registros tributarios, confirmación del adquirente y plataformas de financiamiento. Una segunda es la estandarización de interfaces y expedientes digitales para evitar verificaciones repetidas. Una tercera es el uso

responsable de datos transaccionales para evaluar flujos y comportamiento de pago, con mecanismos de explicabilidad, protección de datos y supervisión humana.

Asimismo, podrían evaluarse esquemas de financiamiento de cadenas productivas en los que empresas ancla validen las facturas de pequeños proveedores, así como mecanismos parciales de garantía o reparto de riesgos que consideren riesgos crediticios y operativos. También podrían desarrollarse modelos de precios que distingan el riesgo de incumplimiento de los costos de originación, verificación y cobranza [6], [7], [33], [34]. La evaluación de las políticas de promoción del factoring no debería sustentarse exclusivamente en el monto colocado, pues este indicador no permite determinar la amplitud ni la adicionalidad del acceso. Debe complementarse con el número y proporción de microempresas atendidas, el ticket mediano, la recurrencia de uso, el costo efectivo, el plazo de las operaciones, la tasa de rechazo y la distribución territorial [35], [36].

Como comprobación adicional, el aumento del HHI desde 6 250,8 hasta 8 497,7 puntos entre los cierres de 2023 y 2024 confirma que la distribución del factoring entre categorías empresariales se volvió sustancialmente más concentrada. El HHI es una medida sintética ampliamente utilizada para resumir concentración [37]; en este trabajo se aplica únicamente a la asignación entre categorías empresariales, cuyo número permanece constante, y no se interpreta como un indicador de competencia o poder de mercado.

La formalización continúa siendo un componente necesario, pero no debe concebirse únicamente como requisito previo. La evidencia sobre informalidad empresarial [16], [17], [25] y microcrédito [26] sugiere que la relación puede ser bidireccional: mejores instrumentos financieros pueden generar incentivos para registrar ventas, separar cuentas y construir historial, siempre que los costos de formalización y uso no superen los beneficios. El factoring digital puede actuar como puente de formalización cuando simplifica procesos y produce trazabilidad útil para futuras operaciones.

C. Alcance del perímetro de datos y canales alternativos

La concentración observada en la SBS debe interpretarse dentro del perímetro estadístico analizado y no como una descripción exhaustiva de todo el ecosistema peruano de factoring. Las estadísticas agregadas por categoría empresarial no permiten identificar de forma completa operaciones originadas o financiadas mediante plataformas fintech, esquemas no bancarios, crowdfactoring u otros canales alternativos que puedan utilizar estructuras de fondeo y reporte distintas. En el Perú ya se han propuesto modelos de factoring digital B2B orientados a reducir fricciones de originación [24]; además, evidencia reciente para economías en desarrollo encuentra que el crédito fintech puede reducir la brecha de financiamiento de las MIPYME, aunque sus beneficios son mayores entre empresas con mayor visibilidad digital [38].

Por ello, el 0,00 % de participación microempresarial reportado por la SBS debe leerse como ausencia de participación observable en el agregado y la clasificación estudiados, no como ausencia absoluta de factoring microempresarial en todos los canales. La existencia de operaciones fuera de este perímetro podría matizar la magnitud de la brecha estimada, pero las fuentes disponibles no permiten cuantificarla sin incurrir en inferencias especulativas. Una medición integral requeriría microdatos interoperables de PRODUCE, SBS, empresas especializadas y plataformas digitales, con identificadores armonizados de tamaño empresarial, pagador, monto, costo y canal de originación.

D. Limitaciones y agenda de investigación

El estudio presenta limitaciones. Primero, utiliza información agregada y no identifica empresas, pagadores, tasas, plazos, rechazos ni recurrencia. Segundo, como se precisó, el perímetro oficial no permite cuantificar de manera homogénea todos los canales no bancarios y plataformas privadas. Tercero, la clasificación por categoría empresarial se interpreta dentro del marco de la SBS y puede no coincidir exactamente con otras definiciones legales de microempresa. Cuarto, el diseño descriptivo no permite atribuir la brecha a una causa específica. Quinto, el HHI resume concentración distributiva, pero no identifica los mecanismos que la generan. Estas limitaciones no invalidan el patrón observado, pero delimitan estrictamente su alcance.

Futuras investigaciones deberían integrar microdatos transaccionales, encuestas a microempresas y entrevistas con entidades de factoring, fintech y empresas compradoras. También sería pertinente estimar modelos de probabilidad de aprobación y comparar costos efectivos por tamaño de factura, sector y región. La evaluación de pilotos de interoperabilidad o garantías permitiría determinar si la reducción de fricciones incrementa la participación microempresarial sin deteriorar la calidad de cartera.

Como prueba de consistencia, los resultados fueron contrastados entre dos fuentes con unidades distintas: PRODUCE describe la dinámica de facturas negociables por sector, mientras que la SBS clasifica la exposición del factoring por categoría empresarial. La coincidencia entre expansión agregada y concentración empresarial fortalece la interpretación descriptiva, aunque no elimina diferencias conceptuales entre ambas bases. Por ello, las cifras no se fusionaron en una sola serie ni se utilizaron para inferir relaciones causales; se emplearon como evidencias complementarias de mercado y asignación.

La medición futura de inclusión debería incorporar dimensiones adicionales al monto colocado, en consonancia con los marcos internacionales de seguimiento y evaluación de políticas para las pequeñas y medianas empresas [35], [36]. Entre ellas se encuentran la tasa de aprobación, el porcentaje de facturas rechazadas, el tiempo de desembolso, el costo financiero total, la recurrencia, la concentración por pagador y la permanencia de la microempresa en el producto. También resulta necesario distinguir empresas formalmente clasificadas como microempresas de proveedores pequeños vinculados a compradores corporativos, pues la segunda condición puede facilitar el acceso sin modificar la categoría crediticia del originador.

La dimensión regional merece atención específica. Los agregados nacionales pueden ocultar brechas entre Lima y otras regiones, así como diferencias sectoriales vinculadas con turismo, agricultura, manufactura y comercio local. Un sistema de información territorial permitiría identificar dónde la infraestructura digital, la densidad de pagadores formales o la disponibilidad de operadores restringen la utilización. Esta evidencia sería útil para diseñar intervenciones diferenciadas y evitar que los programas de alcance nacional reproduzcan la concentración geográfica del financiamiento.

Finalmente, la incorporación de inteligencia artificial y datos alternativos debe evaluarse con criterios de desempeño e inclusión. Los modelos pueden reducir costos de evaluación, detectar anomalías y estimar riesgo a partir de flujos transaccionales; sin embargo, también pueden reproducir sesgos si entrenan con historiales dominados por empresas grandes. Los pilotos deberían reportar explicabilidad, tasas de error por tamaño empresarial, mecanismos de revisión humana y protección de datos. Una innovación será inclusiva solo si mejora el acceso sin trasladar riesgos desproporcionados a las microempresas.

V. CONCLUSIONES

El factoring peruano registró una expansión relevante entre 2023 y 2024: el monto negociado aumentó 12,5 % y el número de facturas 22,4 %. No obstante, el crecimiento se concentró en servicios y comercio, que reunieron 81,4 % del valor y 94,4 % de los documentos en 2024. Por tanto, la evolución positiva del mercado fue sectorialmente desigual.

La distribución por categoría empresarial evidencia una brecha más profunda. El segmento corporativo elevó su participación de 75,88 % a 91,92 % y el HHI aumentó de 6 250,8 a 8 497,7 puntos entre los cierres de 2023 y 2024, mientras que la microempresa no presentó participación observable en el agregado de la SBS. En consecuencia, el crecimiento del factoring no puede considerarse sinónimo de inclusión financiera; la evidencia es consistente con barreras de acceso asociadas a trazabilidad, asimetrías de información y costos fijos de verificación.

Para que el factoring contribuya al escalamiento microempresarial, las intervenciones deben orientarse a reducir el costo de procesar tickets pequeños y mejorar la calidad de la información. La interoperabilidad, la confirmación digital de facturas, los datos transaccionales, las empresas ancla y los indicadores de inclusión por tamaño y región constituyen líneas prioritarias. El avance del mercado debe medirse no solo por volumen, sino también por quiénes acceden, bajo qué condiciones y con qué continuidad.

Las conclusiones se circunscriben a registros secundarios agregados de PRODUCE y SBS. La ausencia de participación observable no excluye operaciones en canales fintech, no bancarios o privados no desagregados en la fuente, ni valores menores al redondeo. Por tanto, el hallazgo central se refiere al perímetro formal reportado y no a la totalidad del ecosistema. Aun con esta cautela, la divergencia entre expansión agregada, aumento del HHI y baja participación de los estratos menores muestra que la inclusión de microempresas continúa siendo un desafío relevante para el mercado peruano de factoring.

DECLARACIÓN DE USO DE IA Y RESPONSABILIDAD DE LOS AUTORES

Los autores declaran que se utilizaron herramientas de inteligencia artificial para edición de lenguaje, traducción, organización bibliográfica y apoyo de formato. Todos los resultados asistidos por IA fueron revisados, contrastados y editados por los autores. Los autores asumen plena responsabilidad por la exactitud, originalidad e integridad del contenido y declaran no tener conflictos de interés.

REFERENCIAS

[1] A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, D. Singer, and S. Ansar, The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. Washington, DC, USA: World Bank, 2022, doi: 10.1596/978-1-4648-1897-4.

[2] World Bank Group, “Glossary of key digital financial services terms,” Digital Financial Services, n.d. [Online]. Available: https://digitalfinance.worldbank.org/glossary. Accessed: Jul. 30, 2026.

[3] A. Braimah, Y. Mu, I. Quaye, and A. A. Ibrahim, “Working capital management and SMEs profitability in emerging economies: The Ghanaian case,” SAGE Open, vol. 11, no. 1, pp. 1–16, 2021, doi: 10.1177/2158244021989317.

[4] C. Howorth and P. Westhead, “The focus of working capital management in UK small firms,” Management Accounting Research, vol. 14, no. 2, pp. 94–111, 2003, doi: 10.1016/S1044-5005(03)00022-2.

[5] L. Klapper, “The role of factoring for financing small and medium enterprises,” Journal of Banking & Finance, vol. 30, no. 11, pp. 3111–3130, 2006, doi: 10.1016/j.jbankfin.2006.05.001.

[6] P. Kouvelis and F. Xu, “A supply chain theory of factoring and reverse factoring,” Management Science, vol. 67, no. 10, pp. 6071–6088, 2021, doi: 10.1287/mnsc.2020.3788.

[7] B. J. Sopranzetti, “The economics of factoring accounts receivable,” Journal of Economics and Business, vol. 50, no. 4, pp. 339–359, 1998, doi: 10.1016/S0148-6195(98)00008-3.

[8] M. H. R. Bakker, L. Klapper, and G. F. Udell, Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe, Policy Research Working Paper 3342. Washington, DC, USA: World Bank, 2004.

[9] R. Bilgin and Y. Dinc, “Factoring as a determinant of capital structure for large firms: Theoretical and empirical analysis,” Borsa Istanbul Review, vol. 19, no. 3, pp. 273–281, 2019, doi: 10.1016/j.bir.2019.05.001.

[10] D. Yao and K. Yan, “Can factoring business alleviate the seasonal impact on agricultural supply chain enterprises?” International Review of Financial Analysis, vol. 98, art. 103891, 2025, doi: 10.1016/j.irfa.2024.103891.

[11] J. Zhang and Y. Liu, “Pooling factoring financing strategy based on the big data credit evaluation technology of B2B platform,” Electronic Commerce Research, vol. 25, no. 2, pp. 987–1003, 2025, doi: 10.1007/s10660-023-09709-1.

[12] A. Mol-Gómez-Vázquez, G. Hernández-Cánovas, and J. Koëter-Kant, “Legal and institutional determinants of factoring in SMEs: Empirical analysis across 25 European countries,” Journal of Small Business Management, vol. 56, no. 2, pp. 312–329, 2018, doi: 10.1111/jsbm.12260.

[13] C. de Goeij, L. M. Gelsomino, F. Caniato, A. M. Moretto, and M. Steeman, “Understanding SME suppliers’ response to supply chain finance: A transaction cost economics perspective,” International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, vol. 51, no. 8, pp. 813–836, 2021, doi: 10.1108/IJPDLM-04-2020-0125.

[14] J. E. Stiglitz and A. Weiss, “Credit rationing in markets with imperfect information,” American Economic Review, vol. 71, no. 3, pp. 393–410, 1981.

[15] OECD, OECD Economic Surveys: Peru 2025. Paris, France: OECD Publishing, 2025, doi: 10.1787/76f6eb73-en.

[16] A. Espejo, Informalidad laboral en América Latina: propuesta metodológica para su identificación a nivel subnacional, LC/TS.2022/6.

Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2022.
[17] Instituto Nacional de Estadística e Informática, Producción y empleo informal en el Perú: Cuenta satélite de la economía informal 2022–2023. Lima, Perú: INEI, 2024.
[18] A. Moro, D. Maresch, and M. Fink, "Reduction in information asymmetry and credit access for small and medium-sized enterprises," Journal of Financial Research, vol. 38, no. 1, pp. 121–143, 2015, doi: 10.1111/jfir.12054.
[19] Ministerio de Economía y Finanzas, "Decreto Supremo N.° 208-2015-EF: Reglamento de la Ley N.° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial," Lima, Perú, 2015.
[20] Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, "Resolución SBS N.° 4358-2015: Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring," Lima, Perú, 2015.
[21] Ministerio de la Producción, "Estadísticas de facturas negociables, 2023–2024," PRODUCE, Lima, Perú, 2024. [Online]. Available: https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-financiamiento. Accessed: Jul. 30, 2026.
[22] G. Pérez-Elizundia, J. A. Delgado-Guzmán, and J. F. Lampón, "Commercial banking as a key factor for SMEs development in Mexico through factoring: A qualitative approach," European Research on Management and Business Economics, vol. 26, no. 3, pp. 155–163, 2020, doi: 10.1016/j.iedeen.2020.06.001.
[23] G. L. Huamán Hernani, R. E. Salazar Ruíz, and A. P. Velásquez Sánchez, "Factoring como mecanismo de financiamiento y su impacto en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en Huaycán, 2022–2023," Tesis de maestría, Universidad ESAN, Lima, Perú, 2024.
[24] M. C. Pérez Aviles, B. A. Rodas Palma, and A. Castro Montes, "Diseño de un modelo de negocio para una empresa de factoring en el Perú mediante una plataforma digital B2B," Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú, 2022.
[25] L. A. Baldeos Ardian et al., "Informalidad y desempeño económico: una aproximación inicial desde la percepción de los empresarios," Suma de Negocios, vol. 15, no. 32, pp. 1–10, 2024, doi: 10.14349/sumneg/2024.V15.N32.A1.
[26] L. F. Laurente Blanco, "Efecto del microcrédito en la informalidad del empleo en el Perú," Cuadernos de Economía, vol. 44, no. 94, pp. 625–646, 2025, doi: 10.15446/cuad.econ.v44n94.107060.
[27] R. Aggarwal and P. Ranganathan, "Study designs: Part 2—Descriptive studies," Perspectives in Clinical Research, vol. 10, no. 1, pp. 34–36, 2019, doi: 10.4103/picr.PICR_154_18.
[28] R. Cataldo, M. Arancibia, J. Stojanova, and C. Papuzinski, "General concepts in biostatistics and clinical epidemiology: Observational studies with cross-sectional and ecological designs," Medwave, vol. 19, no. 8, art. e7698, 2019, doi: 10.5867/medwave.2019.08.7698.
[29] Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, "Estadísticas del sistema financiero: operaciones de factoring por categoría empresarial, 2023–2024," SBS, Lima, Perú, 2025. [Online]. Available: https://www.sbs.gob.pe/estadisticas-y-publicaciones/estadisticas. Accessed: Jul. 30, 2026.
[30] Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, "Resolución SBS N.° 11356-2008: Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones," Lima, Perú, 2008.
[31] H. Wickham, "Tidy data," Journal of Statistical Software, vol. 59, no. 10, pp. 1–23, 2014, doi: 10.18637/jss.v059.i10.
[32] G. Finak et al., "DataPackageR: Reproducible data preprocessing, standardization and sharing using R/Bioconductor for collaborative data analysis," Gates Open Research, vol. 2, art. 31, 2018, doi: 10.12688/gatesopenres.12832.2.
[33] S. D. Lekkakos and A. Serrano, "Supply chain finance for small and medium sized enterprises: The case of reverse factoring," International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, vol. 46, no. 4, pp. 367–392, 2016, doi: 10.1108/IJPDLM-07-2014-0165.
[34] World Bank Group and FIRST Initiative, Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs. Washington, DC, USA: World Bank, 2015.
[35] OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs 2026: An OECD Scoreboard. Paris, France: OECD Publishing, 2026, doi: 10.1787/075d8058-en.
[36] OECD, Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes 2023. Paris, France: OECD Publishing, 2023, doi: 10.1787/a4c818d1-en.
[37] R. E. McAuliffe, "Herfindahl–Hirschman Index," in Wiley Encyclopedia of Management, vol. 8, Managerial Economics, C. L. Cooper, Ed. Hoboken, NJ, USA: Wiley, 2015, doi: 10.1002/9781118785317.weom080214.
[38] C. A. Asaana, "FinTech credit and MSME financing: Evidence from developing and OECD countries," Finance Research Open, vol. 2, no. 2, Art. no. 100113, 2026, doi: 10.1016/j.finr.2026.100113.