

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**“INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA  
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA  
PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**GÓMEZ MONTAÑEZ ANGELA GIULIANA  
TIRADO BALBIN MARLENE**

**CALLAO, FEBRERO 2016**

**PERÚ**

## **HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO**

### **MIEMBROS DEL JURADO:**

- |  |                     |
|--|---------------------|
| - MG. CPC Walter Zans Arimana              | PRESIDENTE          |
| - DR. Raúl Walter Caballero Montañez       | SECRETARIO          |
| - CPC Leoncio Félix Tapia Vásquez          | VOCAL               |
| - MG. LIC Anne Elizabeth Aniceto Capristán | MIEMBRO<br>SUPLENTE |

### **ASESOR: LIC HERNAN TEOBALDO FERNÁNDEZ ROJAS**

Nº de Libro:	1- Folio: 10.5
Nº de Acta:	Nº 025-JE-CT-2015-05/FCC Nº 026-JE-CT-2015-05/FCC
Fecha de Aprobación:	10 de Febrero
Resolución :	Nº 110-16-DFCC



**DICTAMEN COLEGIADO N° 12 -JE-CT-2015-05-FCC**

**TESIS TITULADA:**

"INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTION FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO"

**Autores:**

**Gómez Montañez, Angela Giuliana, Tirado Balbin Marlene**

VISTA, LA TESIS PRESENTADA POR LA(EL)LOS BACHILLERES ARRIBA INDICADOS, QUIEN(ES) HABIENDO LEVANTADO LAS OBSERVACIONES HECHAS POR LOS MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR, Y ENCONTRANDOSE LA PRECITADA TESIS CONFORME, QUEDAN EXPEDITOS PARA REALIZAR EL EMPASTADO DE LA TESIS Y SEGUIR CON SU TRAMITE CORRESPONDIENTE PARA SU TITULACION.

Bellavista, 25 febrero del 2016

Mg. CPC Walter Zans Arimana  
Presidente

CPC Leoncio Félix Tapia Vásquez  
Vocal

Dr. CPC Raúl Walter Caballero Montañez  
Secretario

Mg. Lic. Anne Elizabeth Aniceto Capristán  
Miembro Suplente

Art. 48° del Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado".....Cada Participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (si las hubiera) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince(15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en un plazo no más de siete(07) días calendarios emiten su dictamen colegiado. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello el Bachiller queda expedito para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación

## DEDICATORIA

Este logro se lo dedico a Dios por darme las fuerzas, por estar conmigo en todo momento y por darme a unos padres comprensivos que me animan a continuar en mi desarrollo personal y profesional

***Angela Gómez Montañez***

Dedico este trabajo de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

***Marlene Tirado Balbin***

## ÍNDICE

TABLAS DE CONTENIDO.....	3
RESUMEN .....	6
ABSTRACT .....	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	8
1.1 Identificación del problema .....	8
1.2 Formulación del problema.....	10
1.3 Objetivos de la investigación.....	11
1.4 Justificación .....	12
1.5 Importancia.....	12
MARCO TEÓRICO .....	14
2.1 Antecedentes del estudio.....	14
2.2 Marco teórico.....	19
2.3 Definiciones de términos básicos .....	45
VARIABLES E HIPÓTESIS .....	48
3.1 Variables de la investigación .....	48
3.2 Operacionalización de variables .....	49

3.3 Hipótesis general e hipótesis específicas.....	50
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>51</b>
4.1 Tipo de Investigación .....	51
4.2 Diseño de la investigación .....	51
4.3 Población y muestra.....	52
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección.....	54
4.5 Procedimientos de recolección de datos .....	55
4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos.....	56
<b>RESULTADOS.....</b>	<b>59</b>
<b>DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>86</b>
6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados .....	86
6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares .....	90
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>92</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>94</b>
<b>REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>95</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>100</b>
Anexo N° 01.- Matriz de consistencia.....	100
Anexo N° 02.- Encuesta.....	102
Anexo N° 03: Caso Moda-Tex SAC.....	107
Anexo N° 04: Evaluación de expertos	

## TABLAS DE CONTENIDO

### ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico N° 5.1: Fuentes de financiamiento	59
Gráfico N° 5.2: Grado de conocimiento del factoring	61
Gráfico N° 5.3: Información suministrada por los bancos respecto al factoring	62
Gráfico N° 5.4: Asesoramiento interno sobre instrumentos financieros	63
Gráfico N° 5.5: Financiamiento para la obtención de liquidez	64
Gráfico N° 5.6: Cuantas veces la empresa ha utilizado el factoring	65
Gráfico N° 5.7: Relación del factoring con la gestión financiera de la Empresa.	66
Gráfico N° 5.8: Dificultad para afrontar los pagos a proveedores	67
Gráfico N° 5.9: Gestión de pago a proveedores	68
Gráfico N° 5.10: Gestión de cobro a clientes	69
Gráfico N° 5.11: Factoring, generación de liquidez	70

Gráfico N° 5.12: Necesidad principal de financiamiento	71
Gráfico N° 5.13: Fuente de financiamiento de la empresa	72
Gráfico N° 5.14: Dificultad para acceder a créditos	73
Gráfico N° 5.15: Intereses y comisiones para las Pymes	74
Gráfico N° 5.16: Nivel de morosidad en relación a las ventas	75
Gráfico N° 5.17: Cobranza de las cuentas por cobrar por terceros	76

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág
Tabla N <sup>o</sup> 3.1: Operacionalización de las variables	49
Tabla N <sup>o</sup> 4.1: Estadísticas de fiabilidad	57
Tabla N <sup>o</sup> 5.3: Relación entre el factoring y la gestión financiera de las Pymes del callao (Prueba de Chi- cuadrado)	77
Tabla N <sup>o</sup> 5.4: Grado de relación entre el factoring y la gestión financiera de las pymes del callao (coeficiente v de Cramer)	78
Tabla N <sup>o</sup> 5.5: Relación entre el uso del factoring y la generación de Liquidez de las pymes del callao (prueba de Chi- cuadrado)	80
Tabla N <sup>o</sup> 5.6: Grado de relación entre el uso del factoring y la Generación de liquidez de las pymes del callao (Coeficiente v de Cramer)	81
Tabla N <sup>o</sup> 5.7: Relación entre el desconocimiento del factoring y el endeudamiento financiero (prueba de Chi- cuadrado)	83
Tabla N <sup>o</sup> 5.8: Grado de relación entre el desconocimiento del factoring y el endeudamiento financiero (Coeficiente v de Cramer)	85

## RESUMEN

La falta de liquidez es un problema latente en la mayoría de empresas, estas tienen en sus activos facturas pendientes de cobro que al ser a largo plazo aún no se materializan, por lo cual, para cumplir con sus obligaciones piden prestamos al banco o utilizan su línea de crédito, pero se terminan endeudando y pagando intereses elevados. Para solucionar este problema, se ha planteado al factoring, instrumento financiero con el cual materializar inmediatamente las facturas pendientes de cobro así reducir el endeudamiento financiero.

Éste trabajo de investigación de tipo descriptiva no experimental es el resultado del estudio sobre la incidencia del factoring en la gestión financiera de las Pymes del Callao. Para llegar a las conclusiones, se utilizó la encuesta.

La mayoría de la población desconoce el factoring como alternativa de financiamiento, pero las empresas que si lo han usado han visto resultados positivos en su gestión.

Al finalizar el presente trabajo de investigación, se concluyó que hay una incidencia positiva en las empresas que ya vienen haciendo uso del factoring y que las empresas que aún no lo aplican recurren a mayores gastos endeudándose con terceros al recurrir a otros tipos de financiamiento.

## ABSTRACT

The lack of liquidity is a latent problem in most companies, these bills have in their assets pending collection when long term do not materialize, therefore, to meet their obligations borrow from the bank or use their line of credit, but are terminated into debt and paying high interest rates. To solve this problem, it has been proposed to factoring, financial instrument with which to realize immediately pending bills receivable and reduce financial debt. This research work is not experimental descriptive results of the study on the incidence of factoring in the financial management of Pymes of Callao. To reach the conclusions, the survey was used.

This research work from non-experimental descriptive results from the study on the impact of factoring in the financial management of Pymes of Callao. To reach the conclusions, the survey was used.

Most people are unaware of the factoring as a financing alternative, but companies that have used if you have seen positive results in their management.

At the end of this present concluded that there is a positive impact in the companies that they are already making use of *factoring*, and the companies that still do not apply it resort to higher expenses getting into debt with third borrowing to resort to other types of financing.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1 Identificación del problema**

las pequeñas y medianas empresas (Pymes) necesitan mejorar el desarrollo de sus actividades por los cambios que se producen en su entorno y que las obligan a tomar medidas que permitan mantener el negocio en marcha, satisfaciendo las necesidades de su cartera de clientes para generar altos niveles de rentabilidad. En este sentido, las ventas o la prestación de servicios a crédito se ha convertido en un medio de ingreso importante para muchas Pymes del Perú, dentro de las cuales se encuentran las Pymes de la Provincia Constitucional del Callao. Las empresas que otorgan crédito son las que logran obtener un mayor volumen en sus ventas; sin embargo, no saben cómo prevenir la falta de liquidez, debido a que tienen que esperar 60,90 y hasta 180 días para el pago de sus facturas por parte de sus clientes, lo que definitivamente desacelera su crecimiento e incluso pone en riesgo su supervivencia. Por lo cual, los empresarios cubren sus obligaciones con proveedores mediante deudas financieras tales como: préstamos o acceso a una línea de crédito, hipotecas con respaldo de su patrimonio

empresarial y/o personal; o recurriendo al mercado informal, con prestamistas que imponen elevados intereses, ya que tienen desconocimiento de alguna otra forma de financiar sus operaciones.

En el Perú existen alternativas de financiamiento que se adaptan a las diferentes condiciones y necesidades de las pequeñas y medianas empresas, pero son muy pocas las Pymes que utilizan alternativas de financiamiento diferentes al crédito bancario o a préstamos de terceros, esto se debe a la falta de conocimiento que poseen sobre el funcionamiento, ventajas y desventajas que ofrecen otras fuentes de financiamiento del sistema financiero. Cuando las Pymes recurren a las fuentes tradicionales de financiamiento como es el crédito bancario, los bancos les cierran las puertas mostrándose exigentes en cuanto a documentos y las garantías, al momento de otorgar préstamos o líneas de créditos, es por eso que la mayoría de las Pymes no alcanzan a cubrir los requisitos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés muy altas, por ello las Pymes muchas veces han visto restringidos sus planes de expansión.

Los problemas financieros de liquidez se deben solucionar en el corto plazo porque la falta de capital de trabajo, el incumplimiento en el pago a los proveedores, empleados, entidades financieras, administradora de impuestos, entre otros, impiden la operación y el normal funcionamiento

de la empresa, también imposibilita la obtención de créditos que faciliten mejorar la liquidez debido a que ninguna entidad financiera presta dinero al que no cuenta con capacidad de pago.

Como los créditos a las Pequeñas y medianas empresas son escasos, entonces se tiene que buscar otras alternativas de financiamiento, y el Factoring es una oportunidad, para que las Pymes puedan obtener financiamiento a corto plazo, resolviendo así sus problemas de liquidez a través del uso de sus facturas pendientes de cobro. De esta manera el mantenimiento de una liquidez adecuada para pagar las deudas u otros compromisos reduce el riesgo de los propietarios y perpetúa la vida de la empresa.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema General**

¿Cuál es la incidencia del Factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

¿Cómo el uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?

¿El conocimiento del factoring disminuye el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?

### **1.3 Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Determinar si el Factoring incide en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Determinar como el uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.
- Determinar si el conocimiento del factoring disminuye el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

#### **1.4 Justificación**

Las pequeñas y medianas empresas sufren problemas de liquidez y dificultad en la obtención de financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. Este problema se puede resolver utilizando el factoring como alternativa de financiamiento, por lo cual, esta investigación sirve para dar a conocer a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao una alternativa más que tienen a la hora de obtener un financiamiento a corto plazo, el cual permite a la empresa obtener liquidez inmediata, sin la necesidad de recurrir al endeudamiento financiero. En las pequeñas y medianas empresas, se presentan una diversidad de situaciones en el plano del financiamiento, los empresarios no tienen la orientación adecuada debido a la falta de apoyo o asesoría profesional adecuada, por lo cual, los resultados de esta investigación ayudara a las pequeñas y medianas empresas, a que tengan un mayor conocimiento de los beneficios que el factoring puede traer a diferencia de las otras formas de financiamiento.

#### **1.5 Importancia**

El presente trabajo de investigación proporcionara información inherente sobre la utilización del factoring al financiar sus operaciones de corto plazo, conociendo a fondo el funcionamiento del factoring, las

ventajas y desventajas que pueda ofrecer, y sobre todo la factibilidad de utilización de esta herramienta de financiamiento.

También, mediante esta investigación se ayudará a resolver el problema que tienen las pequeñas y medianas empresas, ante la falta de acceso al crédito bancario, dándoles a conocer el factoring como una gran oportunidad de financiamiento que ayudara a resolver la falta de liquidez.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes del estudio**

##### **2.1.1 Base Legal**

- **Ley 26702: Ley General del Sistema Financiero (1996)**

En el artículo N°221 de esta ley, se da la facultad a las empresas parte del sistema financiero de realizar operaciones de factoring que consisten en adquirir facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

- **Resolución Superintendencia de Banca y Seguros N° 1021-1998: Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring**

Regulariza la organización y funcionamiento del factoring, puesto que la anterior sólo se había dado facultad de realizar operaciones de factoring a empresas de sistema financiero. En esta resolución, definen el factoring y mencionan que los instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda y que estos podrán transferirse

mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al factor, también, establecen las pautas para el contrato, las obligaciones y derechos tanto del cliente como del factor.

- **Ley 30308: Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento**

Esta ley, modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring, amplían la definición de empresa de factoring al incorporar la adquisición de factura negociable, crea el registro de empresas de factoring, incorporan la tercera copia denominada factura negociable en la factura comercial y recibos por honorarios y obligan a las imprentas de imprimir la tercera copia bajo sanción en caso no lo hagan.

**2.1.2 Investigaciones en el ámbito nacional**

Vílchez (2014), determina que el factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra, siendo estos tres instrumentos financieros importantes porque permiten a la empresa generar los recursos necesarios

para mejorar de los índices de gestión, en el caso del factoring y confirming convierten las ventas y compras al crédito como si fueran al contado evitando así que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez y mejore la capacidad de negociación con los proveedores; en caso del arrendamiento financiero reduce el grado de obsolescencia de los activos fijos mejorando la capacidad de producción y tecnología

Márquez (2007), da a conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas Empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Además, precisar de qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de toma de decisiones de la necesidad de financiamiento.

Kong y Moreno (2010), sostienen que, con la utilización del financiamiento adecuado, la empresa mejorara el uso eficiente sus recursos y así se optimizará el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, para ello, el tipo de financiamiento tiene que ser evaluado para que exista menor riesgo inherente. Es de vital

importancia que exista capacitación permanente en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión. De las empresas que se toman para el estudio, las que cuentan con formación empresarial y aplican las técnicas y herramientas de gestión financiera, son las que han optimizado su gestión y crecimiento a diferencia de las que no cuentan con el asesoramiento ni conocimiento de fuentes de financiamiento aplicables a sus negocios.

### **2.1.3 Investigaciones en el ámbito internacional**

Villavicencio (2010), estudia el contrato del factoring como opción de liquidez inmediata para las Pymes del Ecuador, aplicándolo a la Empresa Office S. A para su análisis práctico. Los resultados de su investigación, indican que el factoring es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera de las Pymes, el cual apoya en la reactivación de la economía ecuatoriana a través de la inyección de capital. Asimismo, señala como resultado del caso práctico: que al utilizar solo los recursos propios de la empresa se obtiene un flujo de fondos negativos durante más de medio año, mientras que al utilizar el préstamo bancario el flujo de fondos se torna positivo y con el factoring financiero también se llegan a manejar flujos negativos en dos meses, pero son muy

inferiores en comparación con los flujos presentados con recursos propios.

Carmona y Chávez (2014), estudian al Factoring como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de Carga Terrestre en Bogotá. Los resultados de su investigación, señalan que el factoring es una herramienta de apoyo factible de utilizar en el subsector de transporte, dado que las empresas presentan una rotación de efectivo elevada, una recuperación de cartera superior a los noventa días y un pago a los proveedores entre los treinta y noventa días, lo cual viene generando problemas de liquidez, bajos márgenes de rentabilidad. Por lo que el factoring, en comparación con los créditos a corto plazo, viene hacer una herramienta que genera más rentabilidad y competitividad en las Pymes de transporte terrestre de carga de Bogotá.

Mazzeo y Moyano (2012), señalan que el Factoring es un contrato atípico por que no se encuentra regulado en su legislación, y las empresas que se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de vender sus productos o servicios, como son el riesgo cambiario o político, la evaluación de la capacidad crediticia, la solvencia moral de los clientes, el plazo, etc., tiene en el contrato

del factoring el instrumento perfecto para superar esos inconvenientes. Hoy en día con este instrumento, las pequeñas y medianas empresas, tiene la posibilidad de un mejor control del riesgo de la cartera, minimizando su riesgo de cobro y eliminando el riesgo crediticio. A pesar que el contrato del factoring no es la única alternativa de financiación que resuelve todos los problemas de las empresas de hoy, sin embargo, resuelve no uno de los mayores, si no el mayor de los problemas, como es el financiamiento, por lo que para cualquier empresa, optar por el factoring, es optar por un manejo inteligente de crédito.

## **2.2 Marco teórico**

### **2.2.1 El Factoring**

Marré (2010, pág. 43), sostiene que el factoring es una actividad de cooperación empresarial, en cuya virtud el cliente transferirá todos sus créditos al factor, quien por una comisión porcentual al importe de los créditos prestará los servicios de gestión, cobro y contabilización de los créditos transferidos, y asumirá , en determinadas condiciones, el riesgo de insolvencia de los deudores, pudiendo a petición del cliente efectuar un anticipo sobre el importe de los créditos a cambio de un interés.

Martínez (2010, pág.165), señala que el factoring consiste en la venta por parte de una empresa de documentos acreditativos de derechos de cobro a otra, denominado factor, la cual deducirá del importe total del documento entregado unos intereses y comisiones. Es una operación donde se cede la cartera de cobro a clientes( facturas, recibos, letras ) de un titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

Iborra (2014, pág.391), define al factoring como el conjunto de servicios administrativos y financieros que la entidad de factoring presta a su cliente a partir de la cesión de créditos que este origine a cargo de sus compradores por la venta de mercancías o prestación de servicios. Esta operativa se materializa en un contrato de cesión de créditos. Implica que una empresa a la que se denomina factor se encarga de diversos servicios relacionados con la facturación y cobro derivado de la actividad de una empresa que es la usuaria del factoring.

En la revista Actualidad Empresarial definen al factoring como una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas

por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

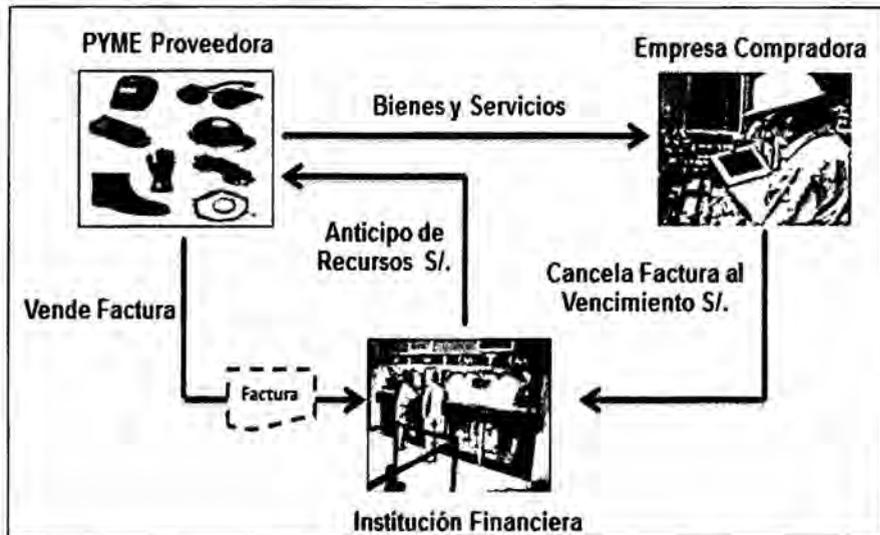
Según el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring: "El factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores".

### **Esquema del Factoring**

A continuación se presenta un esquema simplificado del funcionamiento del factoring:

FIGURA N°1.1

FUNCIONAMIENTO DEL FACTORING



Fuente: Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

- El factor analiza toda la cartera de clientes del proveedor, determinado los volúmenes de cesión totales de la cartera y los porcentajes y volúmenes por cliente. Una vez establecidas dichas condiciones el proveedor comunica a sus clientes que a partir de ese momento habrán de pagar dichas facturas al factor.
- Una vez establecido el contrato, el proveedor comunica al factor las facturas que ha emitido a cada cliente y las condiciones de pago establecidas con dicho cliente.

- El factor en función de las necesidades del proveedor puede adelantar a este el cobro o bien espera hasta el vencimiento de las facturas para realizar el pago. Asimismo, el factor informara al proveedor de la situación que mantiene con cada uno de sus clientes.
- Al vencimiento de la factura y en las condiciones establecidas entre el proveedor y su cliente, el factor cobra de este último el importe de las facturas emitidas por el proveedor.

### **Partes que intervienen en la operación de factoring**

En la revista actualidad empresarial se menciona tres sujetos que intervienen en la operación del factoring:

#### **a) Cliente**

Denominado factorado, es la persona natural o jurídica que como producto de sus ventas, mantiene una cartera de cuentas por cobrar, expresada en facturas y otros documentos.

### **b) Factor**

Es la empresa de factoring, puede ser un banco o empresa especializada, que se dedica a comprar facturas y otros títulos crediticios como letras, pagares, etc.

### **c) Deudor**

Es la persona natural o jurídica que compra bienes al factorado, con el compromiso de cancelarla en un determinado plazo, contra la entrega de la factura.

## **Derechos y Obligaciones del Factor**

Los principales derechos y obligaciones que le corresponden al factor son los siguientes:

### **a) Derechos**

- Realizar todos los actos de disposición con relación a los Instrumentos adquiridos.
- Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

#### **b) Obligaciones**

- Adquirir los Instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas,
- Brindar los servicios adicionales pactados,
- Pagar al Cliente por los Instrumentos adquiridos; y
- Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.

### **Derechos y Obligaciones de la Empresa**

#### **a) Derechos**

- Exigir el pago por los Instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas.
- Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

#### **b) Obligaciones**

- Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los Instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring.
- Transferir al factor los Instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley.

- Notificar la realización del factoring a sus Deudores, cuando sea el caso.
- Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al factor, cuando así lo haya convenido con éste.
- Informar al factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores.
- Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos.
- Retribuir al factor por los servicios adicionales recibidos.

#### **Elementos del Factoring:**

Así también, se mencionan los siguientes elementos característicos del factoring:

##### **a) Los Créditos**

Se ha señalado que en el contrato de factoring la empresa transfiere al factor los créditos derivados de las operaciones con sus clientes, estos créditos pueden estar representados por facturas, boletas, títulos valores u otras formas de representación.

El Reglamento dispone que no puedan ser objeto de transferencia instrumentos que estuvieran vencidos o que se hubieran originado en operaciones de financiamiento con empresas del Sistema Financiero.

Los créditos serán transferidos por la empresa a favor del factor de acuerdo a los mecanismos de transmisión que regulen las disposiciones legales aplicables, como la Ley N° 27287 - Ley de Títulos Valores y la nueva Ley N° 29623. Estos mecanismos pueden implicar la entrega, el endoso o la cesión de derechos. Es importante señalar que el factor asume el riesgo del posible incumplimiento de los deudores.

#### **b) Los Servicios**

Cuando el factor adquiere los créditos se obliga realizar una serie de servicios destinados al cobro de dichos créditos. De esta manera el factor se encargará de las gestiones de cobranza, pero también brindará otros servicios de la empresa, como pueden ser los de evaluación de riesgos crediticios, contabilidad, asesoría jurídica, etc. Según se establezca en el respectivo contrato.

### **c) La Retribución**

Por la adquisición de los créditos, el factor pagará su valor a favor de la empresa. Sin embargo, como retribución por el financiamiento y por los servicios a los que se hubiera obligado, el factor cobrará una retribución, en la mayoría de los casos bajo la forma de un porcentaje de los créditos adquiridos. Por la adquisición de los créditos, el factor pagará su valor a favor de la empresa. Sin embargo, como retribución por el financiamiento y por los servicios a los que se hubiera obligado, el factor cobrará una retribución, en la mayoría de los casos bajo la forma de un porcentaje de los créditos adquiridos.

Las características mencionadas explican puntualmente lo que deben considerar las Pymes al aplicar el factoring, previamente la entidad financiera ha debido realizar la evaluación correspondiente al cliente, lo resaltante de las características es que el riesgo de incumplimiento lo asume el factor.

### **Clases de Factoring**

El informativo Caballero Bustamante señala tres tipos de factoring:

## **Factoring**

Es la versión tradicional. Mediante esta forma el Factor adquiere en forma definitiva los derechos de cobro de las acreencias del Cliente, el cual, al vencimiento de los instrumentos, recibe el importe de los mismos –menos los descuentos estipulados en el Contrato– sin preocuparse por la falta de liquidez del Deudor para cubrir sus obligaciones financieras. En otras palabras, el riesgo de no pago es asumido por la entidad del sistema financiero.

## **Factoring Electrónico**

Es la versión moderna. A diferencia del primero los pagos se realizan por la vía electrónica y, adicionalmente, el Cliente cuenta con la opción de adelantar el pago total o parcial de los instrumentos que tiene por cobrar.

## **Factoring Internacional o de Exportación**

Al igual que el anterior es una versión moderna del Factoring, con la diferencia de que está dirigido a las empresas exportadoras con ventas a plazo vía cobranza en el extranjero. De ese modo el Cliente nacional se desliga de la falta de pago

del Deudor extranjero y aminora el trabajo administrativo de su empresa tercerizando el cobro.

Martínez (2010, pág.168), clasifica las operaciones de factoring de la siguiente forma:

### **Factoring con recurso**

En este tipo de factoring se cede el derecho de cobro ante un tercero, pero la empresa de factoring no se hace cargo de la posible insolvencia del deudor, con lo que si no consigue cobrar el crédito, exigirá su importe al cliente que le cedió los derechos. En realidad, funciona como un descuento de efectos, pero utilizando otros documentos mercantiles (facturas, recibos, etc.). La empresa de factoring adelanta a su cliente el importe de los créditos cedidos, menos unas comisiones y unos intereses.

### **Factoring sin recurso (también llamado Factoring convencional)**

En este tipo de factoring se produce la venta de los derechos de cobro, esto es, los riesgos de impagados los asume la empresa de factoring, adelantando a su cliente el importe de los derechos

menos unas comisiones y unos intereses. El coste es más elevado que el factoring con recursos.

Ramón y Serrano (2008, pág.188), establecen que los tipos más usuales de factoring son:

**a) Por el destino de las ventas:**

**Factoring Nacional;** cuando el cliente y los compradores residen en un mismo país.

**Factoring de Exportación;** cuando cliente y compradores residen en países distintos. En este caso el factor se divide en dos: el factor del país exportador y el país del país importador. El anticipo en este caso suele ser del 80% de las carteras cedidas. Las ventajas que proporciona este tipo de factoring son:

- Asesora sobre las condiciones comerciales en los mercados de exportación.
- Cobros y asistencias en litigios.
- Eliminación del riesgo de cambio.
- Transferencia más rápida de fondos.
- Conocimiento local de los compradores extranjeros.

**b) Por la asunción del riesgo de insolvencia de los deudores:**

**Factoring si recurso;** si la compañía factor asume el riesgo de insolvencia de los compradores. Incluye tanto la gestión de la cartera de clientes como la gestión de cobros.

**Factoring con recurso;** cuando el cliente asume el riesgo de insolvencia de los compradores. Las empresa utilizan el factoring con recurso cuando los deudores son empresas importantes lo que hace innecesario acogerse a la cobertura del riesgo.

**c) Por el momento del pago por la sociedad factor al cliente de los créditos cedidos:**

**Factoring con pago al cobro;** la sociedad factor paga al cliente una vez que ha cobrado de los vendedores.

**Factoring con pago al cobro con una fecha limite;** si el factor paga al cliente en la fecha límite establecido.

**Factoring con pago a una fecha previamente establecida;** cuando la sociedad factor para al cliente en la fecha acordada con independencia de que haya efectuado el cobro o no.

En la revista actualidad empresarial, se destaca las siguientes ventajas y desventajas del factoring:

**a) Ventajas**

- Obtención de financiamiento inmediato.
- Incrementa el efectivo y aumenta su liquidez.
- Disminuye sus cuentas por cobrar.
- Disminuye su carga financiera.
- Minimiza su riesgo crediticio.
- Amplía sus límites de crédito comerciales para aumentar las ventas.
- Obtiene disponibilidad de los fondos en menor tiempo que con un banco.
- Permite recibir anticipos sobre los créditos otorgados.
- Agiliza y elimina las tareas administrativas.
- Facilita una mejor planificación de la tesorería, evitando posibles desviaciones.

**b) Desventajas**

- El costo de recurrir al Factoring es mayor.
- El ente financiador se reserva el derecho de decidir si el cliente es o no sujeto de crédito y si puede o no aceptar algunos de los documentos a descontar.

- Generalmente quedan excluidas las operaciones relativas a productos y las de largo plazo (más de 180 días).

### **Importancia del Factoring**

Ramón y Serrano (2008), El contrato del factoring ofrece una diversidad de servicios administrativos y financieros, estos servicios comprenden, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor, el cual asumirá según las condiciones del contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Además mediante el factoring se da también la concesión de anticipos en efectivo al factorado sobre el importe de los créditos cedidos, también implica otras prestaciones como: el estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, brinda un informe periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

Esta herramienta financiera resulta conveniente porque permite convertir las ventas al crédito como si estas fueran al contado,

evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata; de esta manera, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

### **2.2.2 GESTIÓN FINANCIERA**

Pérez (2015, Pág.25), señala que la gestión financiera consiste en el análisis y toma de decisiones sobre las necesidades financieras de una sociedad, tratando de utilizar los recursos financieros óptimos para la consecución de los objetivos de la empresa.

El objetivo básico de cualquier empresa, pretende asegurar su supervivencia y progreso. Para conseguir ambas metas la empresa precisa:

- Mejorar continuamente, para superar las crecientes exigencias del entorno,
- Crecer, para alcanzar un tamaño que le permita competir adecuadamente,
- Acotar el nivel de riesgo, para no poner en juego su continuidad,

- Retribuir satisfactoriamente a sus grupos de interés, como los clientes, los trabajadores, los proveedores y los propietarios para lograr su contribución efectiva al proyecto empresarial.

La función financiera tiene como misiones principales:

- Apoyar el crecimiento rentable de la empresa en el marco de su estrategia.
- Evaluar las inversiones en sus dimensiones de rentabilidad y riesgo.
- Financiar las actividades y el crecimiento, captando los recursos necesarios.
- Gestionar prudentemente el riesgo para proteger los resultados de la empresa.
- Asegurar la liquidez y la solvencia para cubrir sus obligaciones financieras.
- Suministrar la información económica financiera, de forma fiable y oportuna, para la planificación, la toma de decisiones y el control.

Según Nava y Marbelis (2014), señalan que la gestión financiera engloba lo concerniente al dinero, a la inversión, administración y posesión del mismo, de manera que este sea manejado adecuadamente para que sea lucrativo; por ello su objetivo se

centra en la maximización del valor de la inversión de los propietarios de la empresa. En sus inicios el concepto de gestión financiera se limitaba a la administración de los fondos y sus funciones estaban a cargo de una persona o del departamento de finanzas, pero con el transcurso del tiempo ha evolucionado mucho; tanto que en nuestros días se ha convertido en un concepto amplio y complejo. Actualmente la gestión financiera incluye actividades significativas para alcanzar el éxito de una empresa; se encarga básicamente de la administración de los medios financieros, y para ello debe crear e implementar estrategias efectivas que le permitan obtener los recursos financieros, analizar los aspectos financieros que contienen las decisiones tomadas en otras áreas internas de la empresa, evaluar las inversiones requeridas para incrementar las ventas, analizar e interpretar la información financiera presentada en los estados financieros y diagnosticar las condiciones económicas y financieras de la empresa.

Esto sugiere que el análisis financiero representa un instrumento fundamental, ya que es el mecanismo para evaluar la situación de la organización en relación a liquidez, solvencia, eficiencia en las operaciones, nuevas estrategias de ventas, cobranzas, la necesidad de financiamiento y el rendimiento generado; así como

también, permite verificar si los objetivos financieros alcanzados están acordes con lo planificado.

### **Análisis Financiero**

Rubio (2007), enfoca el análisis financiero como un proceso que consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros, para generar una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones; puesto que, la información registrada en los estados financieros por sí sola no resulta suficiente para realizar una planificación financiera pertinente o analizar e interpretar los resultados obtenidos para conocer la situación financiera de la empresa.

El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas y así poder realizar una gestión financiera eficiente.

### **Ratios financieros**

Rubio (2007, pág. 4), menciona que, el ratio es una relación significativa del valor de dos elementos característicos de la

gestión o de la explotación de la empresa y son en muchos casos, números relevantes, proporcionales, que informan sobre la economía y marcha de la empresa

Según Aching (2006, pág. 15), los ratios sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Se concluye que los ratios son valores de la relación de dos o más datos a través de los cuales se puede conocer el comportamiento de la empresa, aplicándolo y comparando a los estados financieros en uno o más periodos se puede ver la evolución de la empresa.

Aching(2006), los divide en 4 grupos:

**a. Índices de liquidez**

Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos a corto plazo. Estos ratios son cuatro:

- **Ratio de liquidez general o razón corriente**

Muestra en qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Ratio prueba ácida**

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario} - \text{G.P.A.}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Ratio prueba defensiva**

Mide la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo considera únicamente los activos mantenidos en caja bancos y los valores negociables, descartando la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Ratio capital de trabajo**

Es lo que queda luego de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes; es el efectivo que queda para poder operar en el día a día.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

**b. Índices de gestión o actividad**

Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

- **Ratio rotación de cuentas por cobrar**

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de créditos y cobranza.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- **Periodo promedio de cobranzas**

Expresa los días promedio que permanecen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar.

$$\text{Periodo promedio de cobranzas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Netas}} \times 360$$

- **Periodo promedio de pago a proveedores**

Permite obtener indicios del comportamiento de capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la empresa tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

$$\text{Periodo promedio de pagos} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}} \times 360$$

c. **Índices de solvencia, endeudamiento o apalancamiento**

Ratios que relacionan recursos y compromisos. Muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales.

- **Estructura de capital ( deuda patrimonio)**

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio

$$\text{Estructura del capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Endeudamiento**

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores ya sea en el corto o largo plazo, en los activos.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

**d. Índices de rentabilidad**

Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera). Tiene por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

- **Rendimiento sobre el patrimonio**

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto}}$$

### 2.2.3 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La legislación peruana define a la Pyme (Pequeña y Mediana Empresa) como: la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, debiendo contar con las siguientes características:

- **Pequeña empresa**

Una empresa que es considerada pequeña empresa, tiene sus ventas anuales mayores a las 150 UIT (para el año 2015: S/. 577,500), pero menores a 1,700 UIT (para el año 2015: S/. 6'545,000) y debe estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

### **- Mediana empresa**

Es aquella que cuenta con ventas anuales superiores a 1700 UIT (para el año 2015: 6'545,000) y hasta el monto máximo de 2300 UIT (para el año 2015: 8'855,000).

### **Importancia de las Pymes**

En la economía nacional En países en vías de desarrollo como el Perú, las Pyme cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo.

En la actualidad las Pyme representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica.

## **2.3 Definiciones de términos básicos**

### **2.3.1 Factoring**

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los

créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros.

### **2.3.2 Gestión Financiera**

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

### **2.3.3 Factura Negociable**

Es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compra-venta de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial o recibo por honorarios de modo impreso o electrónico.

### **2.3.4 Recursos Financieros**

Los recursos financieros son el efectivo y el conjunto de activos financieros que tienen un grado de liquidez. Es decir que los recursos financieros pueden estar compuestos por:

- Dinero en efectivo
- Préstamos a terceros
- Depósitos en entidades financieras
- Tenencia de bonos y acciones
- Tenencia de divisas

Las fuentes de recursos financieros de las organizaciones pueden ser varias, entre las cuales se pueden mencionar:

- La principal actividad de la organización: la venta de los productos o servicios que provee la organización al mercado provee de un flujo de efectivo a la organización. Los clientes entregan dinero a cambio de un producto o servicio.
- Inversores: socios, tenedores de acciones, tenedores de bonos, etc. Estos entregan capital o efectivo a cambio de un rendimiento futuro.
- Préstamos de entidades financieras: las entidades financieras pueden otorgar préstamos a cambio de un interés.

### **2.3.5 Liquidez**

La liquidez es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo.

La liquidez puede tener diferentes niveles en función de las posibilidades y volumen de la organización para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus formas: en caja, en banco o en títulos monetarios exigibles a corto plazo.

## **CAPÍTULO III**

### **VARIABLES E HIPÓTESIS**

#### **3.1 Variables de la investigación**

##### **3.1.1 VARIABLE INDEPENDIENTE**

El Factoring.

##### **3.1.2 VARIABLE DEPENDIENTE**

Gestión Financiera

### 3.2 Operacionalización de variables

TABLA N° 3.1

#### OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE I</b> El Factoring	El factoring es un contrato mediante el cual una empresa traspasa, a un banco u otra entidad, el servicio de la cobranza de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero de estas operaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso del Factoring</li> </ul>	-Frecuencia del uso del factoring en la empresa
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de conocimiento del factoring</li> </ul>	-Principales fuentes de financiamiento de la empresa. -Grado de conocimiento del factoring.
<b>VARIABLE II</b> Gestión Financiera	La gestión financiera es administrar y proporcionar servicios financieros para el cumplimiento de la gestión institucional, proveer información financiera para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos de autogestión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de liquidez</li> </ul>	Ratios de liquidez
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Endeudamiento financiero</li> </ul>	Ratios de endeudamiento

### **3.3 Hipótesis general e hipótesis específicas**

#### **3.3.1 Hipótesis General:**

El Factoring incide positivamente en la Gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

#### **3.3.2 Hipótesis específicas:**

- El uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.
- El conocimiento del factoring disminuye significativamente el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1 Tipo de Investigación**

El tipo de investigación es descriptiva porque analiza las características de las variables y es aplicada porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos.

#### **4.2 Diseño de la investigación**

El diseño de investigación utilizado es el no experimental, porque no se manipulan las variables; según Hernández, Fernández y Baptista (2006), "Son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural, para después analizarlos", y de corte transversal porque se recolectan los datos en un momento determinado, lo cual nos permite extraer conclusiones. Según Hernández, Fernández y Baptista (2006), "los diseños de investigación de corte transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir las variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado".

## 4.3 Población y muestra

### 4.3.1 Población

La población está constituida por los empresarios de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao, la cantidad aproximada es de 2,275.

### 4.3.2 Muestra

El tipo de muestreo que se aplicara para la presente investigación será el muestreo probabilístico, aleatorio simple, ya que no es posible trabajar con el tamaño de la muestra que corresponde a 2775 pequeñas y medianas empresas, población obtenida del 2014 mediante información brindada por la Gerencia de Desarrollo económico del Gobierno Regional del Callao.

Se aplicó la fórmula siguiente para hallar la muestra:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * (1 - p)}{N - 1 * e^2 + Z^2 * p * (1 - p)}$$

Dónde:

**n** = El tamaño de la muestra que queremos calcular

**N** = Tamaño del universo

**Z** = Es la desviación del valor medio que aceptamos para lograr el nivel de confianza deseado. En función del nivel de confianza que busquemos, usaremos un valor determinado que viene dado por la forma que tiene la distribución de Gauss. Los valores más frecuentes son:

Nivel de confianza 90% ->  $Z=1,645$

Nivel de confianza 95% ->  $Z=1,96$

Nivel de confianza 99% ->  $Z=2,575$

**e** = Es el margen de error máximo que admito (p.e. 5%)

**p** = Es la proporción que esperamos encontrar. Como regla general, usaremos  $p=50\%$  si no tengo ninguna información sobre el valor que espero encontrar.

La fórmula anterior podemos simplificarla cuando trabajamos con universos de tamaño muy grande (se considera muy grande a partir de 100.000 individuos), resultando lo siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * p * (1 - p)}{e^2}$$

n	=	Tamaño de la Muestra	
N	=	Población	2775
Z	=	Porcentaje de confianza 90%	1,64 5
p	=	Variabilidad positiva	0,5
q	=	Variabilidad negativa	0,5
e	=	Porcentaje de error 5%	0,05
n	=		246,5597041

#### 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección

##### 4.4.1 Técnicas

- **Análisis Documental:** Se utilizarán las fichas bibliográficas en donde se recopilaron los datos de los diferentes textos, fuentes, autores y otros elementos.
- **Encuesta:** Por medio de esta técnica se obtuvo datos de varias fuentes, para poder resumir la información y poder tabularla. Para ello se usa un listado de preguntas escritas que se entregan a los encuestados, con el objetivo de que las

contesten igualmente por escrito, dicho listado de preguntas se denomina cuestionario.

#### **4.1.2 Instrumentos**

- **Ficha bibliográfica**

Se utilizaron las fichas bibliográficas con el fin de analizar los datos de diferentes textos, fuentes y autores, todos referentes al tema de investigación.

- **Cuestionario**

El instrumento usado fue el cuestionario que estuvo constituido por 17 preguntas referidas al tema de investigación, las cuales se entregaron a los encuestados, con el objetivo que las contesten igualmente por escrito.

#### **4.5 Procedimientos de recolección de datos**

Haciendo uso del cuestionario se realizó la encuesta los días 7,8,9 y 10 del mes de diciembre del año 2015 a horas 10:00 am hasta las 5:00 pm., a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao. Teniendo como finalidad obtener su opinión y conocimiento respecto al tema de investigación.

#### 4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos

La principal técnica que se ha utilizado en el procesamiento de los datos, es el software estadístico SPSS, tanto para la tabulación, procesamiento y análisis de los resultados, cada uno acompañado de su respectivo gráfico.

El análisis de los datos se realizó a través del uso de tablas y gráficos estadísticos, con el fin de demostrar cada una de las hipótesis planteadas. Se utilizó la prueba de chi-cuadrado, para el análisis de relación e influencia entre las variables.

Según Bernal (2014, Pág. 35), El análisis de una tabla de este tipo supone que las dos clasificaciones son independientes. Esto es, bajo la hipótesis nula de independencia se desea saber si existe una diferencia suficiente entre las frecuencias que se observaron y las correspondientes frecuencias que se esperan, tal que la hipótesis nula se rechace. La prueba chi-cuadrada proporciona los medios apropiados para analizar este tipo de tablas.

La significación de Chi-cuadrado ( $p$ ) es una medida más exacta que el propio valor de Chi y por ello emplearemos mejor este dato para comprobar si el resultado es significativo o no.

- Si  $p < 0,05$  el resultado es significativo, es decir, rechazamos la hipótesis nula de independencia y por lo tanto concluimos que ambas variables estudiadas son dependientes, existe una relación entre ellas. Esto significa que existe menos de un 5% de probabilidad de que la hipótesis nula sea cierta en nuestra población.
- Si  $p > 0,05$  el resultado no es significativo, es decir, aceptamos la hipótesis nula de independencia y por lo tanto concluimos que ambas variables estudiadas son independientes, no existe una relación entre ellas. Esto significa que existe más de un 5% de probabilidad de que la hipótesis nula sea cierta en nuestra población y lo consideramos suficiente para aceptar.

El valor de 0,05 es un valor establecido de acuerdo al nivel de confianza del 95%.

**TABLA N° 4.1**  
**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO**

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
,693	15

Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2006), manifiestan que si se obtiene 0.25 en la correlación, esto indica baja confiabilidad, si el resultado es 0,50 la fiabilidad es media o regular. Por otro lado, si supera al 0.75 es aceptable y si es mayor a 0.90 es elevada. De acuerdo al coeficiente de correlación obtenida se observa que el instrumento posee una confiabilidad de 0,693 y según el Alpha de Cronbach, resulta dentro de los límites mayores a 0.50 lo cual significa que tiene una confiabilidad Aceptable.

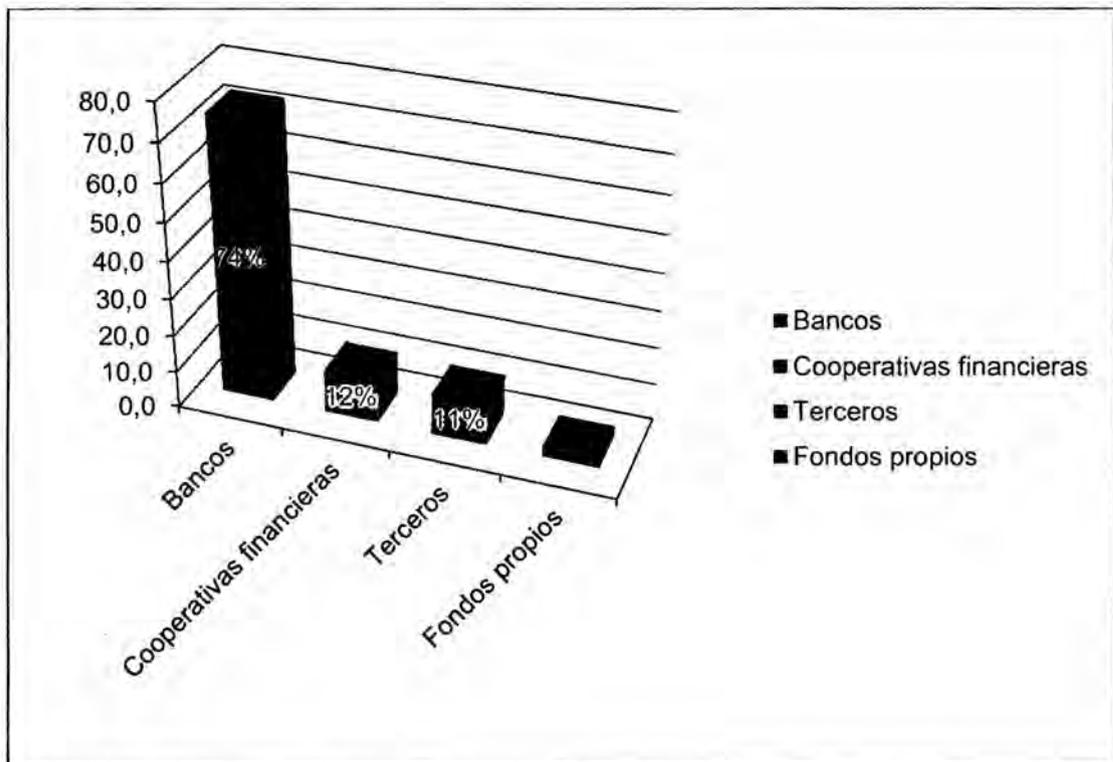
Con respecto a la validez del instrumento, se utilizó el Juicio de expertos; es decir con personas de gran experiencia en investigación o largo tiempo de servicio y conocedores del área, en relación a los problemas estudiados. Por lo tanto para conseguir la validez del instrumento aplicado en este estudio, se consultó la opinión de tres profesionales con amplia experiencia.

## CAPITULO V

### RESULTADOS

#### 1. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?

GRÁFICO N° 5.1  
FUENTES DE FINANCIAMIENTO



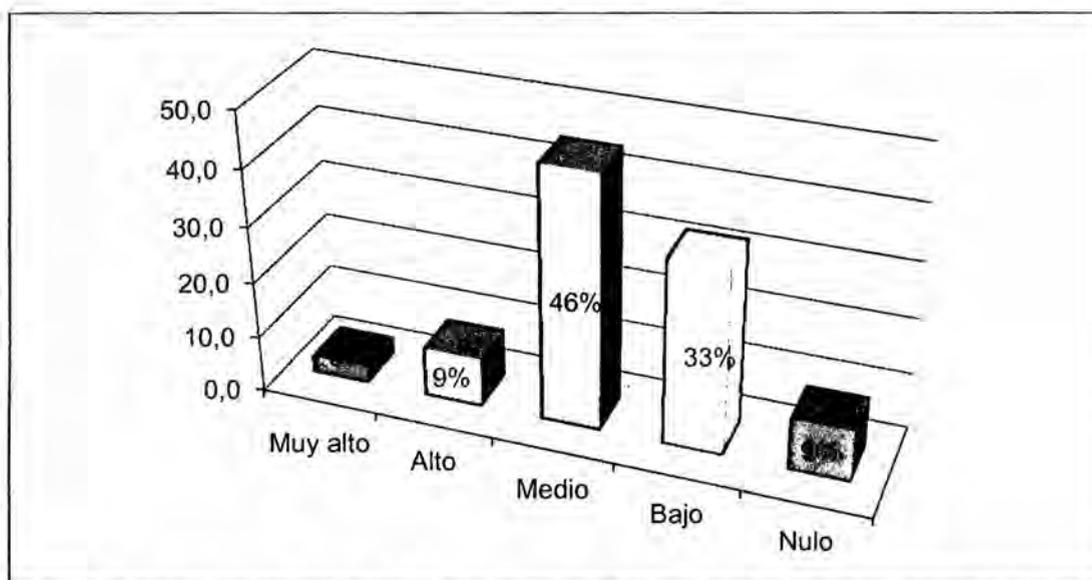
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta, se observa que, el 74% de los encuestados respondieron que los bancos son sus principales fuentes de financiamiento, para realizar cualquier tipo de financiación, más hacia la obtención de capital de trabajo o para futuros proyectos que requieran mayor inversión, mientras que el 12% de los encuestados respondieron que se financian a través de cooperativas financieras, seguido del 11% de los encuestados, quienes respondieron que su principal fuente de financiamiento son terceros, y por último el 3% de los encuestados respondieron que se financian a través de fondos propios.

2. El grado de conocimiento que posee usted, acerca del factoring como alternativa de financiamiento es:

GRÁFICO N° 5.2

GRADO DE CONOCIMIENTO DEL FACTORING

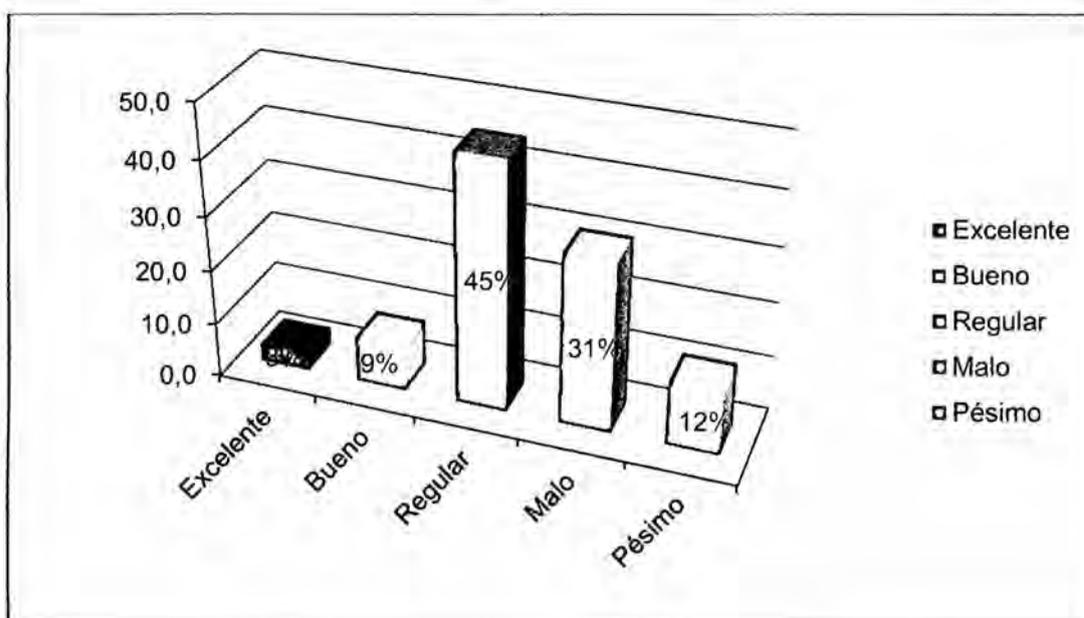


Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

El 46% de los encuestados respondieron tener un nivel medio de conocimiento sobre el factoring, solo un 3% y 9% de encuestados indicaron conocer plenamente el instrumento financiero factoring, podemos decir que los empresarios desconocen esta herramienta financiera, aun cuando ella fue, precisamente creada, pensada para las Pymes, ofreciéndoles una herramienta que les permitiera obtener gran porcentaje de su cartera en un corto tiempo.

3. Para usted. ¿cuál es el grado de satisfacción en la información suministrada por las entidades financieras respecto al factoring?

**GRÁFICO N° 5.3**  
**INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR LOS BANCOS RESPECTO AL FACTORING**



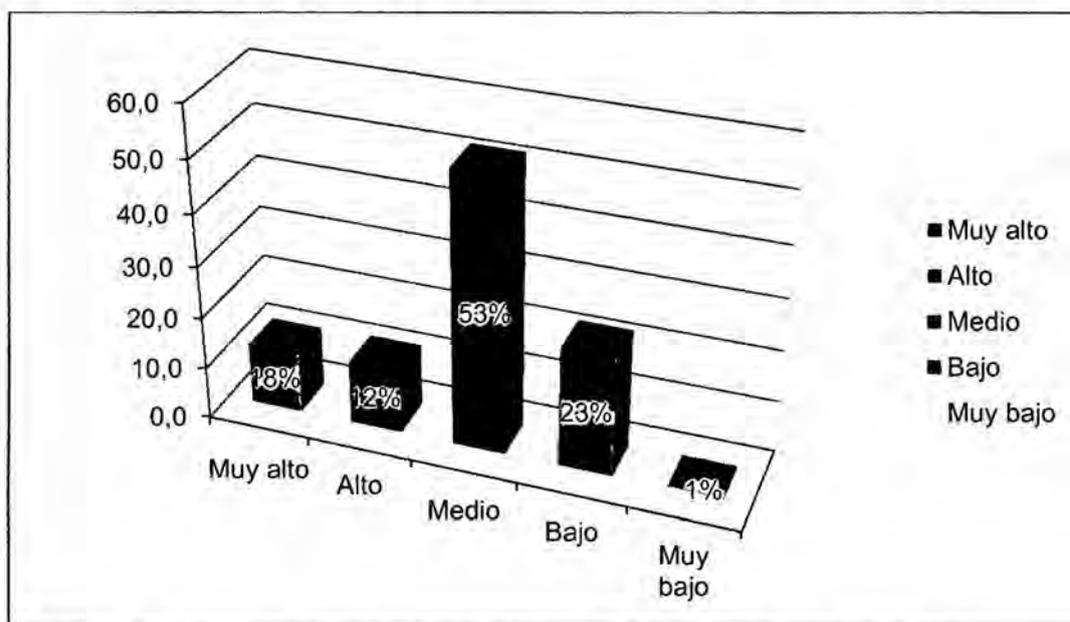
**Fuente:** Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 45% de los encuestados indicaron que les parecía regular la información que proporciona las entidades financieras sobre el instrumento financiero factoring, seguido del 31% y 12% de encuestados quienes consideran de malo y pésimo respectivamente la información que proporcionan las entidades financieras sobre el factoring.

4. Considera que la calidad del asesoramiento interno sobre instrumentos financieros en su empresa es:

GRÁFICO N° 5.4

ASESORAMIENTO INTERNO SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIEROS



Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

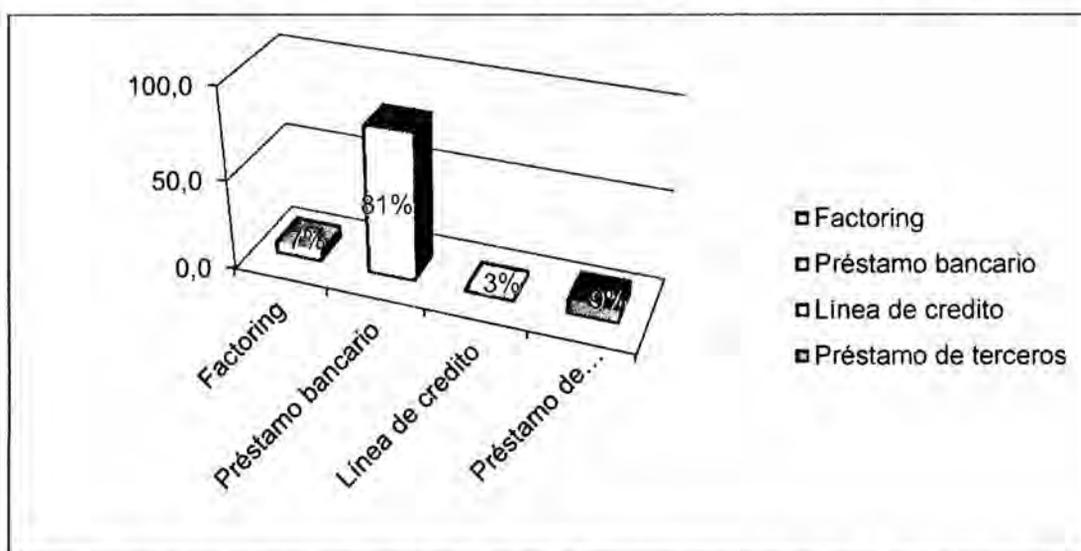
Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente:

El 53% de los encuestados respondieron que la calidad de asesoramiento en su empresa es medio, mientras que el 23% de los encuestados respondieron baja la calidad de asesoría sobre instrumentos financieros, y solo un 24% de los encuestados indicaron entre muy alto y alto la calidad de asesoría sobre instrumentos financieros en su empresa.

5. Qué alternativa de financiamiento es la que su empresa usa con más frecuencia para la obtención de liquidez:

GRÁFICO N° 5.5

FINANCIAMIENTO PARA LA OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ



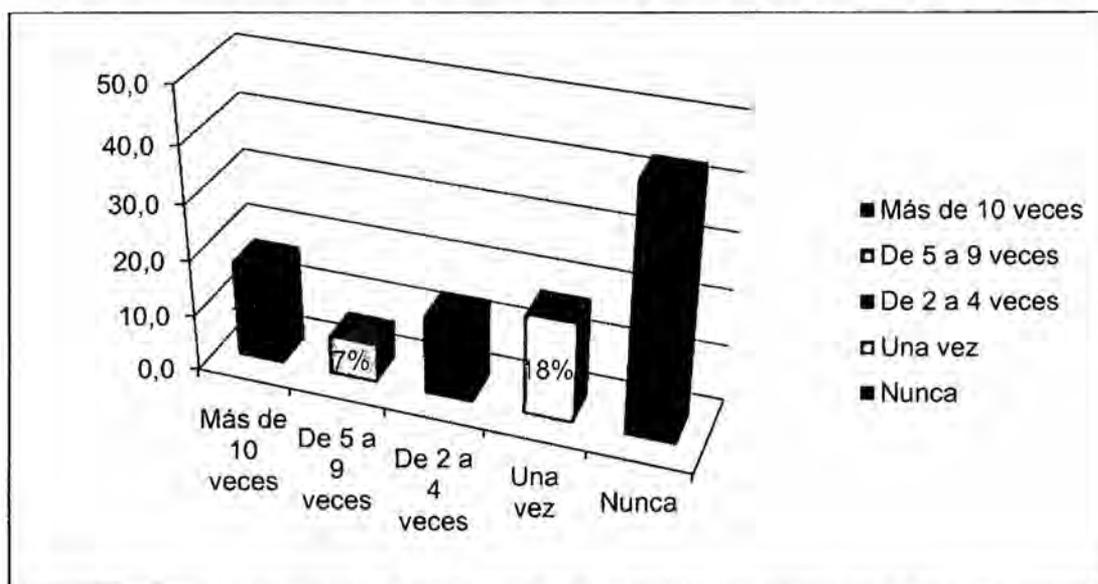
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 81% de los encuestados respondieron que el préstamo bancario es al que recurren frecuentemente para obtener liquidez, seguido de un 9% de encuestados, quienes indicaron usar los préstamos de terceros ante la falta de liquidez, y solo un 7% de los encuestados indicaron usar el factoring ante la falta de liquidez de la empresa, lo cual muestra que los empresarios no utilizan el factoring porque desconocen de sus beneficios y ventajas que brinda dicho instrumento financiero.

6. ¿Cuántas veces ha realizado, con sus facturas, contrato de factoring con alguna entidad financiera?

GRÁFICO N° 5.6

CUANTAS VECES LA EMPRESA HA UTILIZADO EL FACTORING



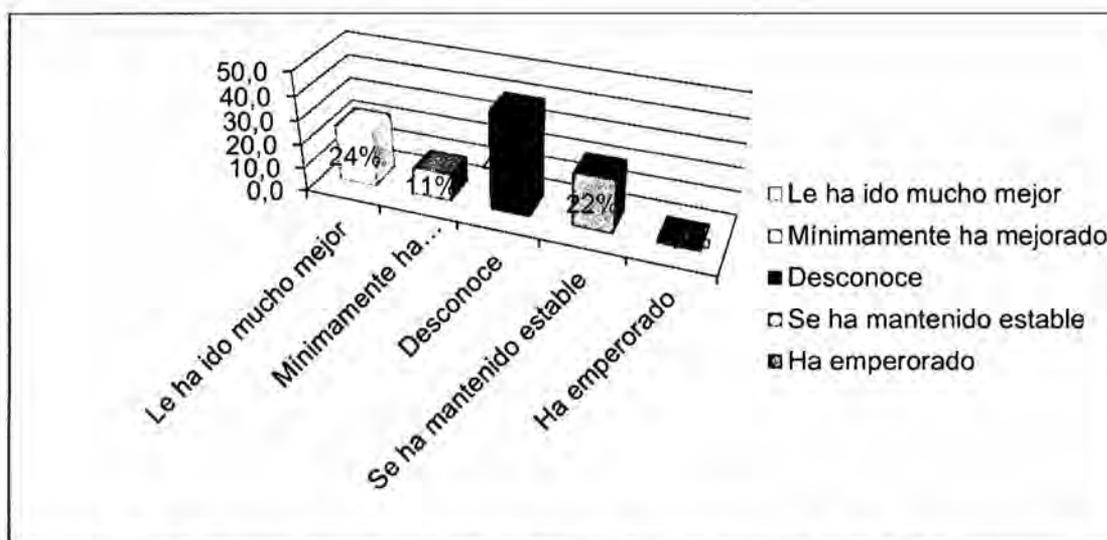
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 44% de los encuestados respondieron que nunca han celebrado un contrato factoring, una de las razones por el no uso de esta herramienta, se debe al desconocimiento completo de la misma. Las altas tasas de interés que las entidades financieras cobran a las Pymes por presentarles un alto riesgo de incumplimiento, genera que los empresarios desechen las demás alternativas que fueron creadas para apoyar su sostenibilidad y crecimiento.

7. Respecto al financiamiento obtenido por medio del factoring, considera entonces que la gestión financiera de su empresa:

GRÁFICO N° 5.7

RELACIÓN DEL FACTORING CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA



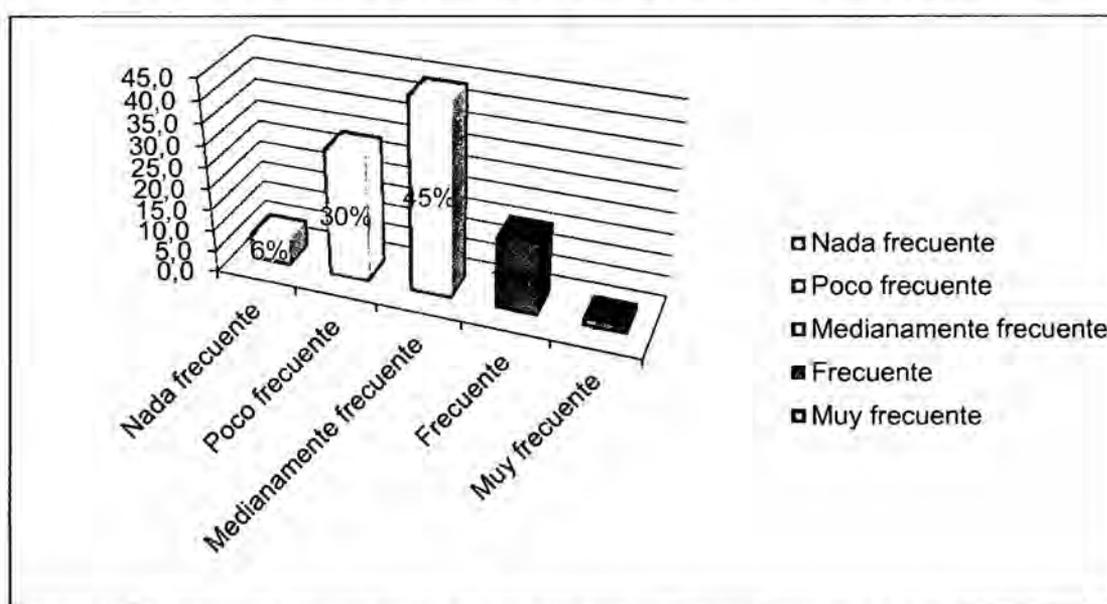
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 41% de los encuestados desconoce totalmente el factoring para brindar una opinión, el 24% de los encuestados consideran que la gestión financiera de la empresa le ha ido mucho mejor al usar el factoring como herramienta de financiamiento, seguido del 22% de los encuestados, quienes consideran que la gestión financiera de la empresa se ha mantenido estable con el uso del factoring y solo un 2% de los encuestados respondieron que con el uso del factoring la gestión financiera de la empresa ha empeorado.

8. ¿Con que frecuencia su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores?

GRÁFICO N° 5.8

DIFICULTAD PARA AFRONTAR LOS PAGOS A PROVEEDORES



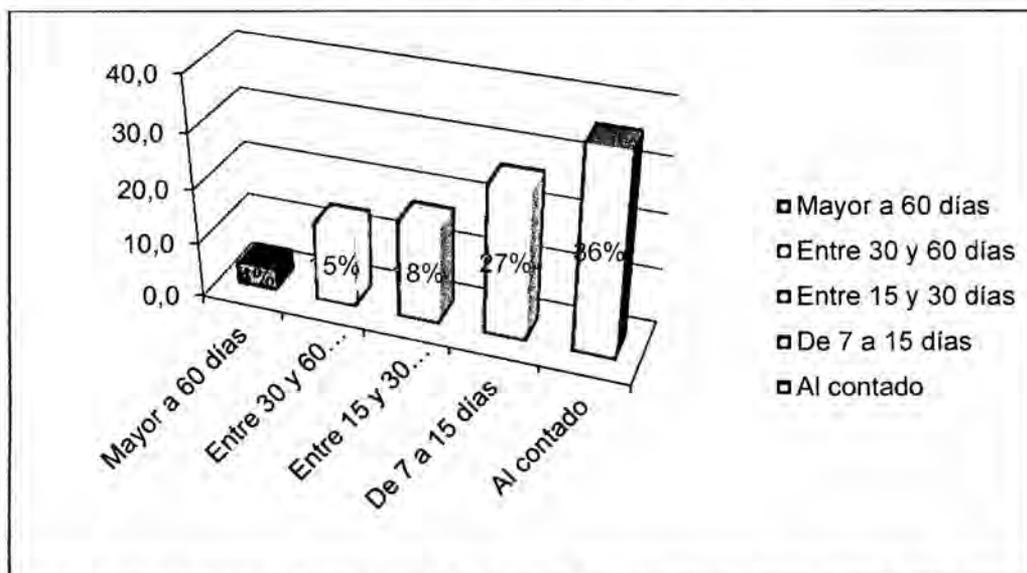
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 45% de los encuestados respondieron, que medianamente frecuente su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores, seguido del 30% de los encuestados quienes indicaron que es poco frecuente que su empresa haya tenido dificultad para pagar a sus proveedores, y solo el 17% y 2% de los encuestados indicaron frecuente y muy frecuentemente respectivamente, haber tenido dificultad para poder cubrir el pago a sus proveedores.

## 9. ¿Cómo es la gestión de pagos a proveedores de su empresa?

GRÁFICO N° 5.9

### GESTIÓN DE PAGO A PROVEEDORES



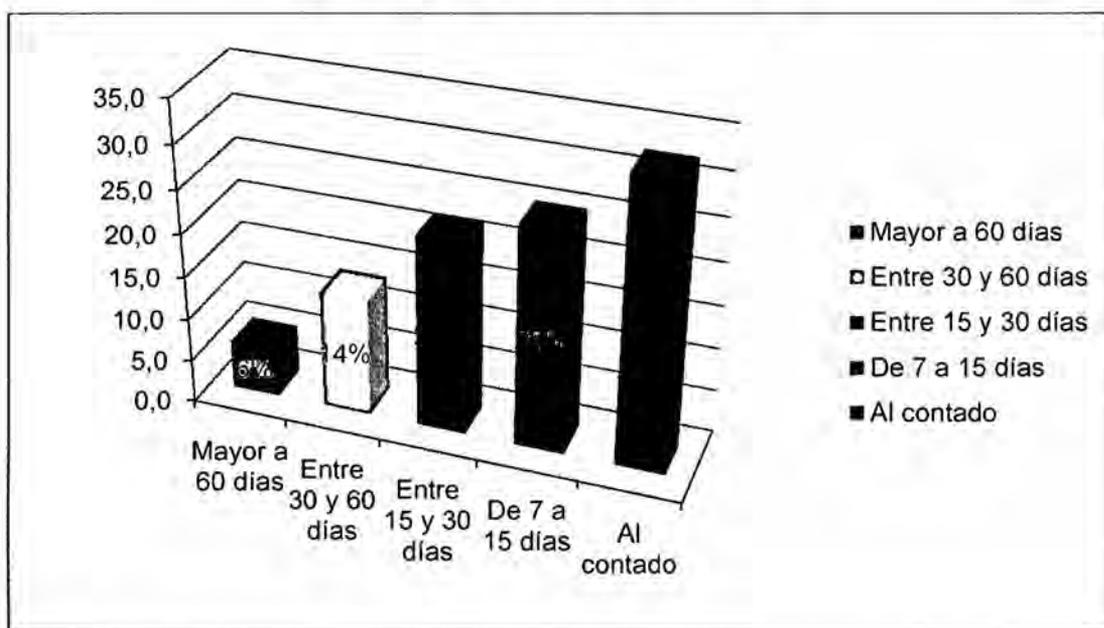
**Fuente:** Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 36% de los encuestados, respondieron que la gestión de pago a proveedores en su empresa es al contado, seguido del 27% de los encuestados, quienes respondieron que pagan a sus proveedores dentro de 7 a 15 días, el 18% de encuestados respondió pagar a sus proveedores dentro de 15 y 30 días, un 15% de encuestados, respondió pagar a sus proveedores entre 30 y 60 días, y por ultimo solo un 4% de los encuestados respondieron cancelar a sus proveedores en un plazo mayor a 60 días.

10. Dentro de la política de su empresa, la gestión de cobro a clientes es:

GRÁFICO N° 5.10

GESTIÓN DE COBRO A CLIENTES



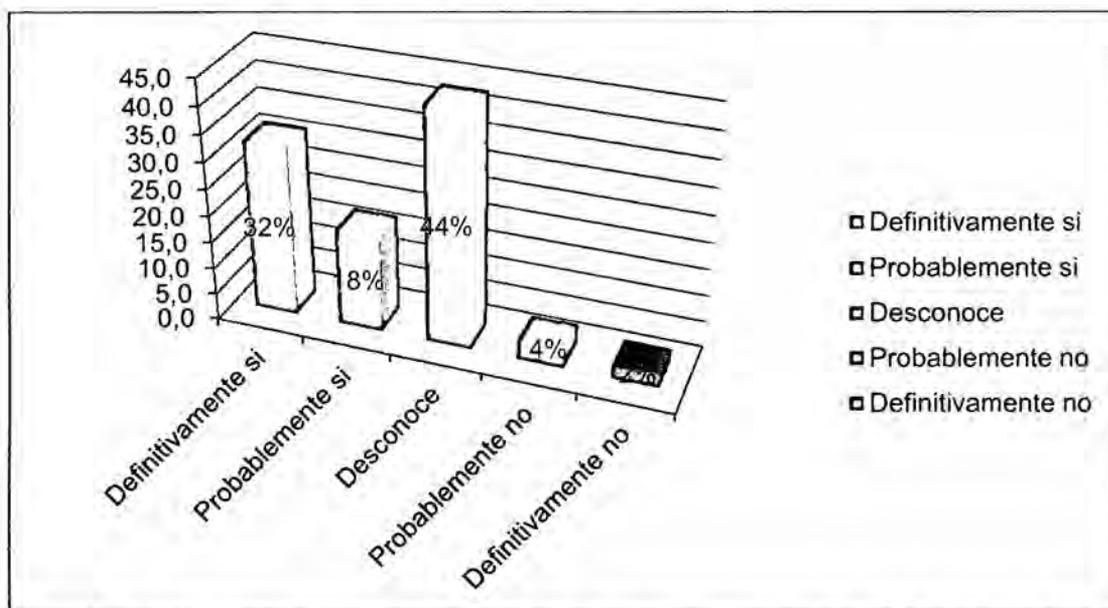
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 33% de los encuestados, respondieron que sus ventas son al contado, el 25% de los encuestados quienes indicaron que dentro de la política de crédito, la gestión de cobranza en la empresa es de 7 a 15 días, el 22% de los encuestados, quienes respondieron que la gestión de cobranza al cliente está entre 15 y 30 días, seguido del 14% de los encuestados, quienes indicaron que realizan la cobranza a sus clientes entre 30 y 60 días.

11. ¿Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata?

GRÁFICO N° 5.11

FACTORING, GENERACIÓN DE LIQUIDEZ



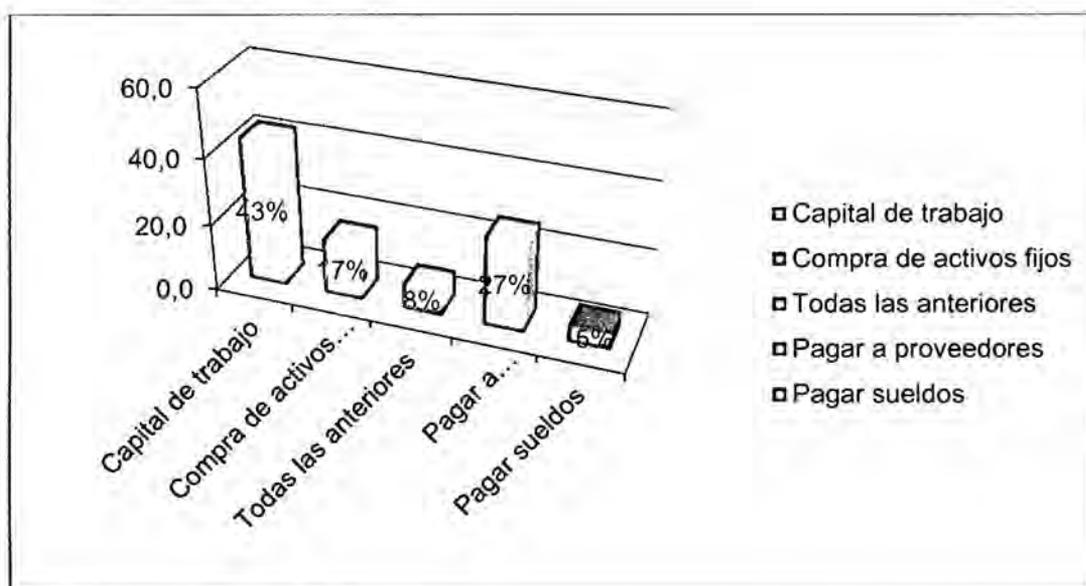
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 44% de los encuestados desconocen totalmente el factoring para brindar una opinión, el 32% de los encuestados, respondieron que definitivamente si han encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades para obtener liquidez inmediata, seguido del 18% de los encuestados, quienes respondieron que probablemente con el uso del factoring hayan obtenido todas las facilidades para obtener liquidez inmediata.

12. ¿Cuál es la principal razón por la cual su empresa desea contar con liquidez inmediata?

GRÁFICO N° 5.12

NECESIDAD PRINCIPAL DE FINANCIAMIENTO



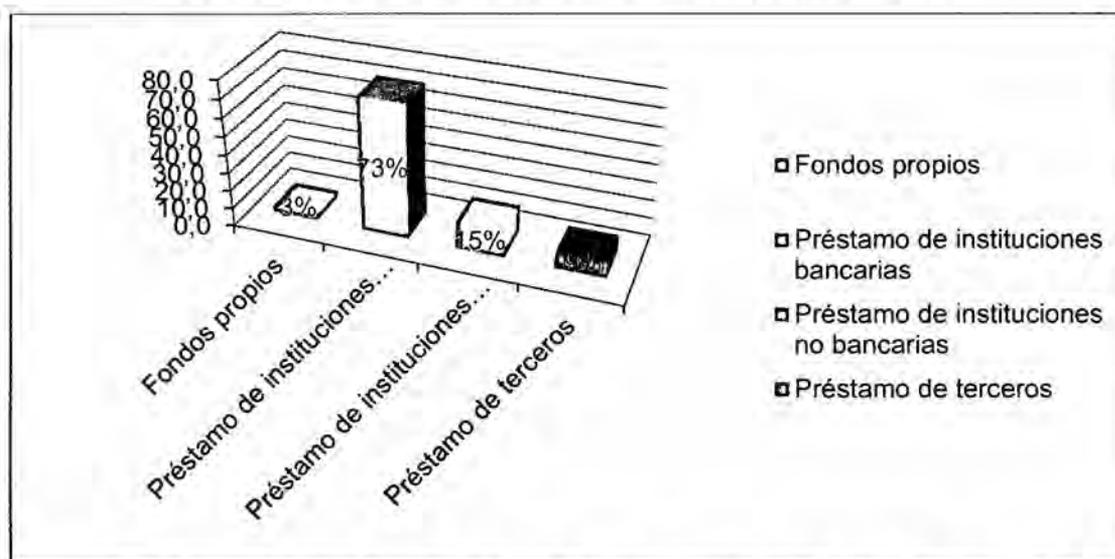
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 43% de los encuestados, respondieron que la razón principal por la cual la empresa requiere de liquidez inmediata es la necesidad de capital de trabajo, el 27% de los encuestados consideran el pago a proveedores como la principal necesidad para requerir liquidez, el 17% de los encuestados respondieron que la compra de activos fijos es lo primordial para recurrir a obtener liquidez.

13. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento utilizado por su empresa?

GRÁFICO N° 5.13

FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA



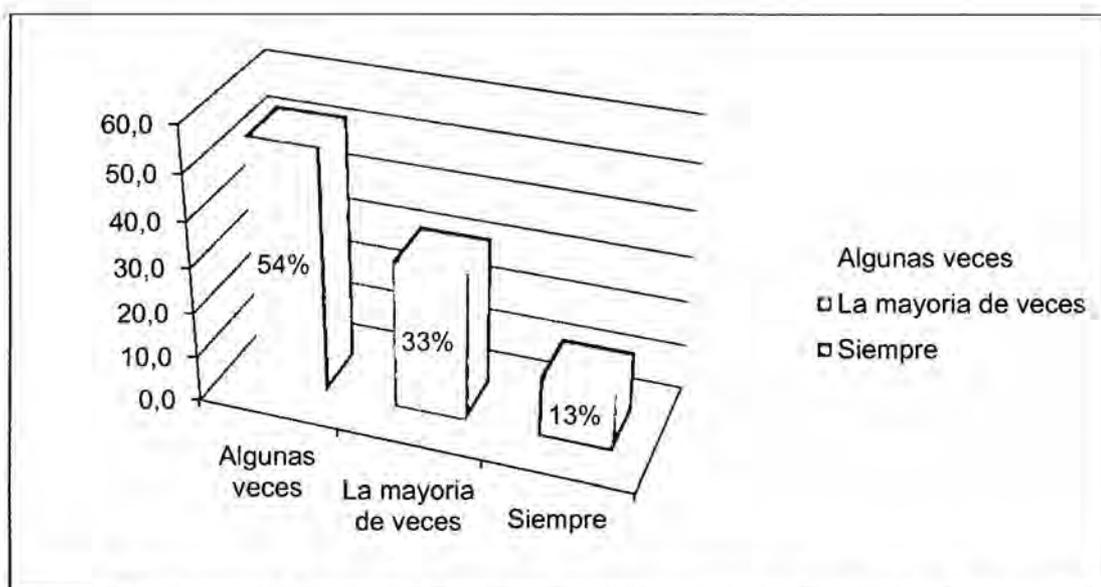
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente:

El 73% de los encuestados respondieron, que son los préstamos de instituciones bancarias la principal fuente de financiamiento, el 15% de los encuestados respondieron que el financiamiento de su empresa proviene del préstamo de instituciones no bancarias, mientras que el 9% de los encuestados, indicaron que su principal fuente de financiamiento son los préstamos de terceros, y solo un 3% de encuestados respondieron que utilizan sus propios fondos para financiarse.

**14. En algún momento la empresa ha tenido dificultad para acceder a créditos**

**GRÁFICO N° 5.14**  
**DIFICULTAD PARA ACCEDER A CRÉDITOS**



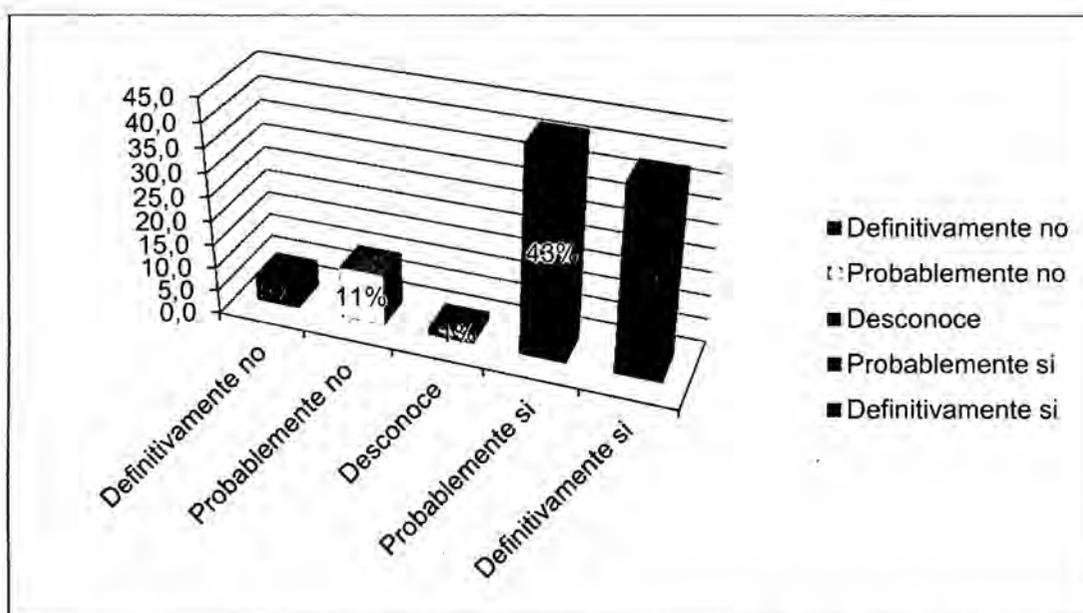
**Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.**

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 54% de los encuestados respondieron, que solo algunas veces han tenido dificultad para acceder a créditos en el sistema financiero, seguido del 33% de los encuestados, quienes indicaron que la mayoría de veces que fueron a solicitar créditos han tenido dificultad, y por último el 13% de los encuestados, indicaron que siempre que acuden a solicitar créditos para sus empresa les han puesto trabas por ser Pymes.

15. ¿Cree Ud. que los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?

GRÁFICO N° 5.15

INTERESES Y COMISIONES PARA LAS Pymes



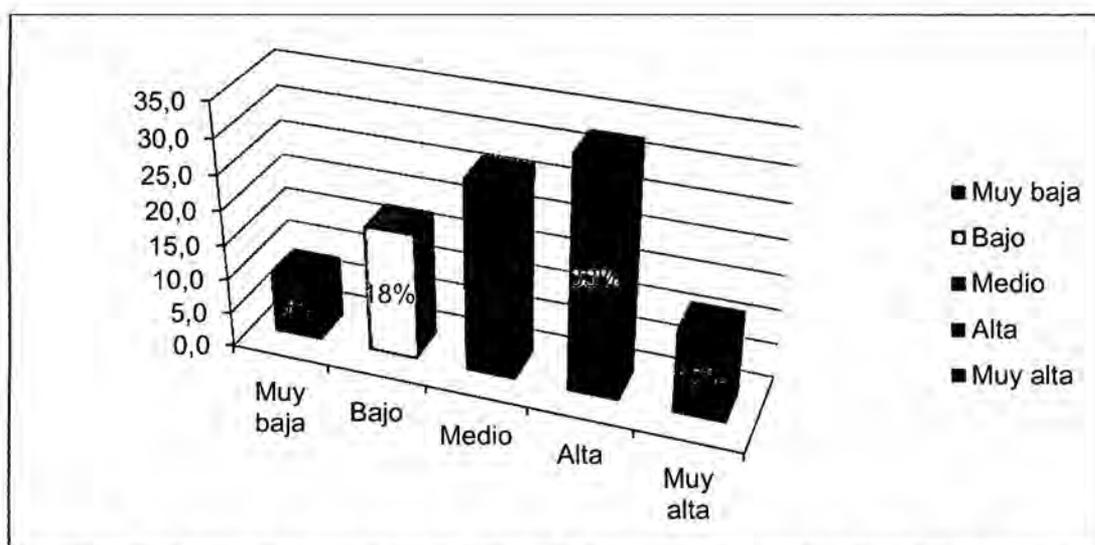
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 43% de los encuestados respondieron, que probablemente los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para las Pymes, seguido del 39% de los encuestados, quienes indicaron que definitivamente si las entidades bancarias cobran elevados intereses y comisiones por financiamiento.

16. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el periodo de estudio en relación a sus ventas?

GRÁFICO N° 5.16

NIVEL DE MOROSIDAD EN RELACIÓN A LAS VENTAS



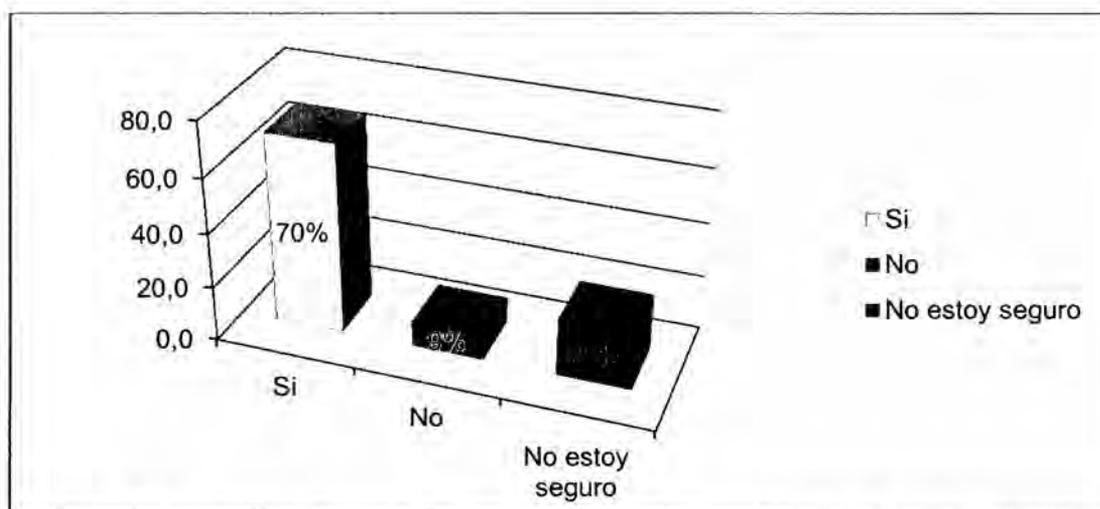
Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 33% de los encuestados respondieron, que el nivel de morosidad en su empresa en relación a sus ventas es alto, seguido del 28% de los encuestados, quienes indicaron que el nivel de morosidad en su empresa es medio, el 18% de los encuestados, indicaron en un nivel bajo la morosidad de su empresa en el periodo de estudio, y solo un 9% de los encuestados respondieron que el nivel de morosidad en su empresa es bajo en relación a sus ventas.

17. ¿Cree usted que transfiriendo a terceros el derecho de cobranza se disminuiría la morosidad?

GRÁFICO N° 5.17

COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR POR TERCEROS



Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados indicaron lo siguiente: El 70% de los encuestados consideran que si la empresa transfiere a terceros el derecho de su cobranza si se podría disminuir la morosidad de los clientes, seguido del 21% de los encuestados, quienes indicaron no estar seguros con que transfiriendo a terceros sus cobranzas puedan reducir la morosidad de sus clientes, y por último, el 9 % de los encuestados consideran que la morosidad de los clientes no disminuirá tan solo porque otra empresa o una entidad financiera realice sus cobranzas.

**TABLA N° 5.3**

**RELACIÓN ENTRE EL FACTORING Y LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DEL CALLAO (PRUEBA DE CHI- CUADRADO)**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	98,225 <sup>a</sup>	4	,000
Razón de verosimilitud	100,378	4	,000
Asociación lineal por lineal	14,946	1	,000
N de casos válidos	247		

**Fuente:** Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

**Hipótesis Principal:**

H0: El factoring no incide positivamente en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao.

H1: El factoring incide positivamente en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao.

Se puede verificar a través de la prueba estadística Chi-cuadrado cuyo valor fue 98,225 y  $p = 0,000 < \alpha = 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir el factoring incide positivamente en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao.

Si  $p < 0.05$  el resultado es significativo, es decir, rechazamos la hipótesis nula de independencia y por lo tanto concluimos que ambas variables estudiadas son dependientes, existe una relación entre ellas, esto significa que existe menos de un 5% de probabilidad de que la hipótesis nula sea cierta en nuestra población. Se concluye que existe una asociación estadísticamente significativa entre el uso del factoring y la gestión financiera de las pymes.

**TABLA N° 5.4**

**GRADO DE RELACIÓN ENTRE EL FACTORING Y LA  
GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DEL CALLAO  
(COEFICIENTE V DE CRAMER)**

		<b>Valor</b>	<b>Aprox. Sig.</b>
Nominal por Nominal	Phi	,631	,000
	V de Cramer	,546	,000
	Coeficiente de contingencia	,533	,000
N de casos válidos		247	

**Fuente:** Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

### V de Cramer $0 < V < 1$

0= independencia absoluta

1= dependencia perfecta

V de Cramer= 0: nada de relación

V de Cramer=50: relación moderada

V de Cramer=,70: relación moderada alta

V de Cramer=1: relación perfecta

- Se encontró una relación estadísticamente significativa, alta y directamente proporcional (coeficiente de contingencia= 0.533,  $p < 0.05$ ).
- Cuanto más próximo a cero se encuentre, más independientes serán las variables; cuanto más próximo a uno sea el número, más asociadas estarán las variables que se estudien, el valor de la V de Cramer es 0,546 y es cercano a 1 por lo cual, hay una relación de dependencia moderada entre las variables

**TABLA N° 5.5**

**RELACIÓN ENTRE EL USO DEL FACTORING Y LA GENERACIÓN DE LIQUIDEZ DE LAS PYMES DEL CALLAO (PRUEBA DE CHI- CUADRADO)**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	309,625 <sup>a</sup>	32	,000
Razón de verosimilitud	338,482	32	,000
Asociación lineal por lineal	88,983	1	,000
N de casos válidos	247		

**Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.**

**Hipótesis específica:**

H0: El uso del factoring no incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

H1: El factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Se puede verificar a través de la prueba estadística Chi-cuadrado cuyo valor fue 309,625 y  $p = 0,000 < \alpha = 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir el factoring incide positivamente en la generación de liquidez en las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Si  $p < 0.05$  el resultado es significativo, es decir, rechazamos la hipótesis nula de independencia y por lo tanto concluimos que ambas variables estudiadas son dependientes, existe una relación entre ellas, esto significa que existe menos de un 5% de probabilidad de que la hipótesis nula sea cierta en nuestra población. Se concluye que, existe una asociación estadísticamente significativa entre el uso del factoring y la generación de liquidez de las pymes, siendo:

$$(32) = 309.625; p < 0,05$$

( ) = grados de libertad

p = nivel de significación

**TABLA N° 5.6**

**GRADO DE RELACIÓN ENTRE EL USO DEL FACTORING Y LA GENERACIÓN DE LIQUIDEZ DE LAS PYMES DEL CALLAO (COEFICIENTE V DE CRAMER)**

	Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal Phi	1,120	,000
V de Cramer	,560	,000
Coefficiente de contingencia	,746	,000
N de casos válidos	247	

**Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.**

<p><b>V de Cramer <math>0 &lt; V &lt; 1</math></b></p> <p>0= independencia absoluta</p> <p>1= dependencia perfecta</p>	<p>V de Cramer= 0: nada de relación</p> <p>V de Cramer=50: relación moderada</p> <p>V de Cramer=,70: relación moderada alta</p> <p>V de Cramer=1: relación perfecta</p>
--	---

- Se encontró una relación estadísticamente significativa, alta y directamente proporcional (coeficiente de contingencia= 0.746,  $p < 0.05$ ).
- Cuanto más próximo a cero se encuentre, más independientes serán las variables; cuanto más próximo a uno sea el número, más asociadas estarán las variables que se estudien, el valor de la V de Cramer es 0,560 y es más próximo a uno, por lo tanto las variables tienen una relación de dependencia moderada.

**TABLA N° 5.7**

**RELACIÓN ENTRE EL CONOCIMIENTO DEL FACTORING Y EL ENDEUDAMIENTO FINANCIERO (PRUEBA DE CHI- CUADRADO)**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	620,707 <sup>a</sup>	77	,000
Razón de verosimilitud	434,082	77	,000
Asociación lineal por lineal	40,903	1	,000
N de casos válidos	247		

**Fuente:** Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

**Hipótesis específica:**

H0: El conocimiento del factoring no disminuye el endeudamiento financiero en las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

H1: El conocimiento del factoring no disminuye el endeudamiento financiero en las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Se puede verificar a través de la prueba estadística Chi-cuadrado cuyo valor fue 620,707 y  $p = 0,000 < \alpha = 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir, el conocimiento de factoring

disminuye el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Si  $p < 0.05$  el resultado es significativo, es decir, rechazamos la hipótesis nula de independencia y por lo tanto concluimos que ambas variables estudiadas son dependientes, existe una relación entre ellas, esto significa que existe menos de un 5% de probabilidad de que la hipótesis nula sea cierta en nuestra población. Se concluye que, existe una asociación estadísticamente significativa entre el desconocimiento del factoring y el endeudamiento financiero de las pymes, siendo:

$(77) = 620.707; p < 0,05$

( ) = grados de libertad

p = nivel de significación

**TABLA N° 5.8**

**GRADO DE RELACIÓN ENTRE EL DESCONOCIMIENTO DEL FACTORING Y EL ENDEUDAMIENTO FINANCIERO**

**(COEFICIENTE V DE CRAMER)**

		<b>Valor</b>	<b>Aprox. Sig.</b>
Nominal por Nominal	Phi	1,585	,000
	V de Cramer	,599	,000
	Coeficiente de contingencia	,846	,000
N de casos válidos		247	

**Fuente: Elaboración propia por datos de la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.**

<b>V de Cramer <math>0 &lt; V &lt; 1</math></b>	V de Cramer= 0: nada de relación
	V de Cramer=50: relación moderada
	V de Cramer=,70: relación moderada alta
	V de Cramer=1: relación perfecta
0= independencia absoluta	
1= dependencia perfecta	

- Se encontró una relación estadísticamente significativa, alta y directamente proporcional (coeficiente de contingencia= 0.533,  $p < 0.05$ ).
- Cuanto más próximo a cero se encuentre, más independientes serán las variables; cuanto más próximo a uno sea el número, más asociadas estarán las variables que se estudien, el valor de la V de Cramer es 0,599 y es más próximo a uno, por lo tanto las variables tienen una relación de dependencia moderada.

## CAPITULO VI

### DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados

Los resultados de la investigación, determinan que sí existe incidencia moderada del Factoring en la gestión financiera de las Pymes del Callao. Para contrastar las hipótesis planteadas, se usó la prueba chi cuadrado, puesto que se necesitaba comprobar si las variables planteadas se encontraban relacionadas. A través de ello:

- Se analizó la relación entre la utilización del Factoring y su incidencia en la gestión financiera de las Pymes del Callao y se estableció el grado de asociación.
- Se determinó en qué medida el uso del Factoring satisface la generación de liquidez en la Pymes del Callao.
- Se determinó cómo con un mayor conocimiento aplicación del Factoring, influye en la disminución del endeudamiento financiero de las Pymes del Callao.

## **A. Hipótesis general**

El Factoring incide positivamente en la Gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Por lo demostrado en la tabla 5.3 de la página 78, mediante la prueba estadística del Chi cuadrado, se determinó que el conocimiento y aplicación del Factoring está incide positivamente en la mejora en la gestión financiera de las Pymes del Callao, aunque el grado es relativamente moderado debido a que la mayoría de la población no ha hecho uso del factoring para poder emitir un juicio sobre el resultado, las pocas empresas que si hacen uso, consideran que su gestión ha mejorado y cuentan menores niveles de morosidad y mayor liquidez, esto quiere decir que podrán cumplir con sus obligaciones a corto plazo y por ende, su gestión financiera va mucho mejor que sin la utilización del Factoring.

Según la gráfica N° 5.7 de la página 67, el 24% de los encuestados cree que con la utilización del factoring, su gestión financiera ha mejorado notablemente, esto es un porcentaje alto considerando que, según la tabla 5.6, un 38% de la población ha hecho uso del

factoring en más de una ocasión, de los cuales, la mayoría se siente satisfecha con los resultados.

## **B. Hipótesis específica**

**B.1.** El uso del Factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Se ha determinado, a través de la prueba estadística Chi Cuadrado de la tabla N°5.5 de la página 85, que existe relación entre las variables de la hipótesis específica planteada, es decir, el uso del Factoring en las Pymes del Callao genera mayor liquidez. Según la gráfica N° 5.10 de la página 70, un 67% de la población tiene dentro de su política, la venta al crédito, esto significa que la mayoría de empresas no cuentan con liquidez inmediata para hacer frente sus obligaciones de corto plazo (pago a proveedores, pago de sueldos, amortización de préstamos, etc.), por lo que al no cancelar en su debido momento, ocasionaba que la empresa tenga mayores gastos o que su historial crediticio se vea perjudicado; las Pymes, al optar el uso de esta alternativa de financiamiento han visto que contar con liquidez sin tener que adeudarse, lo que se ha comprobado según la gráfica N°

5.11 en el que el 50% de la población considera que la utilización de este instrumento financiero ha facilitado la obtención de liquidez. Así también, según lo visualizado en el análisis de los ratios del caso explicado en el Anexo N° 03, referente al ratio de prueba ácida de la empresa Moda-Tex SAC del análisis de sus estados financieros del 2013 y 2014, al incorporar la utilización del factoring a su gestión financiera en el 2014, la empresa ha podido cumplir todas sus obligaciones de corto plazo sin ningún problema, a diferencia de lo ocurrido un año antes, en el que la liquidez para realizar las diversas cancelaciones recurrentes de la empresa, fue un problema y las deudas con terceros se incrementaban.

**B.2.** El conocimiento del Factoring disminuye significativamente el nivel de endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.

Según la prueba estadística del Chi Cuadrado planteada en la tabla 5.7 de la página 84, existe incidencia respecto a que el conocimiento del factoring disminuye el endeudamiento financiero de las Pymes del Callao. Al cobrar las facturas al crédito mediante el factoring, la empresa ya no necesita préstamos de terceros o de entidades bancarias para solventarse, por lo cual dejara depender de ello y solo

hará uso de sus activos. Mediante el ratio de endeudamiento del caso planteado en el Anexo N° 03, también se puede corroborar que, a incorporar el factoring en la gestión de pagos, el endeudamiento se ha visto disminuido en más el 10 % comparando los 2013 y 2014.

## **6.2 Contratación de resultados con otros estudios similares**

- Respecto al resultado de la encuesta realizada a las Pymes del Callao, en la cual se puede resolver que hay incidencia del Factoring en la mejora de la gestión financiera de la empresa, un estudio realizado similar pero a otra población y con más instrumentos financieros comparte con el resultado de la presente investigación, según Vilchez (2014), la aplicación del Factoring, arrendamiento financiero y Confirming influyen significativamente en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del emporio comercial de Gamarra, la similitud se debe a que las poblaciones estudiadas, están centradas en o cerca de la capital del Perú, lo cual facilita a las empresas a acceder a información, tanto por entidades financieras o asesorías de terceros, en las cuales se les asesora sobre toda gama de productos financieros que las entidades ofrecen.

- En comparación con lo investigado por Márquez (2007), se comparte que si las empresas cuentan con un apoyo adecuado para la gestión financiera y empresarial y una política clara de otorgamiento de créditos, entonces todas las obligaciones podrán cumplirse a su tiempo

- Respecto a la investigación realizada por Kong y Moreno (2010) se comparte que las empresas que optan por el financiamiento a través de los bancos, son las que más se desarrollan y logran crecer, aunque es la mayoría de casos de financiamiento se ha dado a través de préstamos bancarios, existe la importancia de contar con la liquidez inmediata para afrontar las diferentes obligaciones de la empresa y de esa manera mejorar la gestión empresarial.

- Con la investigación de Villavicencio (2010), se concuerda que el Factoring es un gran aliado facilitador para la gestión administrativa y financiera, así como para la obtención de liquidez sin tener que endeudarse como lo sería se recurriera al préstamo bancario.

- La tesis de Carmona y Chaves (2014) concuerda con la presente investigación, en que el Factoring no es tan solo una buena opción de financiamiento para las empresas comerciales, sino también para las de servicios y esta opción en comparación con otras alternativas de

financiamiento puede generar mayor rentabilidad y hacer que las empresas sean más competitivas e inviertan en su mejora empresarial

## **CAPÍTULO VII**

### **CONCLUSIONES**

- A. El factoring es una importante opción para el financiamiento de las Pymes del Callao, si las empresas tienen una política de ventas a crédito a largo plazo y la mayoría de sus proveedores exige un pago a menor plazo, esta es una buena opción para materializarlas inmediatamente sin tener que adeudarse, lo que genera que la gestión financiera mejore y en comparación con los demás productos financieros no se incurrirán en mayores gastos
  
- B. Con una mayor utilización del factoring las Pymes del Callao tendrán más liquidez, lo que generará que se puedan cumplir con todas las obligaciones y pagos programados a corto o largo plazo y se mejore la toma de decisiones y el perfil crediticio o de buen pagador de la empresa mejore, así también la empresa podrá invertir y crecer sin tener que preocuparse de las deudas que puedan generarse ya que se contara con lo suficiente para poder cubrirlo
  
- C. Cuando las empresas cuentan con mayor conocimiento del factoring y lo utilizan, entonces el endeudamiento financiero disminuirá, ya que

toda empresa necesita liquidez para solventar sus gastos y sin ello, comúnmente solicitaba créditos bancarios por razones que tenían que esperar a que se hagan efectivas sus ventas al crédito, con la utilización de esta alternativa de financiamiento, se dejará de recurrir al préstamo en menor frecuencia, por lo tanto no tendrá que preocuparse de la deuda, gastos e intereses que éste pueda generar. Todo depende que las Pymes cuenten con un asesoramiento adecuado

## **CAPÍTULO VIII**

### **RECOMENDACIONES**

- A. Las Pymes del Callao deben hacer uso del factoring para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, pues es la mejor opción para mejorar la gestión financiera.
  
- B. Si la empresa cuenta con una política de ventas al crédito a largo plazo y de pagos, a corto plazo entonces deberá considerar el hacer uso del factoring para la obtención de liquidez inmediata, de esa manera no se adeudará sino que solo hará cesión de sus derechos.
  
- C. Las Pymes deben buscar un mayor asesoramiento por parte de las entidades así como también contar con un personal interno que se encargue de evaluar las alternativas financieras más convenientes para la empresa de acuerdo a su política de créditos y sus prioridades como empresa. Las entidades financieras deben tener mayor comunicación con sus clientes y difundir por igual sus productos financieros, para así disminuir el desconocimiento de éstos.



## CAPÍTULO IX

### REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- ACHÍN GUZMÁN, Cesar. **Matemáticas Financieras para Toma de Decisiones Empresariales**. Perú. Editorial Serie Mypes. Quinta Edición. 2006.
- IBORRA, María y OTROS. **Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas**. España. Editorial S.A. Ediciones Paraninfo. Segunda edición.2014.
- MARRE VELASCO, Agustín. **El Contrato de Factoring. Chile**. Editorial Jurídica de Chile. Primera Edición. 2010.
- MARTÍNEZ CARRASCO, Rafael Domingo. **Productos financieros básicos y su cálculo**. España. Editorial Club Universitario.2010.
- RAMÓN ALONSO, Sebastián y OTROS. **Economía de la Empresa Agroalimentaria**. España. Editorial Aedos. Tercera edición.2008.
- PÉREZ CARBALLO, Juan. **La Gestión Financiera de la Empresa**. España. Esic Editorial. Primera edición. 2015.
- BERNAL MORELL, Enrique. **Bioestadística Básica para Investigadores con SPSS**. España. Editorial Bubok Publishing S.L. Primera edición. 2014.

- VILLAVICENCIO SALINAS, Verónica Lucia. ***El Factoring Financiero como Opción de Liquidez inmediata para las Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador. Caso: Office S.A.*** Tesis para optar el título de licenciado en Contabilidad. Quito. Pontificia Universidad Católica Del Ecuador.2010
- CARMONA MUÑOZ, Diana Milena y CHAVES CAMARGO, Jairo Alejandro. **Factoring: una Alternativa de Financiamiento como Herramienta de Apoyo para las Empresas de Transporte de Carga Terrestre en Bogotá.** Tesis Doctoral. Bogotá. Universidad Católica de Colombia. 2014
- MAZZEO, Jéssica Vanina y MOYANO RUIZ, María Luisa. **Factoring: Liquidez para las Empresas.** Tesis para optar el título de Contador Público Nacional. Mendoza. Universidad Nacional de Cuyo.2012
- KONG RAMOS, Jessica Aracely y MORENO QUILCATE, José Miguel. **Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José- Lambayeque en el periodo 2010-2012.** Tesis para optar el grado de Licenciado en Administración de empresas. Lambayeque. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. 2014

- MÁRQUEZ CASTILLO, Laura Elizabeth. **Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.** Tesis para optar el título de Contador Público. Lima. Universidad San Martín de Porres. 2007
- VÍLCHEZ ASENJO, Pilar Greys. **La aplicación del factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del comercio de gamarra.** Tesis para optar el grado de maestro en Contabilidad y Finanzas. Lima. Universidad San Martín de Porres. 2014.
- SOCOLA CUZCO, Irina. **Indicadores de Liquidez.** en: *En Actualidad Empresarial*. N° 2013. Agosto 2010.
- CABALLERO BUSTAMANTE. **Pautas para Solicitar Un Adecuado Factoring.** Disponible en: <http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2012/solicitar-un-adequado-factoring-financiero.pdf>. Artículo Web. Consultada el 19 de noviembre del 2015.
- FEDERICO ANZIL. **Recursos Financieros.** Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com/recursos/financieros>. Artículo web. Consultada el 27 de noviembre del 2015.

- Rubio Domínguez, P. (2007) **Manual de análisis financiero**. Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2007a/255/](http://www.eumed.net/libros/2007a/255/)
- VALERA GUERRERO y Otros. **El Contrato de Factoring**. Disponible en: [www.legalinfo-panama.com/articulos/Factoring.pdf](http://www.legalinfo-panama.com/articulos/Factoring.pdf). Consultada el 25 de noviembre del 2015
- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros LEY N° 26702. Disponible en: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf) artículo web. Consultada el 25 de noviembre del 2015.
- SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES. Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring N° 1021-1998. Disponible en: [http://www.smv.gob.pe/Frm\\_SIL\\_Detalle.aspx?CNORMA=B%201021199800000%20&CTEXTO=](http://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=B%201021199800000%20&CTEXTO=) artículo web. Consultada el 25 de noviembre del 2015.
- Ley 30308: *Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento*. Disponible en: <http://www4.congreso.gob.pe/pvp/leyes/ley30308.pdf> artículo web. Consultada el 25 de noviembre del 2015.

- Ley de Títulos Valores y la nueva Ley N° 29623. disponible en:  
[file:///C:/Users/Latinos/Desktop/DS047\\_2011EF.pdf](file:///C:/Users/Latinos/Desktop/DS047_2011EF.pdf) articulo web.  
Consultada el 25 de noviembre del 2015.

## **ANEXOS**

### **Anexo N° 01.- Matriz de consistencia**

“Incidencia del Factoring en la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia Constitucional del Callao”.

DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA		OBJETIVOS		HIPÓTESIS		VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL					
¿Cuál es la incidencia del Factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?	Determinar si el Factoring incide en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao	El Factoring incide positivamente en la Gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.	<b>El Factoring</b>	Para la presente investigación de acuerdo a la naturaleza del problema, se empleará el tipo de investigación Descriptiva y Aplicada.	<b>Población</b> La población está constituida por los Gerentes, Administradores y Asistentes de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.			
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b>	<b>El Factoring</b>	<b>Diseño de la investigación</b>	<b>Muestra</b>			
¿Cómo el uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?	Determinar como el uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao	El uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao	<b>Gestión Financiera</b>	La Investigación que se desarrolla presenta el diseño No Experimental y de corte transversal.	$n = \frac{z^2 \cdot \sigma^2}{E^2}$			
¿El conocimiento del factoring disminuye el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao?	Determinar si el conocimiento del factoring disminuye el endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao	El conocimiento del factoring disminuye significativamente el nivel de endeudamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.						

## Anexo N° 02.- Encuesta

### ENCUESTA SOBRE LA INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO

#### Datos generales

1. Rubro de la empresa : \_\_\_\_\_
2. Cargo en la empresa : \_\_\_\_\_
3. Distrito de la empresa : \_\_\_\_\_

El presente cuestionario tiene como finalidad recoger información de las Pymes de la Provincia Constitucional del Callao para desarrollar el trabajo de investigación denominado "INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO". La información que usted nos proporcione será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa información y colaboración.

#### FACTORING

1. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?
  - a. Bancos
  - b. Cooperativas financieras
  - c. Terceros
  - d. Fondos propios
  - e. Otros
  
2. El grado de conocimiento que posee usted, acerca del factoring como alternativa de financiamiento es:
  - a. Muy alto
  - b. Alto

- c. Medio
- d. Bajo
- e. Nulo

3. Para usted, ¿cuál es el grado de satisfacción en la información suministrada por las entidades financieras respecto al factoring?

- a. Excelente
- b. Bueno
- c. Regular
- d. Malo
- e. Pésimo

4. Considera que la calidad del asesoramiento interno sobre instrumentos financieros en su empresa es:

- a. Muy alto
- b. Alto
- c. Medio
- d. Bajo
- e. Muy bajo

5. ¿Qué alternativa de financiamiento es la que su empresa usa con más frecuencia para la obtención de liquidez?

- a. Factoring
- b. Préstamo bancario
- c. Línea de Crédito
- d. Descuento de letras y/o facturas
- e. Préstamo de terceros

6. ¿Cuántas veces ha realizado, con sus facturas, contrato de factoring con alguna entidad financiera?

- a. Más de 10 veces
- b. De 5 a 9 veces
- c. De 2 a 4 veces

- d. Una vez
- e. Nunca

## **GESTIÓN FINANCIERA**

- 7. Respecto al financiamiento obtenido por medio del factoring , considera entonces que la gestión financiera de su empresa:
  - a. Le ha ido mucho mejor
  - b. Mínimamente ha mejorado
  - c. Desconoce
  - d. Se ha mantenido estable
  - e. Ha empeorado
  
- 8. ¿Con que frecuencia su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores?
  - a. Nada frecuente
  - b. Poco frecuente
  - c. Medianamente frecuente
  - d. Frecuente
  - e. Muy frecuente
  
- 9. ¿Cómo es la gestión de pagos a proveedores de su empresa?
  - a. Mayor a 60 días
  - b. Entre 30 y 60 días
  - c. Entre 15 y 30 días
  - d. De 7 a 15 días
  - e. Al Contado
  
- 10. Dentro de la política de su empresa, la gestión de cobro a clientes es:
  - a. Mayor a 60 días
  - b. Entre 30 y 60 días
  - c. Entre 15 y 30 días

- d. De 7 a 15 días
- e. Al Contado

11. Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata

- a. Definitivamente si
- b. Probablemente si
- c. Desconoce
- d. Probablemente no
- e. Definitivamente no

12. ¿Cuál es la principal razón por la cual su empresa desea contar con liquidez inmediata?

- a. Capital de trabajo
- b. Compra de activos fijos
- c. Todas las anteriores
- d. Pagar a proveedores
- e. Pagar sueldos

13. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento utilizado por su empresa

- a. Fondos propios
- b. Instituciones bancarias
- c. Todas las anteriores
- d. Instituciones no bancarias
- e. Terceros

14. ¿En algún momento la empresa ha tenido dificultad para acceder a créditos?

- a. Definitivamente no
- b. Algunas veces

- c. No estoy seguro
- d. La mayoría de veces
- e. Siempre

15. ¿Cree Ud. que los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?

- a. Definitivamente no
- b. Probablemente no
- c. Desconoce
- d. Probablemente sí
- e. Definitivamente sí

16. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas?

- a. Muy baja
- b. Bajo
- c. Medio
- d. Alta
- e. Muy alta

17. ¿Cree usted que transfiriendo a terceros el derecho de cobranza se disminuiría la morosidad?

- a. Si
- b. No
- c. No estoy seguro

### **Anexo N° 03: Caso Moda-Tex SAC**

Moda-tex SAC es una empresa del rubro Comercial, grandes empresas del sector Retail le solicitan la fabricación de prendas, pero ésta no cuenta con un área de producción, sino que diseña la prenda y al ser aprobada, lo envían a diversos talleres de confección para que puedan ser elaborada. Las empresas del sector Retail tienen una política de pago de 30, 60 días o más. A mediados del año 2014, por recomendación de un asesor financiero, se vio la opción de enviar las facturas al banco aplicando la operación financiera denominada factoring, la empresa del sector Retail a la que se había enviado un pedido reciente acepto esta forma de pago, de tal forma que Moda-tex SAC le vendió sus facturas al Banco y al cobrarlas, obtuvo la liquidez suficiente para cancelar a los diversos talleres con los que mantenía una deuda a corto plazo. Se adjuntan los estados financieros obtenidos durante los 2 últimos años

**MODA-TEX SAC**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Por los años 2013 y 2014**  
**(En Nuevos Soles)**

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
<b>Activos</b>				
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	71,936.49	63,593.67		
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terc.	79,007.40	52,273.94	11,454.00	10,900.82
Cuentas por Cobrar Pers. Acc. Soc. Dir. y Ger.	5,103.00	510.30	791.67	950.00
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	3,250.00	812.50	186,405.44	91,693.80
Existencias	54,600.00	31,000.00	1,960.00	588.00
Otros Activos Corrientes	10,500.00	12,182.49	15,762.78	8,984.78
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>224,396.89</b>	<b>160,372.90</b>	<b>216,373.89</b>	<b>113,117.40</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terc. Largo Plazo	44,500.00	0.00	5,401.00	13,789.00
Inm. Maq y Equipo (neto de depreciación acumulada)	22,400.00	45,700.00	5,401.00	13,789.00
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>66,900.00</b>	<b>45,700.00</b>	<b>221,774.89</b>	<b>126,906.40</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>291,296.89</b>	<b>206,072.90</b>	<b>291,296.89</b>	<b>206,072.90</b>
<b>Pasivos y Patrimonio</b>				
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Sobregiros y Pagars Bancarios Trib. Y Aport. Sist. Pens. Y Salud por Pagar				
Remuneraciones y Part. Por Pagar				
Cuentas por Pagar Comerciales - Terc.				
Cuentas por Pagar Acc. Direct. y Ger.				
Obligaciones Financieras				
<b>Total Pasivos Corrientes</b>			<b>216,373.89</b>	<b>113,117.40</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>				
Cuentas por Pagar Comerciales - Terc.			5,401.00	13,789.00
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>			<b>5,401.00</b>	<b>13,789.00</b>
<b>Total Pasivos</b>			<b>221,774.89</b>	<b>126,906.40</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital Emitido			68,900.00	68,900.00
Resultados Acumulados			-839.00	622.00
Resultado del Ejercicio			1,461.00	9,644.50
<b>Total Patrimonio</b>			<b>69,522.00</b>	<b>79,166.50</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>291,296.89</b>	<b>206,072.90</b>	<b>291,296.89</b>	<b>206,072.90</b>

**MODA-TEX SAC**  
**Estado de Resultados I. Naturaleza**  
**Por los Periodos Terminados al 31 de Diciembre del año 2013 y 2014**  
**(En Nuevos Soles)**

	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Ventas Netas (Ingresos Operacionales)</b>	754,300	885,999
<b>Otros Ingresos Operacionales</b>		
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>754,300</b>	<b>885,999</b>
<b>Costo de Ventas</b>	-576,854	-689,360
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>177,446</b>	<b>196,639</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
<b>Gastos de Administración</b>	-122,364	-125,480
<b>Gastos de Ventas y Distribución</b>	-52,021	-58,769
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-174,385</b>	<b>-184,250</b>
<b>Otros Ingresos (Gastos)</b>		
<b>Ingresos Financieros</b>		
<b>Gastos Financieros</b>	-1,600.00	-2,745.00
<b>Otros Ingresos</b>		
<b>Otros Gastos</b>		
<b>Resultados por Exposición a la Inflación</b>		
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del</b>	<b>1,461</b>	<b>9,645</b>
<b>Ejercicio</b>		

### Razón corriente

Año 2013	Año 2014
$\frac{224,396.89}{216,373.89} = 1.037$	$\frac{160,372.90}{126,906.4006} = 1.264$

Al 2013, la empresa obtiene un coeficiente de 1.037 de razón corriente, este al ser mayor de 1, denota que se obtuvo la suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, pero en el 2014, el coeficiente fue mucho mayor, es decir, que con mayor eficiencia se pudieron cumplir con las obligaciones presentadas en la empresa.

### Prueba ácida

Año 2013
$\frac{224,396.89 - 54,600.00 - 3,250.00}{216,373.89} = \frac{166,546.89}{221,774.8867} = 0.751$

Año 2014
$\frac{160,372.9 - 31,000 - 812.5}{126,906.40} = \frac{128,560.4006}{126,906.40} = 1.013$

En el 2013, se obtuvo un coeficiente bajo en el ratio de prueba ácida, de un 0.751, esto determinó que en realidad, la empresa no tuvo la suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones, al mantener un considerable monto en su stock de mercaderías. Al 2015, la empresa si cuenta con liquidez suficiente para cumplir con los pagos necesarios para continuar con su actividad económica.

#### **Prueba defensiva**

<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>
$\frac{71,936.49}{216,373.89} = 33.25\%$	$\frac{63,593.67}{113,117.40} = 56.22\%$

En el 2014 se cuenta con el 56.22% de liquidez para seguir operando sin necesidad de recurrir a las cobranzas pendientes, este porcentaje es mayor en comparación con el año anterior, en el que solo se contaba con el 33.25%. En el último año la liquidez de la empresa fue más óptima.

### Capital de trabajo

Año 2013			Año 2014		
224,396.8	216,373.8	8,023.0	160,372.9	113,117.4	47,255.5
9 -	9 =	0	0 -	0 =	0

En el 2013, a la empresa le quedó S/. 8,023.00 para atender las obligaciones que surgieron en el normal desarrollo de su actividad; en el 2014, el importe para atender a dichas obligaciones, fue mucho mayor, unos S/. 47,255.50.

### Rotación de cuentas por cobrar

Año 2013	Año 2014
$\frac{754,300.00}{123,507.40} = 6.107$	$\frac{885,999.00}{52,273.94} = 16.949$

Durante el año 2013, se recuperaron 6.57 veces las cuentas por cobrar, mientras que en el año 2014, el índice sube a 16.95. Esto indica que la política de cobranzas aplicada para el 2014 es la más acertada.

### Periodo promedio de cobranzas

Año 2013	Año 2014
$\frac{123,507.40}{754,300.00} \times 360 = 59$	$\frac{52,273.94}{885,999.00} \times 360 = 21$

En el 2013, tuvieron que pasar un promedio de 59 días para hacer efectivas las cobranzas, mientras que al 2014, el promedio de días se vio disminuida a 21, es decir, que durante el último año, el tiempo de recuperación de las cuentas por cobrar es mejor que el año anterior.

### Periodo promedio de pago a proveedores

Año 2013	Año 2014
$\frac{186,405.44}{610,000.00} \times 360 = 110$	$\frac{91,693.80}{665,760.00} \times 360 = 50$

La empresa durante el 2013 se ha demorado 110 días en cumplir con sus obligaciones, mientras que al 2014, solo 50 días

### Estructura de capital

Año 2013	Año 2014
$\frac{221,774.89}{69,522.00} = 3.190$	$\frac{126,906.40}{79,166.50} = 1.603$

En el año 2013, por cada sol invertido por los accionistas, la empresa tenía deuda con sus proveedores por un importe de S/.3.19, en el año 2014, esta cifra se ve reducida a un S/.1.60 por cada sol.

### Endeudamiento

Año 2013	Año 2014
$\frac{221,774.89}{291,296.89} = 76.13\%$	$\frac{126,906.40}{206,072.90} = 61.58\%$

En el año 2013, el 76.13% de los activos totales fue financiado por terceros, mientras que en el 2014 se redujo al 61.58%.

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

**"INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO"**

Magister / Licenciado(a) experto(a):

*C.P.C. e. ROMERO LUYA MANUEL RODOLFO.*

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del informe de tesis para su revisión y sugerencias:

CRITERIOS	OBSERVACIONES
<b>FACTORING</b>	
1. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?	✓
2. ¿El grado de conocimiento que posee usted, acerca del factoring como alternativa de financiamiento es?	✓
3. Para usted, ¿Cuál es el grado de satisfacción en la información suministrada por las entidades financieras respecto al factoring?	/
4. Considera que la calidad del asesoramiento interno sobre instrumentos financieros en su empresa es:	BUENO
5. ¿Qué alternativa de financiamiento es la que su empresa usa con más frecuencia para la obtención de liquidez?	✓
6. ¿cuántas veces ha realizado, con sus facturas, contrato de factoring con alguna entidad financiera?	✓
<b>GESTIÓN FINANCIERA</b>	
7. Respecto al financiamiento obtenido por medio del factoring , considera entonces que la gestión financiera de su empresa:	BUENO
8. ¿Con qué frecuencia su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores?	✓

9. ¿Cómo es la gestión de pagos a proveedores de su empresa?	✓
10. Dentro de la política de su empresa, la gestión de cobro a clientes es:	BUENA
11. Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata.	✓
12. ¿Cuál es la principal razón por la cual su empresa desea contar con liquidez inmediata?	✓
13. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento utilizado por su empresa?	✓
14. ¿En algún momento la empresa ha tenido dificultad para acceder a créditos?	/
15. ¿Cree Ud. que los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?	✓
16. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas?	✓
17. ¿Cree usted que transfiriendo a terceros el derecho de cobranza se disminuiría la morosidad?	✓

**SUGERENCIAS:**

.....

.....

.....

.....

Atentamente,



.....

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

**"INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO"**

Magister / Licenciado(a) experto(a):

*LINO PEDRO GARCIA FLORES* : *[Firma]*

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del informe de tesis para su revisión y sugerencias:

CRITERIOS	OBSERVACIONES
<b>FACTORING</b>	
1. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?	✓
2. ¿El grado de conocimiento que posee usted, acerca del factoring como alternativa de financiamiento es?	✓
3. Para usted, ¿Cuál es el grado de satisfacción en la información suministrada por las entidades financieras respecto al factoring?	✓
4. Considera que la calidad del asesoramiento interno sobre instrumentos financieros en su empresa es:	✓
5. ¿Qué alternativa de financiamiento es la que su empresa usa con más frecuencia para la obtención de liquidez?	✓
6. ¿cuántas veces ha realizado, con sus facturas, contrato de factoring con alguna entidad financiera?	✓
<b>GESTIÓN FINANCIERA</b>	
7. Respecto al financiamiento obtenido por medio del factoring , considera entonces que la gestión financiera de su empresa:	✓
8. ¿Con que frecuencia su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores?	✓

9. ¿Cómo es la gestión de pagos a proveedores de su empresa?	/
10. Dentro de la política de su empresa, la gestión de cobro a clientes es:	/
11. Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata.	/
12. ¿Cuál es la principal razón por la cual su empresa desea contar con liquidez inmediata?	/
13. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento utilizado por su empresa?	/
14. ¿En algún momento la empresa ha tenido dificultad para acceder a créditos?	/
15. ¿Cree Ud. que los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?	/
16. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas?	/
17. ¿Cree usted que transfiriendo a terceros el derecho de cobranza se disminuiría la morosidad?	✓

**SUGERENCIAS:**

.....

.....

.....

.....

Atentamente,

.....

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

"INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO"

Magister / Licenciado(a) experto(a):

*CPC. WALTER VICTOR HUERIAS NIQUÉN*

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del informe de tesis para su revisión y sugerencias:

CRITERIOS	OBSERVACIONES
<b>FACTORING</b>	
1. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?	/
2. ¿El grado de conocimiento que posee usted, acerca del factoring como alternativa de financiamiento es?	/
3. Para usted, ¿Cuál es el grado de satisfacción en la información suministrada por las entidades financieras respecto al factoring?	/
4. Considera que la calidad del asesoramiento interno sobre instrumentos financieros en su empresa es:	/
5. ¿Qué alternativa de financiamiento es la que su empresa usa con más frecuencia para la obtención de liquidez?	/
6. ¿cuántas veces ha realizado, con sus facturas, contrato de factoring con alguna entidad financiera?	/
<b>GESTIÓN FINANCIERA</b>	
7. Respecto al financiamiento obtenido por medio del factoring, considera entonces que la gestión financiera de su empresa:	/
8. ¿Con que frecuencia su empresa ha tenido dificultad para afrontar los pagos a proveedores?	/

9. ¿Cómo es la gestión de pagos a proveedores de su empresa?	✓
10. Dentro de la política de su empresa, la gestión de cobro a clientes es:	✓
11. Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata.	✓
12. ¿Cuál es la principal razón por la cual su empresa desea contar con liquidez inmediata?	✓
13. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento utilizado por su empresa?	✓
14. ¿En algún momento la empresa ha tenido dificultad para acceder a créditos?	✓
15. ¿Cree Ud. que los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?	✓
16. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas?	✓
17. ¿Cree usted que transfiriendo a terceros el derecho de cobranza se disminuiría la morosidad?	✓

**SUGERENCIAS:**

.....

.....

.....

.....

Atentamente,



.....