



PERÚ

Ministerio
de la Producción



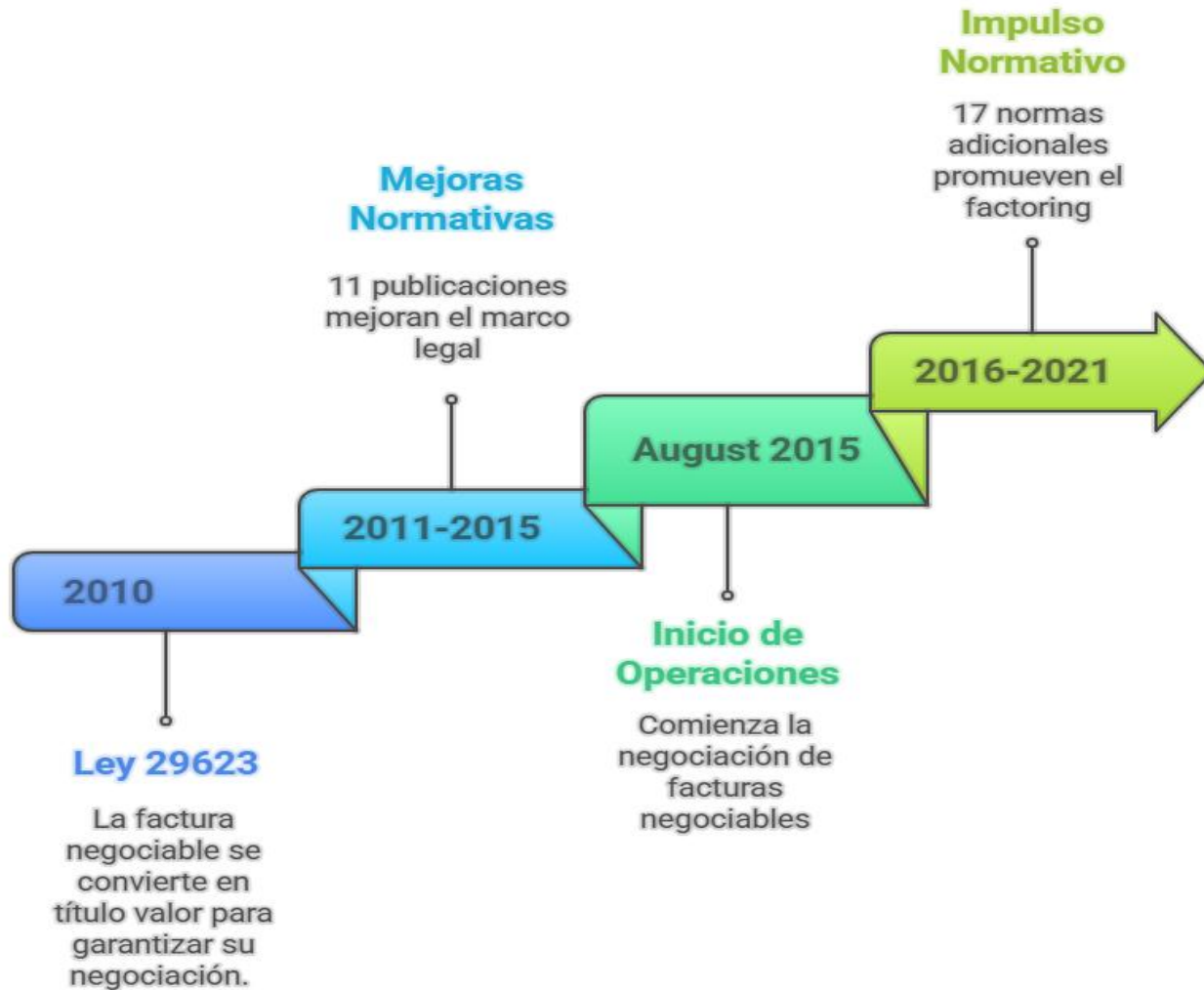
“DESAFIOS E IMPACTO DEL FACTORING EN EL PERÚ”

Enrique Martin Orezzaoli Moreno
Director

Dirección de Instrumentos Financieros

Mayo, 2025

Historia de la factura negociable en el Perú



Beneficios

EMISOR (proveedor/ VENDEDOR DEL BIÉN O PRESTADOR DEL SERVICIO)



Impulsa la Formalización

Incentiva a emitir facturas electrónicas y a cumplir con las disposiciones tributarias.

Costo Financiero Más Barato

El costo en promedio es del 50% mas barato que un crédito tradicional, por ser un transacción y no endeudamiento.

Mejora en el Flujo de Caja

No tiene que esperar los 30, 60 o 90 días de pago pactados, ya que puede convertir la factura en efectivo casi inmediatamente.

Emisor

No Incrementa la Deuda

Se trata de una cesión de derechos, no de un préstamo.

Acceso al Financiamiento Rápido

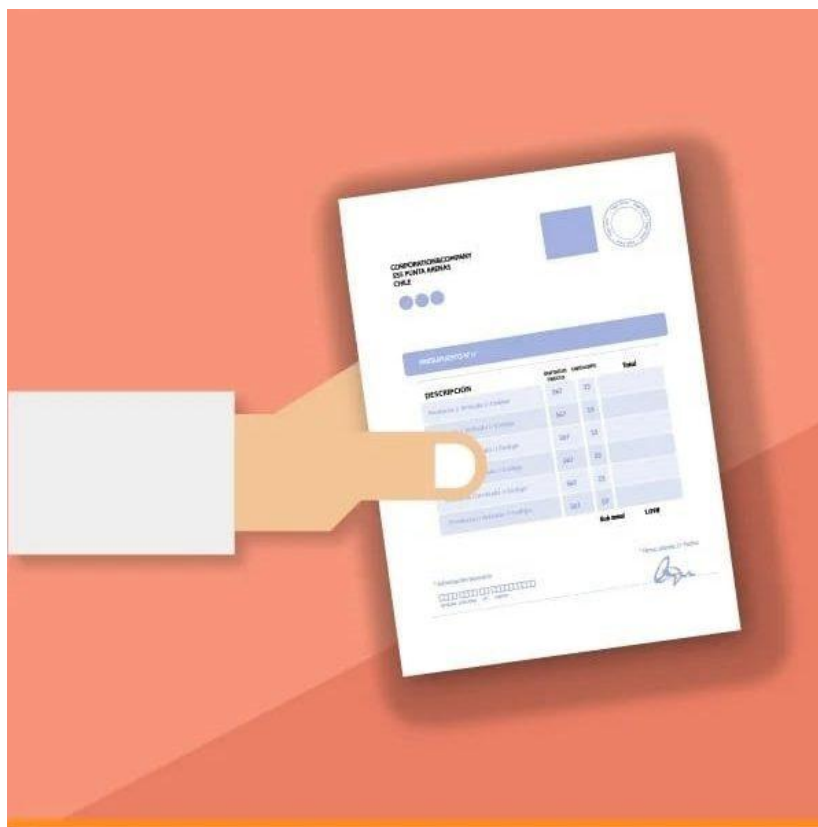
Puede obtener liquidez anticipada sin endeudarse, cediendo su factura a una empresa de factoring.

Sin Necesidad de Garantías Reales

La factura negociable actúa como garantía del financiamiento.

Beneficios

ADQUIRENTE (Comprador del bien o servicio)



No afecta su relación comercial

El Pago se hace al legítimo tenedor, sin modificar las condiciones originales del contrato..



Mejora la imagen de la empresa

Cumpliendo con los plazos y la validación oportuna de las facturas, se fortalece su reputación frente a proveedores y entidades financieras.



No se requieren desembolsos anticipados

Mantener los plazos de pago acordados con el proveedor (emisor).



Fomenta la cadena de pagos

El cumplimiento promueve un entorno comercial más saludable y justo.

Beneficios

LEGITIMO TENEDOR (Empresa de factoring o entidad financiera)



Acceso a un Título Valor con respaldo legal

La factura negociable es ejecutable en caso de incumplimiento.



Reducción del Riesgo

la Ley establece plazos claros para la conformidad o disconformidad del adquirente, reduciendo incertidumbre..



Transferencia Sencilla y Segura

La factura negociable electrónica puede ser endosada de manera ágil y sin mayores trámites.



Puede ejecutar la factura como título valor

Si no se paga, el legítimo tenedor puede iniciar un proceso judicial de cobro más ágil.

Evolución del factoring

Etapa Inicial (Antes de 2010) – Factoring Tradicional y Bancario

1



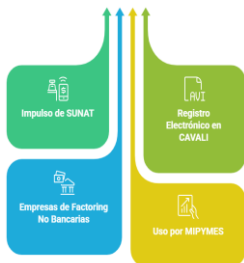
- **Uso limitado** y reservado principalmente a empresas grandes, a través de bancos.
- Se realizaba factoring con recurso, es decir, el proveedor asumía el riesgo de impago.
- No existía un marco legal específico. Las operaciones eran privadas y contractuales.
- Era costoso y poco accesible para las MYPE.

2 Año 2010: Nace el Marco Legal – Ley 29623



- Se promulga la Ley N.º 29623, que regula el uso de la factura negociable como título valor.
- Permite que las facturas y recibos por honorarios puedan ser transferidos y negociados fácilmente.
- Se crea la figura del “legítimo tenedor”, y se establece el endoso como mecanismo de cesión.
- Primer gran paso para masificar el factoring en el Perú.

3 2014 – 2016: Formalización y Factoring Electrónico



- La SUNAT impulsa la factura electrónica y su uso como título valor. Se realizaba factoring con recurso, es decir, el proveedor asumía el riesgo de impago.
- Se permite el registro electrónico en CAVALI, facilitando las transferencias.
- Surgen nuevas empresas de factoring no bancarias.
- Se empieza a masificar el uso de la factura negociable por MIPYMES.

4

2019 – 2020: Impulso Normativo con el D.U. N.º 013-2020



- Se emite el **Decreto de Urgencia N.º 013-2020**, que establece:
 - ✓ Obligación de **conformidad o disconformidad de la factura** en 8 días.
 - ✓ Si el comprador no responde, la factura queda **tácitamente conforme** y es negociable.
 - ✓ **Obligación de uso de factura negociable electrónica.**
 - ✓ **Sanciones por incumplimiento**, especialmente en el Estado.
- Se fortalece la seguridad jurídica del factoring.

5

2021 – 2024: Digitalización, Fintech y Crecimiento Sostenido



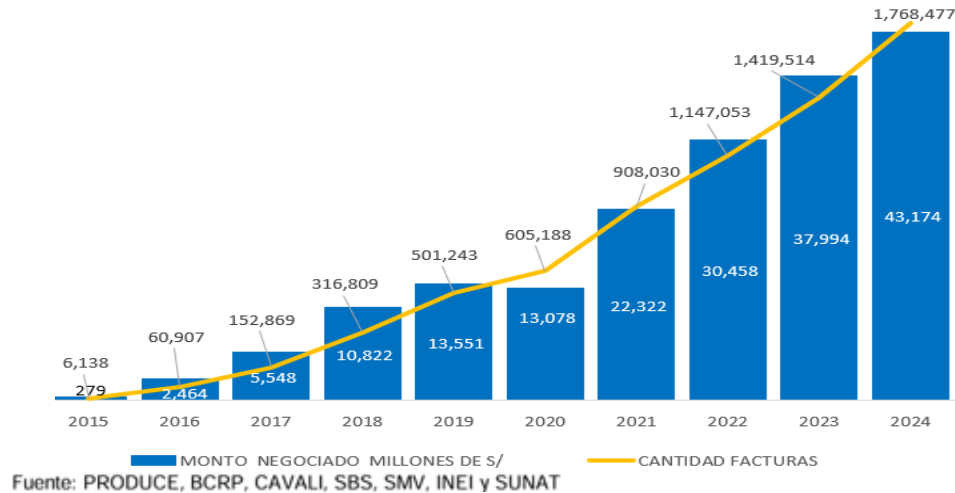
- Explosión del factoring a través de plataformas digitales y fintechs (más de 70 en el Perú).
- Se promueve el factoring sin recurso y con mejores tasas.
- La SUNAT automatiza el registro de facturas negociables (plataforma de confirmación).
- Se incrementa la participación de las MIPYMES en operaciones de factoring (más del 95% de las facturas negociadas son de MIPYMES).
- El factoring se vuelve una herramienta clave de liquidez frente a la crisis económica.

CONCLUSIÓN

El factoring en Perú ha pasado de ser una herramienta marginal y costosa, a convertirse en un **instrumento moderno, digital, seguro y masivo de financiamiento**, especialmente para las MIPYMES. La combinación de normativa favorable, digitalización y competencia fintech ha democratizado el acceso al capital de trabajo en el país.

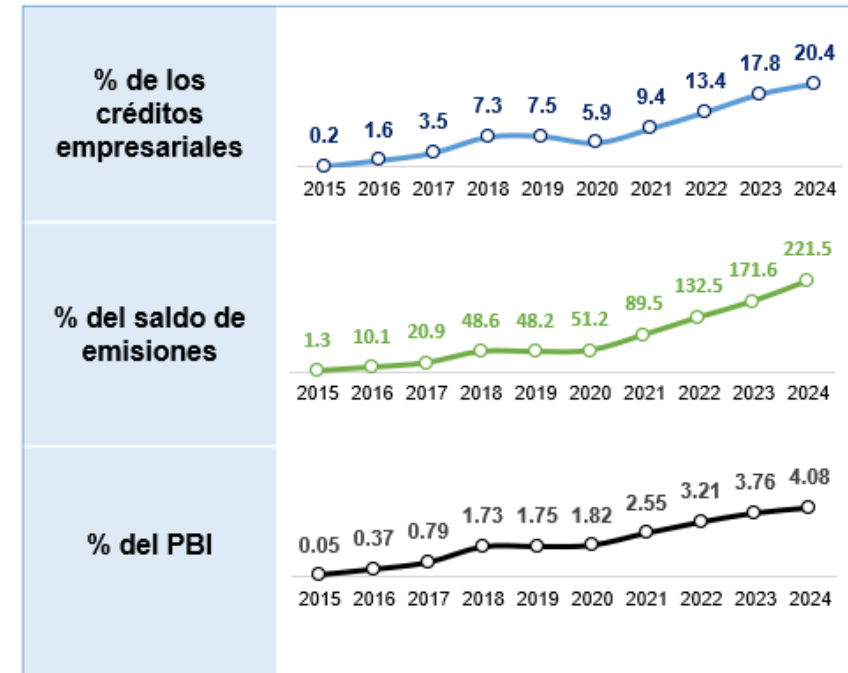
Estadística

Montos y número de facturas negociadas 2015 – 2024



- ✓ Entre 2016 y 2018, el factoring en Perú creció hasta un 783% en monto y 892% en facturas en 2016, consolidándose con aumentos cercanos al 100% en ambos indicadores.
- ✓ En 2020, la pandemia provocó una contracción del 3% en monto, pero la cantidad de facturas creció un 21%, reflejando mayor uso por empresas pequeñas.
- ✓ Entre 2022 y 2024, la digitalización y fintechs impulsaron un crecimiento del 36% al 14% en monto y del 26% al 25% en facturas, con más del 95% de participación de MIPYMES.

Participación del mercado de facturas negociables 2015-2024



Fuente: PRODUCE, BCRP, CAVALI, SBS, SMV, INEI y SUNAT

- ✓ El financiamiento vía facturas negociables representó el 20.4% del crédito empresarial en 2024 (0.2% en 2015).
- ✓ El monto de las facturas negociables constituye el 221.5% de las emisiones del 2024 (en 2015 era el 1.3%).
- ✓ Las facturas negociables han incrementado su participación en la actividad económica, pasando de representar el 0.05% del PBI en 2015 al 4.08% en 2024.



PERÚ

Ministerio
de la Producción



Estadística

PARTICIPACIÓN DE LA MYPE 2024

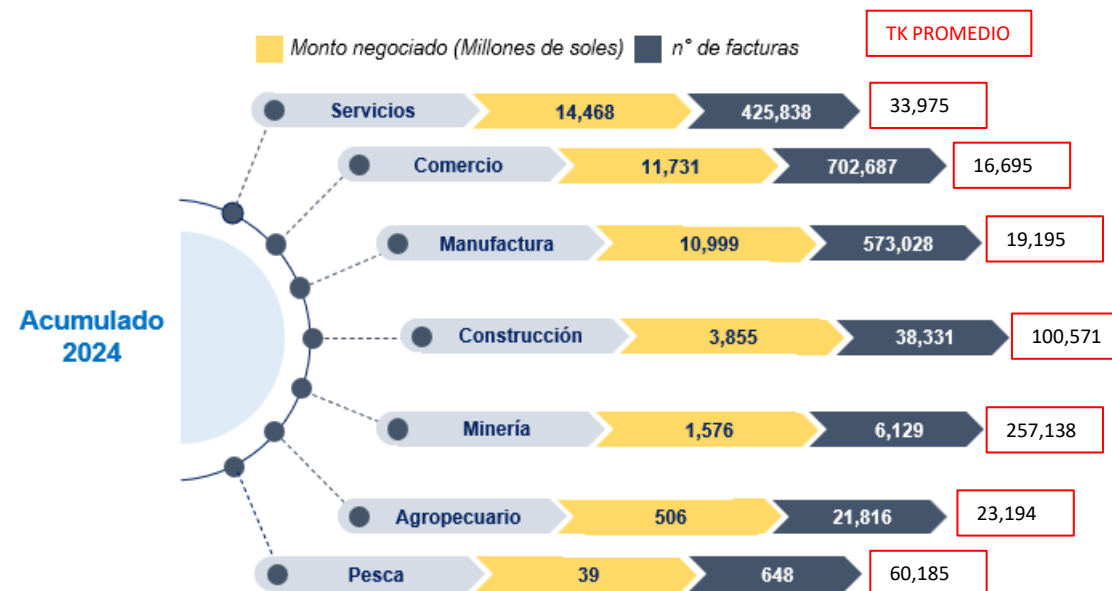
Sector	N° de empresas (Cantidad)	MYPE (%)
Servicios	11,161	87.3
Comercio	6,268	76.6
Industria	4,854	80.4
Construcción	2,146	90.0
Agropecuario	346	85.3
Minería	337	75.7
Pesca	73	75.3
	25,185	83.3

Fuente: PRODUCE, CAVALI
Elaboración: PRODUCE – Oficina de Estudios Económicos (OEE)

- ✓ Dentro del grupo de empresas que se financian con facturas negociables, la MYPE representa el 83.3%.
- ✓ Por sector, las MYPE que se financian con facturas negociables constituyen el 87.3% en el sector servicios y el 76.6% en el sector comercio.
- ✓ En el caso del sector pesca este porcentaje es de 75.3%, mientras que en la minería alcanza el 75.7%.

A marzo de 2025, un total de 16,174 empresas han negociado 481,209 facturas, por un monto de S/ 11,891 millones. De este total, el 80.7% corresponden a micro y pequeñas empresas (MYPE).

NÚMERO DE FACTURAS Y MONTO ASOCIADO POR SECTOR ECONÓMICO, 2024



Fuente: PRODUCE, CAVALI
Elaboración: PRODUCE – Oficina de Estudios Económicos (OEE)

- ✓ En 2024, el sector servicios concentró el 33.5% del monto de las facturas negociables (14,468 millones de soles), seguido por el sector comercio con el 27.2% (11,731 millones de soles).
- ✓ En contraste, los sectores de pesca y agropecuario presentaron el menor monto de facturas negociables (39 millones de soles y 506 millones de soles, respectivamente).

Impacto

1

Acceso masivo al financiamiento para las MIPYME

- Más de **25,000 empresas** han accedido al factoring, de las cuales **más del 95% son MIPYMES**.
- Estas empresas han podido obtener liquidez sin necesidad de garantías reales ni historial crediticio bancario.
- Se ha reducido significativamente la dependencia del sistema bancario tradicional.

2

Crecimiento del mercado de facturas negociadas

- En 2015, se negociaban facturas por apenas **S/ 500 millones anuales**.
- En 2024 se superaron los **S/ 40,000 millones**, y se espera superar los **S/ 50,000 millones en 2025**.
- Se han negociado **más de 6 millones de facturas** desde la implementación de la factura negociable electrónica.

3

Reducción en plazos de pago y promoción de la cadena de pagos

- El D.U. N.º 013-2020 ha forzado a las empresas y al Estado a respetar **plazos de conformidad (8 días)**, lo que ha reducido las prácticas abusivas de retraso en pagos.
- Se promueve el **pago oportuno**, lo cual ayuda a mantener una cadena de pagos más fluida y predecible.

4

Desarrollo de un ecosistema fintech y competencia en tasas

- Más de **100 empresas de factoring no bancarias** operan activamente en el país.
- Han contribuido a la **baja de tasas de descuento**, gracias a la competencia y digitalización.
- El proceso de factoring ahora es **digital, ágil, transparente y con menor carga administrativa**.

5

Impacto positivo en formalización y cultura financiera

- El uso de la factura electrónica negociable ha **incentivado la formalización de operaciones comerciales**.
- Las MIPYMES han mejorado su cultura financiera y ahora valoran más sus cuentas por cobrar como activos financiables.
- El factoring ha permitido a muchas empresas **sostener su operación en contextos de crisis** (por ejemplo, durante la pandemia).

6

Impacto macroeconómico y política pública

- El factoring se ha convertido en una herramienta clave en políticas públicas de inclusión financiera.
- Contribuye a **reducir la brecha de financiamiento MIPYME**.
- Mejora el índice de competitividad y el clima de negocios del país.

Desafíos

Desconocimiento y educación financiera limitada

- Muchas MIPYMES **desconocen cómo funciona el factoring** o lo perciben como una herramienta complicada o riesgosa.
- Existe **falta de capacitación** en gestión financiera, lectura de estados financieros y manejo de instrumentos como la factura negociable.
- Algunos empresarios **prefieren financiamiento informal** (préstamos personales o prestamistas) por costumbre.

Resistencia de grandes empresas (compradores)

- Algunas empresas grandes **retrasan intencionalmente la conformidad o rechazo** de la factura para obstaculizar su negociabilidad.
- A veces se **negocian condiciones abusivas**, como plazos de pago excesivos (más de 90 días).
- Persisten prácticas de **asimetría de poder comercial**, donde el proveedor MIPYME no puede exigir cumplimiento.

Impacto en zonas rurales y regiones

- El factoring está **concentrado en Lima Metropolitana** y zonas urbanas.
- Las MIPYMES de regiones rurales tienen **dificultad para acceder a plataformas digitales** o financiamiento formal.
- Falta de infraestructura digital y limitada presencia de operadores de factoring en provincias.

Marco normativo con espacios grises

- Si bien la Ley N.º 29623 y sus modificatorias han sido fundamentales para impulsar el desarrollo del factoring en el Perú, aún existen oportunidades para fortalecer el marco normativo y operativo. Seguimos promoviendo mecanismos más ágiles y efectivos que aseguren el cumplimiento oportuno de las obligaciones, y que refuercen la confianza en este instrumento financiero.

Desafíos

Estado como pagador

- Aunque el Estado está obligado a aceptar facturas negociables, su rol como promotor aún es débil.
- Algunas entidades estatales **retrasan pagos** o presentan procesos administrativos lentos.
- Falta una **política pública integral** que impulse el factoring como herramienta de desarrollo productivo.

Acceso desigual al facturen no bancario (fintechs)

- Algunas fintechs aplican tasas aún **relativamente altas** a MIPYMES con poco historial.
- Falta de **regulación diferenciada para fintechs de factoring** que promueva su expansión sin burocracia excesiva.
- Dificultad para evaluar riesgo de empresas nuevas sin historial crediticio tradicional.

Problemas de seguridad y confianza digital

- El uso de sistemas electrónicos requiere **confianza en plataformas digitales**, lo cual aún genera dudas en algunos empresarios.
- Preocupación por **fraudes, duplicación de facturas, o falsificación de información contable**.

Conclusión

- El factoring ha demostrado ser una herramienta transformadora para el financiamiento de las MIPYMES en el Perú. No obstante, alcanzar una inclusión financiera plena y sostenida exige un compromiso articulado entre el Estado, las Fintech, el sistema financiero y las propias empresas.
- Educar, regular e innovar no solo son claves, sino imperativos para dar el siguiente gran salto hacia una economía más equitativa y dinámica.



PERÚ

Ministerio
de la Producción



GRACIAS