



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO

**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 EMPORIO COMERCIAL DE**

GAMARRA

PRESENTADA POR
PILAR GREYSS VILCHEZ ASENJO

TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN CONTABILIDAD Y
FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA

LIMA – PERÚ

2014



**Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada
CC BY-NC-ND**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

SECCIÓN DE POSTGRADO

**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 EMPORIO COMERCIAL DE**

GAMARRA

TESIS

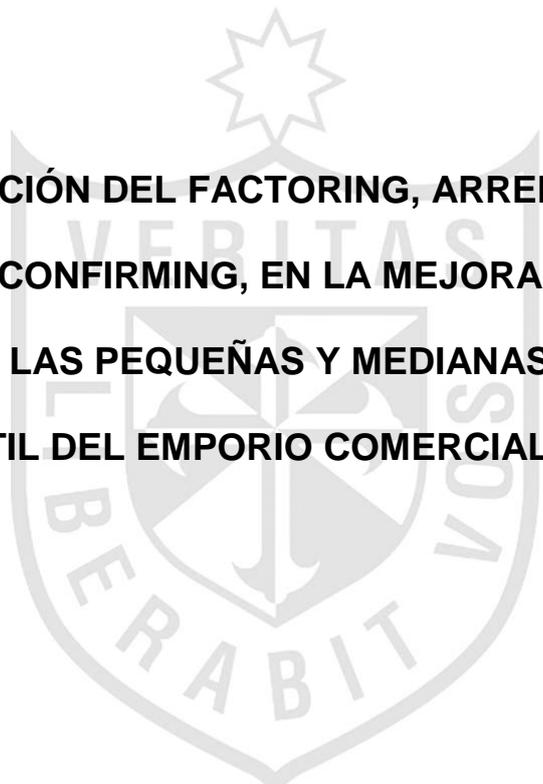
**PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN CONTABILIDAD Y
FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

PRESENTADA POR

C.P.C VILCHEZ ASENJO PILAR GREYSS

LIMA – PERÚ

2014



**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 EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

Asesor Temático:

Dr. Luis Alberto Lizárraga Pérez

Presidente del Jurado:

Dr. Juan Amadeo Alva Gómez

Miembros del Jurado:

Dr. Augusto Hipólito Blanco Falcón

Dra. Elsa Esther Choy Zevallos

Dr. Miguel Ángel Suárez Almeira

Dr. Virgilio Wilfredo Rodas Serrano





Dedicatoria

A Dios por las fuerzas y sabiduría que me brinda diariamente para salir adelante.

A mis padres y hermana por el apoyo moral que me brindaron durante el desarrollo de la tesis.

A mis asesores por sus enseñanzas y apoyo en el desarrollo de la investigación.

AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme diariamente y darme las fuerzas necesarias para lograr este objetivo anhelado.

A mis asesores el Dr. Luis Lizárraga y la Dra. Nerida Rey quienes con sus conocimientos, experiencia, paciencia y motivación han logrado que pueda terminar el presente trabajo de investigación.

De igual manera agradecer a los docentes de la facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de San Martín de Porres por las enseñanzas brindadas durante el tiempo que estude la maestría las cuales son de utilidad durante mi desarrollo profesional.

INDICE

CARATULA	i
TÍTULO	ii
ASESORES Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2 Formulación del Problema	6
1.2.1 Problema General	6
1.2.2 Problemas Específicos	7
1.3 Objetivos de la Investigación	8
1.3.1 Objetivo General	8
1.3.2 Objetivos Específicos	8
1.4 Justificación de la Investigación	10
1.4.1 Justificación	10
1.4.2 Importancia	11
1.5 Limitaciones del Estudio	13
1.6 Viabilidad del Estudio	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de la Investigación	14
2.2 Base Teóricas	16
2.3 Definiciones Conceptuales	76
2.4 Formulación de Hipótesis	85
2.4.1 Hipótesis General	85
2.4.2 Hipótesis Específicas	85

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1	Diseño de la Investigación	87
3.2	Población y Muestra	88
3.2.1	Población	88
3.2.2	Muestra	88
3.3	Operacionalización de Variables	89
3.4	Técnicas de Recolección de Datos	91
3.4.1	Descripción de los Instrumentos	91
3.5	Técnicas para el Procesamiento de la Información	91
3.6	Aspectos Éticos	91

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1	Presentación y Análisis de Resultados	93
4.2	Contrastación de Hipótesis	140

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

150

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias Bibliográficas	154
Referencias Electrónicas	156

ANEXOS

Anexo N° 1	Matriz de Consistencia	158
Anexo N° 2	Encuesta	160

RESUMEN

La presente tesis tiene por Objetivo ***Determinar si el Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming influye 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. Se tuvo como antecedentes los estudios realizados por los investigadores nacionales e internacionales sobre los temas relacionados con el Confirming, Factoring y Arrendamiento financiero.

La población está conformada por las pequeñas y medianas empresas del sector textil del emporio comercial de Gamarra de la cual obtuvimos una muestra representativa de 20 empresarios del sector.

Se empleó el método mixto: cuantitativo y cualitativo, la principal técnica utilizada es la encuesta con su respectiva tabulación, procesamiento y se analizaron los resultados para determinar la validez de la hipótesis.

Finalmente se encontró como resultado que la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming si tiene influencia de manera significativa en la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

ABSTRACT

The present thesis of investigation has for Aim Determine if the Factoring, Leasing and Confirming influences the financial management of the small and medium textile companies of Gamarra's commercial emporium, being these three financial important instruments because they allow to the company to generate the necessary resources to improve of the indexes of management, in case of the Factoring and Confirming turns the sales and you buy to the credit as if they were cash avoiding so the company has problems for lack of liquidity and improves the capacity of negotiation with the suppliers, in case of the Leasing it(he,she) reduces the degree of obsolescence of the fixed assets improving the capacity of production and technology

The this population shaped by the small and medium companies of the textile sector of Gamarra's commercial emporium of whom we obtained a representative sample of 20 businessmen of the sector

The mixed method was used: quantitative and qualitative, the principal used technology is the survey with his respective tabulation, processing and the results were analyzed to determine the validity of the hypothesis.

Finally one found as result that the application of the factoring, leasing and confirming if it has influence of a significant way in the financial management and I develop of the small and medium textile companies of Gamarra's commercial emporium.

INTRODUCCION

Las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, surgieron en nuestro país como fenómeno socioeconómico que buscaba responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. Desde un inicio fueron alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades de desarrollo, entre otros; pero actualmente se han constituido en toda una fortaleza productiva para el país, que según muchos analistas económicos, lo consideran como el colchón social y económico de la sociedad.

Sin embargo, cada año existen varias PYMES que desaparecen en el mercado porque no pueden desarrollarse y expandirse por problemas de diversa índole tales como: El alto porcentaje de interés de las entidades financieras; las dificultades para acceder a otras fuentes de financiamiento; la falta de conocimiento financiero y tributario; la tradicional organización administrativa; los tradicionales procedimientos que se conservan en las compras y ventas, la falta de calidad de servicio con los clientes y la falta de relación comercial con los proveedores, el alargamiento de los ciclos de cobro de las ventas al crédito, la falta de liquidez inmediata, la falta de renovación de los activos fijos, entre otros. Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que es necesaria la búsqueda de alternativas que busquen implementar la gestión financiera en las PYMES.

Mediante el presente trabajo de investigación se busca aportar alternativas de solución planteando como problema explicativo causal, ¿De qué manera la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influye en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de

Gamarra?, asimismo comprobaremos la hipótesis principal de la investigación, La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen de manera significativa en la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

La presente tesis se encuentra estructurada en cinco capítulos, el primer capítulo desarrolla el Planteamiento del problema el cual describe la realidad problemática detectando el problema general y específicos para poder establecer los objetivos generales y específicos, con la finalidad de determinar si el estudio a realizar es viable. Asimismo, sustentamos la realización de la investigación por medio de la justificación y viabilidad del mismo. El segundo capítulo, contiene el Marco Teórico el cual trata sobre los antecedentes de la investigación y las definiciones de las variables con la finalidad de tener un conocimiento más completo del tema a tratar y establecer sobre todo las hipótesis generales como específicas.

El tercer capítulo aborda la Metodología en el cual se explica las diferentes técnicas, procedimientos y análisis para poder comprobar las hipótesis establecidas en el capítulo anterior. El cuarto capítulo, los resultados de la encuesta, se realiza la tabulación de los resultados representados mediante tablas y gráficos estadísticos.

Finalmente, Las Conclusiones y Recomendaciones es la parte central de la tesis. En ella se analizan e interpretan los resultados a fin de comprobar la validez de la hipótesis planteada.



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La globalización económica es un proceso histórico, resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico, ya que plantea la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y flujos financieros. En algunos casos, este término hace alusión al desplazamiento de las personas (mano de obra) y la transferencia de los conocimientos (tecnología), lo cual exige que las empresas sean cada vez más competitivas para asegurar su permanencia en este nuevo escenario

económico. En este sentido, las empresas nacionales tienen que reacomodar sus operaciones y mejorar sus procesos en la dirección que exige esta nueva corriente económica. Atrás quedaron aquellas políticas que apuntaban a la protección de la industria, por eso bajo, los actuales escenarios económicos, en los que prima la ley del mercado, a las empresas, cualesquiera sea su dimensión, sólo les queda el camino de la competencia, lo cual implica que las PYMES desarrollen ventajas competitivas en el más corto plazo.

La micro, pequeña y mediana empresa, se han constituido en el brazo productivo del país, y además, en el soporte de este importante sector del mercado laboral.

El desarrollo del país está ligado al desarrollo de las PYMES ya que estas generan el mayor porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI); así como, también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

Las PYMES en el Perú, tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). Asimismo, aportan el 17% de

la producción nacional, y el 39% de ellas se ubican en Lima Metropolitana.¹

El reporte del INEI indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales.

Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales. Por el contrario, las grandes empresas, que son 6.210, concentran el 79,3% de las ventas internas y externas del país.

Si se considera la ubicación geográfica de la sede principal de la empresa, Lima concentra a 798.497 empresas, lo que representa el 46,6 % del total. Le siguen en importancia, las regiones de Arequipa, La Libertad y Piura con 5,6%, 5,1% y 4,2%, respectivamente.

¹ Diario Gestión. Extraído el 13 de agosto del 2013 de <http://gestion.pe/noticias-de-pequenas-empresas>

En las regiones de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas han sido superiores a las registradas por las grandes empresas. El reporte indicó, además, que en las regiones andinas de Huancavelica y Apurímac, las más pobres del país, no existen unidades económicas con características de mediana empresa.²

En ese sentido, las PYMES constituyen la mejor alternativa para hacer frente a uno de los principales problemas del país, el desempleo, ya que constituyen el sector empresarial inmensamente mayoritario en el Perú con capacidades demostradas para generar empleo, lamentablemente no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollarlas en el Perú.

Las PYMES son la fortaleza productiva del país, pero a pesar de ello no cuenta con el apoyo necesario para que puedan optimizar sus operaciones dentro de las nuevas condiciones que exigen los mercados globalizados. Esto es notorio en el sector textil, y otras actividades, que a pesar de presentar debilidades estructurales, las PYMES tienen que competir con productos asiáticos que, inclusive entran a nuestro mercado apoyados con precios *DUMPING*.

² América Economía. Extraído el 03 de Setiembre del 2013 de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/mas-del-99-de-las-empresas-del-peru-son-pequenas-y-medianas>

En muchos casos, la tecnología que usan las PYMES, es artesanal por la insuficiencia de activos líquidos (dinero) no les permite hacer innovaciones tecnológicas, que le conlleven a mejorar su proceso de producción y optimizar la utilización de sus recursos, es por ello que su capacidad competitiva se ve acortada ante la competencia, ya que sus costos operativos sobrepasan el límite de soporte del mercado, este escenario está siendo revertido por las PYMES del sector textil, ya que en estos últimos años han llegado a configurar una red industrial que, inclusive le ha permitido penetrar en determinados mercados externos.

En cuanto a COFIDE, que se supone, tiene que ser una entidad de soporte financiero a las PYMES, no cumple eficazmente sus funciones, el canal de financiamiento que utiliza no le permite llegar a su mercado objetivo a un costo aceptable ni en el tiempo oportuno, agravándose aún más la necesidad de financiamiento de estas organizaciones.

El financiamiento de las PYMES textiles, es un problema que se tiene que resolver a corto plazo, a fin de que puedan competir en los mercados globalizados; caso contrario, por la obsolescencia de sus activos y la falta de capital de trabajo, no quedaría más remedio que asistir a su debilitamiento total, y con ello a la pérdidas de un importante sector que absorbe importante cantidad de mano de obra calificada, como no calificada.

Las PYMES juegan un papel prominente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado; sin embargo, tienen las siguientes desventajas: La informalidad, el difícil acceso a los mercados internacionales, la debilidad competitiva, la carencia de políticas gubernamentales que difundan el financiamiento, el alto costo de capital, la falta de cultura crediticia, la falta de asesoría contable-financiera, la falta de experiencia en gestión administrativa y la inversión, estos son los motivos por el cual se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra?

1.2.2 Problemas Específicos

- a- ¿De qué manera el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden en la toma de decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?
- b- ¿De qué manera la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a los proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?
- c- ¿En qué medida la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye en los logros de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?
- d- ¿De qué manera el nivel de liquidez, la capacidad del nivel de producción, la reducción de los tiempos organizativos y documentarios influyen en el desarrollo económico de las de

las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar si la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

1.3.2 Objetivos específicos

a- Determinar si el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden en la toma de decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

- b-** Determinar si la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de comercio comercial de Gamarra.
- c-** Demostrar si la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye en los logros de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de comercio comercial de Gamarra.
- d-** Determinar si los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción, la reducción de los tiempos organizativos y documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de comercio comercial de Gamarra.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación

Las razones por las cuales se lleva a cabo el estudio de tres herramientas financieras tales como: el *factoring*, arrendamiento financiero y *confirming*, es por la falta de acceso al financiamiento que tienen las PYMES del sector textil, las cuales fracasan en el mercado interno y externo por la falta de liquidez, falta de accesibilidad al crédito y falta de calidad en sus productos.

La falta de una cultura financiera hace que los empresarios no conviertan a su empresa en sujetos de bancarización, problema que será resuelto con la presente tesis.

Con la aplicación del *factoring*, arrendamiento financiero y *confirming*, se busca eliminar la incertidumbre de los empresarios, porque podrán establecer objetivos más claros y concretos, sobre todo les permitirá optimizar la gestión de

cobros y pagos, simplificando las áreas administrativas de la empresa y renovando los activos fijos.

El *factoring*, arrendamiento financiero y *confirming*, son alternativas de financiamiento muy favorable para las PYMES porque permite el desarrollo productivo y económico, si éstas optan por otra alternativa de financiamiento como el préstamo, cuyo costo efectivo anual es muy elevado y, al final; sino generan el flujo de ingreso necesario para el pago de las cuotas, será muy difícil terminar de cancelar el financiamiento.

1.4.2 Importancia

Las tres fuentes de financiamiento desarrolladas en la presente tesis son muy importantes para el desarrollo económico y financiero de las PYMES en nuestro país, con relación al *factoring* y *Confirming*, son productos financieros que permiten a las empresas contratar a un agente externo o entidad financiera para que realice la gestión de cobro y pagos de las facturas comerciales que posee en su cartera crediticia generando liquidez inmediata, simplificación de áreas administrativas, mejora de negociación con los

proveedores, mejora de gestión en tesorería y mejor distribución de la estructura del balance general.

Con relación al arrendamiento financiero, el cual permite adquirir y renovar sus bienes muebles e inmuebles, con la opción de elegir a su proveedor y poder financiar el 100% de valor del bien, lo que brinda mayor agilidad a la hora de optar por dicha opción, los gastos financieros generados en el pago de cada cuota de *leasing* y comisiones asumidas por la empresa arrendataria pueden ser afrontados con beneficios económicos futuros obtenidos por la utilización del bien mueble e inmueble.

El arrendamiento financiero es un producto estructurado que se adapta a las necesidades de la empresa y su costo financiero implícito es inferior al de un préstamo estándar, por lo tanto, contribuye a la continua actualización de los activos productivos y a que las empresas puedan disponer de bienes tecnológicamente avanzados a un costo razonable y con incentivos fiscales que le permiten un menor pago de impuestos.

1.5 Limitaciones

En la presente tesis, no se han presentado mayores dificultades que afectan al desarrollo del estudio, por lo que considero factible la investigación.

El nivel de investigación es de carácter explicativo causal y no experimental.

1.6 Viabilidad del estudio

El nivel de investigación ha sido viable ya que se contó con información en internet, libros, revistas, boletines informativos del organismo del Estado y empresas financieras; además, se tiene acceso a la población investigada.

Por otro lado, el financiamiento para la ejecución de la presente tesis será por cuenta de la suscrita y se dispone la suma necesaria requerida, lo cual permitirá que su desarrollo sea óptimo.



2.1 Antecedentes de la investigación

En la investigación a nivel de tesis de Post- Grado, se encontraron los trabajos de la Dr. Claudia Figueroa Palacios en su libro sobre “Contratos Atípicos financieros ” (2009), define al *factoring* como fuente de financiamiento que consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de *Factoring* y a cambio obtiene de manera inmediata

liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera. Eduardo Barreira Delfino en su libro sobre “*Factoring Financiero*” (2011) nos da a conocer el uso y la ventajas, una de las más importantes es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener una liquidez inmediata. CPC. Pedro Flores García en su trabajo de investigación sobre “Estudio Financiero y Fiscal de Arrendamiento Financiero” (2010) que estudia y define al arrendamiento financiero como fuente de financiamiento de activos fijos que se encuentra respaldado mediante un contrato donde intervienen el arrendador y el arrendatario, consiste en pagos de cuotas por parte de arrendador a cambio de la utilización de bienes muebles o inmuebles alquilados por la entidad financiera con la finalidad que al terminar el contrato de leasing se pueda transferir mediante la opción de compra el bien al arrendatario, esto permite a la empresa tener un beneficio tributario y la renovación de sus bienes. Miguel Estuardo Pedro Raxon en su tesis de “Análisis del *leasing* como fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas”(2011), da a conocer que el *leasing* es un instrumento de financiación importante para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas porque les permite adquirir bienes muebles e inmuebles generalmente nuevos que través de su funcionamiento generan ingresos durante la vigencia del contrato y después de la transferencia del bien a la empresa usuaria o arrendataria. El Dr. Jesús Dublino a través de su libro “Como mejorar la Gestión financiera de las pequeñas y medianas

empresas” (2011) nos menciona la modalidad de financiamiento mediante el *confirming* siendo un servicio de pago a proveedores que ofrece cualquier entidad financiera a las empresas. Muchas empresas pactan de manera contractual plazos de pago dilatados sobre la fecha de factura y el *confirming* es una gestión de pago que le permite al proveedor disponer del cobro de la factura de manera anticipada a la fecha de vencimiento del pago pactado con la empresa.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Aplicación del *Factoring*

En el libro de Actualidad Empresarial definen al *factoring* como “Una empresa dedicada a la venta de mercadería o la prestación de servicios de manera constante y que podrá transferir los créditos generados en su actividad con sus clientes a una entidad denominada factor, quien adquirirá estos créditos a cambio del pago acordado con la empresa y otorgándole en muchos casos, otros servicios como los de cobranza, asesoramiento financiero, entre otros”

Según la resolución SBS N° 1021- 98 de *Factoring*, Descuento y empresas de *Factoring* define de la siguiente manera: “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 “.

El *factoring* se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente. El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de *factoring* o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos.
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
4. Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso.
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores.
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

Partes que intervienen en la operación de *factoring*

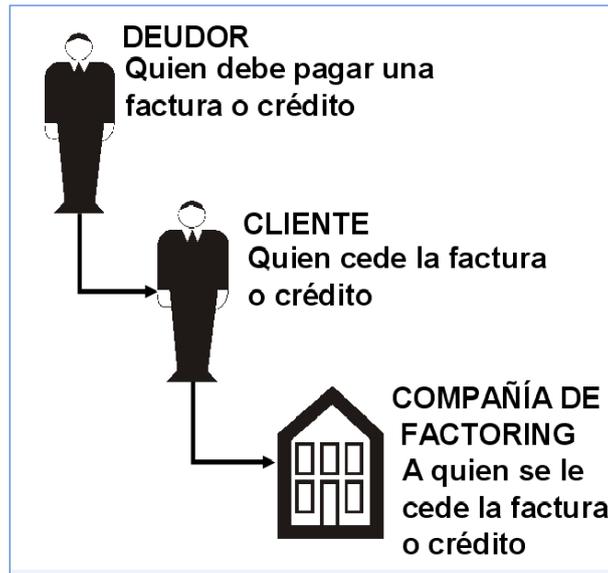
Dentro de la operación de *factoring* podemos distinguir 3 partes:

Cliente: Persona natural o jurídica que firma un contrato de *factoring* con una sociedad especializada y que ejecuta los actos señalados en el contrato.

Factor: Institución que adquiere las facturas a las empresas (sus clientes) en el momento de su emisión con todas las obligaciones y servicios que esto implica.

Deudor: persona natural o jurídica que compra los productos o servicio del cliente y por lo tanto es responsable de pagar las cuentas transferida al factor.

CUADRO N°1



Fuente: Asociación Chilena de Factoring 2012

El *factoring* es de especial interés en los países donde el crédito a doce o más meses es indispensable para vender productos o servicios. Los bajos ingresos de las grandes mayorías hacen del crédito su única forma de adquirir productos que cuestan varias veces su salario mensual. De igual modo las empresas que dan crédito tienen que necesariamente conseguir financiamiento, para cubrir el crédito que dan a sus clientes. El *factoring* tiene la ventaja de hacer posible a las empresas pequeñas otorgar crédito a sus clientes, recibiendo de inmediato el monto de las ventas.³

³ ROCA, Maribel. (2011). "Herramientas de gestión financiera". Ediciones Caballero Bustamante.

Según lo mencionado por los autores, el *factoring* es un instrumento financiero de útil aplicación en la gestión financiera de las PYMES del sector textil de Gamarra, ya que actualmente no tienen una planificación financiera, contable y administrativo, lo cual perjudica seriamente el ciclo de las cuentas por cobrar y pagar, la finalidad del *factoring* con las Pymes es la generación de liquidez, externalización del servicio de cobranza, reducir el riesgo del impago y usar la tecnología por medio de las transacciones electrónicas que tienen que realizar, asimismo existe un descuento por la tasa de interés y comisión que cobra dicha entidad por el servicio.

Para las empresas con intenciones de exportar, el *factoring* dado por empresas privadas internacionales, puede ser un instrumento para potenciar su capacidad exportadora, dando una mayor flexibilidad crediticia a sus clientes del exterior y garantizándose de ese modo los ingresos por ventas al momento mismo de exportar.

Según el autor Flores Díaz, “Es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" 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; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo. Las operaciones de *factoring* pueden ser

realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.”⁴

En nuestra opinión el contrato de *factoring* es un negocio financiero que poco tiene en común con las más usuales formas de financiación. Sobre todo influye de manera positiva en las PYMES de Gamarra, porque aumenta la eficacia del cobro de facturas, aumenta el flujo de caja de la empresa, elimina el riesgo de insolvencia, quien lo asume es el factor, aumenta la liquidez y disponibilidad de efectivo lo cual permite una rotación de inventarios, reduce el costo de material de oficina y comunicaciones. Es un producto generado y desarrollado con la finalidad de atender de manera más flexible, eficaz y rápida las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas.

La ley del *factoring* N° 29623 que crea la factura comercial se promulgó el 07 de diciembre del 2010, La Ley busca facilitar el acceso al crédito de las empresas con acreencias comerciales, creando un nuevo título valor, denominado “Factura Negociable”, que es una copia adicional de los comprobantes de pago como la factura o el recibo por honorarios, para efectos de poder hacerlo circular como instrumentos financieros representativo y darle un merito ejecutivo de cobranza judicial de ser el caso. (Pago será exigible con su sola presentación) y podrá ser transferido mediante endoso (para lo cual no se necesitará la conformidad del deudor).

⁴ FLORES Díaz, Rogelio. (2010) “El factoring como alternativa financiera para las Pymes”.80-95

Las empresas o personas naturales tendrán que imprimir o replicar una tercera copia de las facturas comerciales o recibos por horarios que representarán la “Factura Negociable”. Para que la factura negociable goce del mérito ejecutivo se requiere lo siguiente:

- a) Que no se haya consignado la disconformidad del adquiriente del bien o usuario dentro del plazo de 8 días hábiles de recepcionada.
- b) Se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en documento distinto que debe adjuntarse a la factura negociable. Para el caso de bienes, la constancia puede estar consignada en la guía e remisión correspondiente.
- c) El deudor cuenta con 8 días hábiles para dar su conformidad o disconformidad con respecto al título, bienes o servicios adquiridos, de no hacerlo en dicho plazo se presume su aceptación irrevocable.

Ventajas del nuevo título valor

- Se utilizará para la cobranza de deudas por la venta de bienes y servicios al crédito.
- Facilitará el **factoring** (transferencia de facturas a terceros).
- Facilitará el acceso al crédito a favor de las Pymes.
- Se incrementará la confianza en la cadena de pagos en el mercado.
- Facilitará la cobranza judicial de deudas a través de un proceso ejecutivo.

- La factura negociable también comprende al recibo por honorarios, por tanto facilitará la formalización y la bancarización de las actividades económicas.

En nuestra opinión la norma permitirá dinamizar el ciclo operativo de las PYMES generando una mayor liquidez considerando ahora que la “factura comercial” se convierte en título valor en un plazo de ocho días de recepción por parte del cliente. Y además el título valor puede circular en el mercado, se puede endosar al sistema financiero público o privado, y de esta forma las PYMES tendrán las oportunidades de poder tener capital de trabajo de manera más permanente.

En la revista actualidad empresarial se menciona 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.

Ahora bien, 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 acuerdo a los mecanismos de trasmisión 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, en endoso o la cesión de derechos.

Es importante señalar que el factor asume el riesgo de 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.⁵

Las características mencionadas anteriormente explican puntualmente lo que deben considerar las Pymes al aplicar el *factoring*, previamente la entidad financiera ha debido realizar la evaluación

⁵ NORTHCOTE Sandoval, Cristhian; ALVA Mattenuci, Mario; GARCIA Quispe, Luis; HIRACHE flores; Luz. (2011). "Opciones de Financiamiento" Edición Actualidad Empresarial.

correspondiente al cliente, lo resaltante de las características es que el riesgo de incumplimiento lo asume el factor.

Los principales derechos y obligaciones del factor

Derechos

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

Obligaciones

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

Los derechos y obligaciones de la empresa

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.

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 realizaciones 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 esté.
- Informar al factor y cooperar con esté para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de los deudores.
- Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos.
- Retribuir al factor por los servicios adicionales recibidos.

“El contrato de *Factoring* ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (*Old line Factor*) ha evolucionado incorporando al *factoring* la concesión de anticipos en efectivo al cliente sobre el importe de los créditos cedidos (*New Style factor*), además implica otras prestaciones como: 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, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores”

Para el autor Jorge Pereira en el *factoring* Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el factoraje nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como cadenas de *factoring*, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de *factoring* internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.⁶

⁶ Jorge E. Pereira, (2011). Otros conceptos y Herramientas de Contabilidad y Finanzas. extraído el 15 de febrero de <http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/factoring-contrato-de-cesion-de-derechos-de-facturas.htm>

Según lo mencionado en el texto anterior el *factoring* generaría muchos beneficios a la PYMES del sector textil de Gamarra porque lo que buscan estas empresas es la rápida rotación de las cuentas por cobrar y los inventarios a fin de tener una disponibilidad inmediata lo cual mejora la relación con sus clientes, optimiza su flujo de caja porque reduce las cuentas por cobrar, incrementa el efectivo y su liquidez, sobre todo lo más importante reduce su riesgo crediticio.

Posteriormente se podría aplicar en las operaciones de exportaciones e importación lo cual permite a las empresas incrementar sus ventas internacionales.

Existen diferentes opiniones acerca de los conceptos, ventajas e inconvenientes del *factoring*, para el Dr. Pereira, son las siguientes:

Ventajas

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.

- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del *Factoring* Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

Inconvenientes

- Costo elevado concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).

- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El factor sólo comprará las cuentas por cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Las empresas que se dedican al *Factoring* son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.

Las ventajas que generaría el Factoring en las PYMES del sector textil de Gamarra son las siguientes:

Aumenta

- La eficacia en los cobros. A nivel mundial se han estimado reducciones de hasta un 25% en los plazos medios de cobro.
- La rotación de las cuentas por cobrar.
- El flujo de tesorería, adaptándolo a las necesidades de cada momento.
- La rentabilidad (al reducir el inmovilizado).
- La consolidación y fidelidad de la clientela.
- Mejor selección y por tanto, mayor garantía de estabilidad.
- La posibilidad de mejorar condiciones de venta (se pueden dar mayores plazos sin comprometer la tesorería).

- Ahorro de tiempo, el personal puede realizar otras funciones más productivas tales como: producir y/o vender.

Reduce

- El tiempo de cobro de las ventas al crédito.
- Los costes de material de oficina y comunicaciones.
- Los costes fijos en estructura administrativa.
- Los gastos financieros por retrasos en cobros (con recurso).
- El trabajo burocrático.
- La presión y las preocupaciones de la gerencia.

Elimina

- Los gastos y tiempo en la obtención de informes.
- Los gastos de procedimientos contenciosos (sin recurso).
- Los gastos financieros por retrasos en los cobros.

Los pasos de evaluación del *factoring*

- a) La empresa de *factoring* hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.
- b) La empresa de *factoring* aprueba su evaluación.
- c) Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus facturas a la empresa de *factoring*.
- d) Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.

- e) Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento).⁷

Modalidad de pagos mediante *factoring*

- **Adelanto total**

Mediante esta modalidad, el cliente recibirá el adelanto de todas sus facturas al día siguiente de recibida la información de su proveedor.

- **Adelanto en línea**

Mediante esta modalidad el cliente podrá elegir que facturas desea recibir adelantadas, recibiendo el pago de las facturas restantes en sus respectivas fechas de vencimiento.

- **Pago al vencimiento**

A través de esta modalidad el cliente recibirá los pagos de sus facturas mediante abonos en cuenta en la fecha de vencimiento de las mismas. Bajo esta opción el cliente no podrá recibir adelantos.

Según en el reglamento de factoring las sanciones que se aplican son las siguientes:

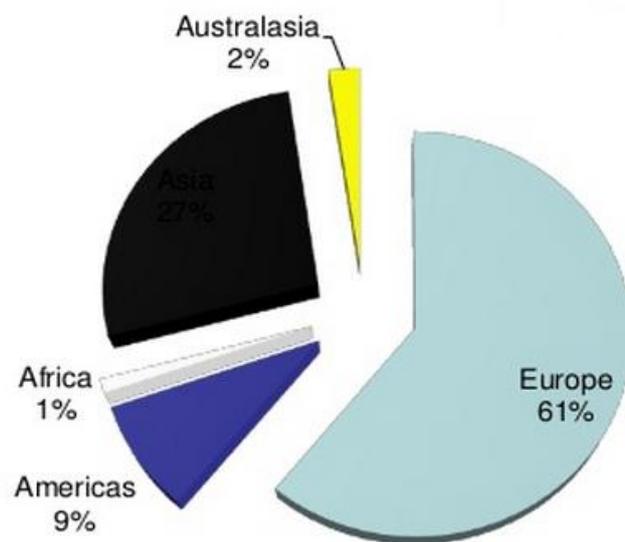
Si el adquirente impugna en forma dolorosa la factura negociable o la retiene indebidamente, deberá pagar el monto pendiente y una

⁷ BARREIRA Delfino, Eduardo. (2011). " Contratos Bancarios Modernos". 70-95

indemnización equivalente al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma, por el plazo comprendido entre el vencimiento de la factura y la fecha de cancelación.

La misma sanción es aplicable al proveedor que oculte la información relativa a la impugnación de la factura, con la finalidad de lograr su transferencia o si oculta información referente a los pagos parciales realizados, en el caso de operaciones pactadas en cuotas.

CUADRO N° 2
Factoring Mundial por área in 2012



Fuente: Instituto de Desarrollo Profesional

CUADRO N° 3

Mercado Mundial del Factoring 2012

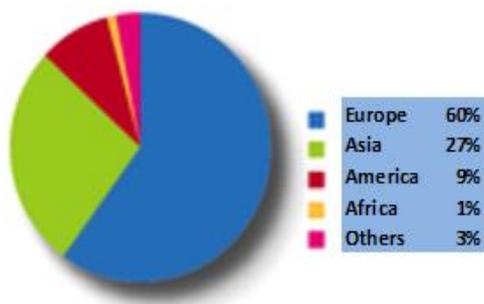
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Europe	1,065	1,361	1,253	1,254	1,389	1,579	1,712
Americas	185	219	217	203	246	268	248
Africa	11	16	19	21	22	30	32
Asia	197	254	332	300	472	658	754
Australasia	37	49	47	57	60	75	66

Fuente: Instituto de Desarrollo Profesional, USD miles de millones (mm)

CUADRO N° 4

Global Factoring Industry 2013 by región

All figures given in Euro Millions



Columna1	2012	2013	GRUPO RATE %
EUROPE	1,298	1354	4.30%
ASIA	572	599	4.70%
AMERICAS	188	192	2.10%
AFRICA	23	23	0
OTHERS	50	62	2.4%
TOTAL	2132	2230	4.60%

Fuente: Factors Chain International

CUADRO N°5

Total Factoring Volume by Country in the last 7 years

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Var
AMERICAS								
Argentina	362	355	335	350	475	614	856	39%
Bolivia			18	18	35	35	31	-11%
Brazil	21,060	22,055	29,640	49,050	45,623	43,627	31,552	-28%
Canadá	4,270	3,000	3,250	3,723	5,284	7,100	5,680	-20%
Chile	14,620	15,800	14,500	16,422	21,500	24,000	25,500	6%
Colombia	2,030	2,100	2,392	2,784	4,990	4,562	7,076	55%
Costa Rica				160	30	180	115	-36%
México	9,200	9,550	2,120	14,538	21,074	26,130	28,061	7%
Panamá	483	460	500	600	700	852	724	-15%
Perú	648	875	758	2,712	2,461	2,310	8,163	253%
Unirte States	97,000	100,000	88,500	95,000	105,000	77,543	83,739	8%
Uruguay						61	58	-5%
<i>Total Americas</i>	<i>149,673</i>	<i>154,195</i>	<i>142,013</i>	<i>185,357</i>	<i>207,172</i>	<i>187,014</i>	<i>191,555</i>	<i>2%</i>
EUROPE								
Austria	5,219	6,350	6,630	8,307	8,986	10,969	14,110	29%
Belarus							450	
Belgium	19,200	22,500	23,921	32,203	38,204	42,352	47,684	13%
Bulgaria	300	450	340	550	1,010	1,500	1,600	7%
Croatia	1,100	2,100	2,450	2,793	2,269	2,269	3,146	39%
Cyprus	2,985	3,255	3,350	3,450	3,758	3,350	2,823	-16%
Czech Rep.	4,780	5,000	3,760	4,410	5,115	5,196	5,302	2%
Denmark	8,474	5,500	7,100	8,000	9,160	8,800	8,932	2%
Estonia	1,300	1,427	1,000	1,227	1,164	1,877	1,899	1%
Finland	12,650	12,650	10,752	12,400	13,000	17,000	17,699	4%
France	121,660	135,000	128,182	153,252	174,580	186,494	200,459	7%
Germany	89,000	106,000	96,200	129,536	158,034	157,420	171,290	9%
Greece	7,420	10,200	12,300	14,715	14,731	12,761	12,094	-5%
Hungary	3,100	3,200	2,520	3,339	2,817	2,676	2,661	-1%
Ireland	22,919	24,000	19,364	20,197	18,330	19,956	21,206	6%
Italy	122,800	128,200	124,250	143,745	175,182	181,878	178,002	-2%
Lithuania	2,690	3,350	1,755	1,540	2,134	2,488	2,763	11%
Luxembourg	490	600	349	321	180	299	407	36%
Malta	25	52	105	136	200	240	178	-26%
Netherlands	31,820	30,000	30,000	35,000	46,000	50,000	52,000	4%
Norway	17,000	15,000	15,100	15,075	16,395	18,115	16,296	-10%
Poland	7,900	7,800	12,000	16,210	17,900	24,510	31,588	29%
Portugal	16,888	18,000	17,711	20,756	27,879	22,948	22,303	-3%
Romania	1,300	1,650	1,400	1,800	2,582	2,920	2,713	-7%
Russia	13,100	16,150	8,580	12,163	21,174	35,176	41,960	19%
Serbia	226	370	410	500	926	950	679	-29%
Slovakia	1,380	1,600	1,130	981	1,171	1,024	1,068	4%
Slovenia	455	650	650	650	550	650	626	-4%
Spain	83,699	100,000	104,222	112,909	122,125	124,036	116,546	-6%
Sweden	21,700	16,000	18,760	18,760	29,259	33,149	30,544	-8%
Switzerland	2,513	2,590	5,000	4,000	3,450	3,000	3,100	3%
Turkey	19,625	18,050	20,280	38,988	30,869	31,702	32,036	1%
Ukraine	890	1,314	530	540	955	1,233	1,340	9%
Unirte Kendo	286,496	188,000	195,613	226,243	268,080	291,200	308,096	6%
<i>Total Europe</i>	<i>932,264</i>	<i>888,528</i>	<i>876,614</i>	<i>1,045,024</i>	<i>1,218,540</i>	<i>1,298,680</i>	<i>1,354,192</i>	<i>4%</i>
AFRICA								
<i>Total Africa</i>	<i>10,705</i>	<i>13,263</i>	<i>14,917</i>	<i>16,811</i>	<i>23,451</i>	<i>23,927</i>	<i>23,123</i>	<i>-3%</i>
ASIA								
<i>Total Asia</i>	<i>174,294</i>	<i>235,425</i>	<i>209,828</i>	<i>355,434</i>	<i>507,696</i>	<i>571,516</i>	<i>599,297</i>	<i>5%</i>
AUSTRALASIA								
<i>Total Australasia</i>	<i>33,080</i>	<i>32,546</i>	<i>39,410</i>	<i>44,915</i>	<i>57,491</i>	<i>49,606</i>	<i>62,312</i>	<i>26%</i>
TOTAL WORLD	1,300,016	1,323,957	1,282,782	1,647,541	2,014,350	2,130,743	2,230,479	5%

Fuente: Factors Chain International, Millones de Euros

2.2.2 Arrendamiento Financiero

El contrato de *leasing* se encuentra regulado por el Decreto Legislativo N° 299, así como por las disposiciones en materia de acto jurídico, obligaciones y contratos del Código Civil.

“El contrato de *leasing* tiene por objeto conceder un financiamiento a una persona con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. Según la descripción contenida en el **artículo del Decreto Legislativo N°299**, “El contrato de *leasing* o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. Las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la locadora efectúe el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la arrendataria lo que ocurra primero”⁸.

⁸ ROJAS Sandra; ESPINOZA Cristina. (2006).” Aspectos Impositivos y Contables del Contrato de Arrendamiento Financiero”. Edición Actualidad Empresarial.

Según el **Decreto Legislativo N° 299** El contrato de arrendamiento financiero otorga a la arrendataria el derecho al uso de los bienes en lugar, forma y demás condiciones estipuladas en el mismo.

Es derecho irrenunciable de la arrendataria señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato y el proveedor de los mismos siendo de su exclusiva responsabilidad que dichos bienes sean los adecuados al uso que quiera darles, lo que deberá constar en el contrato.

La arrendadora no es responsable por los vicios y daños del bien, siendo derecho de la arrendataria ejercer la acción por dichos vicios contra el proveedor o vendedor del bien. Esto se sustenta en el hecho que el objeto del contrato no es la venta del bien de la arrendadora a la arrendataria y en que es esta última quien determina las características y al proveedor del bien, por lo que no podría atribuirse responsabilidad sobre los defectos del bien a la arrendadora, toda vez que ésta no eligió el bien materia del contrato ni al proveedor.

Respecto al seguro constituye una obligación del contrato asegurar el bien materia del *leasing* mediante pólizas de seguro contra los daños que pudieran afectarlo, según su naturaleza. El artículo 6° del Decreto Legislativo N° 299 le otorga el derecho a la

arrendadora de fijar los términos que debe contener la póliza de seguros.

Sobre la restitución del bien en la medida que la propiedad del bien no se transfiere sino hasta el momento en que la arrendataria hubiera pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y siempre que ejerza la opción de compra, la arrendadora podrá solicitar la inmediata restitución del bien cuando la arrendataria haya incurrido en alguna causal de resolución prevista en el contrato.

Para tal efecto, si la arrendataria se negara a la devolución del bien, la arrendadora podrá solicitar en la vía judicial que se ordene dicha entrega, presentando su solicitud al juez, señalando la causal de resolución y acompañándola del testimonio de la escritura pública del contrato.

Recibida la solicitud, el juez debe ordenar de inmediato la entrega del bien, debiendo la arrendataria efectuar la devolución al segundo día de notificada.

Le corresponde a la arrendataria el derecho de cuestionar la resolución del contrato y solicitar a la arrendadora la indemnización por los daños y perjuicios causados, si así le correspondiera.

Aunque el Decreto Legislativo N° 299 hace mención a la rescisión del contrato, debemos entender que se trata de la resolución de éste, pues en todo momento se alude a causales que son posteriores a la celebración del contrato.

Así, el artículo 9° de la norma antes referida señala que la falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la arrendadora a resolver el contrato. Además, podrán establecerse en el contrato otras causales de resolución.

Es común que se prevea la resolución del contrato cuando la arrendataria realiza algún acto de disposición sobre el bien o cuando incurre en causal de insolvencia.

El arrendamiento financiero es una herramienta de financiamiento a largo plazo mediante el cual las PYMES del sector textil de Gamarra pueden incrementar sus activos mediante la adquisición de bienes muebles e inmuebles, al final del contrato la empresa tendrá la opción de comprar el bien arrendado a un precio preestablecido en el contrato, el cual puede ser muy por debajo de su valor o simbólico, y también permitirá generar los flujos de efectivo en el negocio y hacer uso del beneficio tributario.

Según lo mencionado en la Nic 17 existen criterios contables que han de ser tomados por el arrendador y arrendatarios en las operaciones de arrendamiento financiero.

Contabilidad del arrendatario, consiste en ingresar un activo y pasivo, ambos por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor presente de los pagos mínimos por el arrendatario. Si este fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. La clasificación del activo será el de un activo fijo.

El valor presente de los pagos mínimos por el arrendatario será el que resulte después de aplicar la tasa de interés implícita en el arrendamiento siempre que se pueda determinar, de lo contrario, debe emplearse una tasa incremental de los préstamos del arrendatario.

Contabilidad del arrendador, consiste en ingresar un ACTIVO el mismo que la forma de presentarlo será de una cuenta por cobrar por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.

Aspecto Tributario, en este aspecto es de resaltar la presencia del término de “VALOR FINANCIADO” que viene a ser el monto desembolsado por la institución de leasing o monto pagado al proveedor, el valor financiado es el punto de partida para fines tributarios porque se tomará como referencia para la determinación

de los gastos de intereses, así también de la depreciación ambos desde el enfoque tributario.

Otro aspecto a considerar para fines tributarios es la depreciación determinada en función del plazo del contrato, del cual puede diferir sustancialmente con el criterio empleado en la contabilidad, el cual estará en base a la Vida útil como se expresa en la NIC 16.

La depreciación tributaria es referencial sólo con fines de determinar el resultado tributario que es la base de cálculo del impuesto a las ganancias.

Según el Dr. Sánchez en un contrato de leasing se deben consignar los siguientes elementos del contrato:

La Empresa Arrendadora:

“La arrendadora es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere el bien para cedérselo en uso a esta última.

Por disposición del artículo 2° del Decreto Legislativo N° 299, cuando la arrendadora sea una empresa domiciliada en el país, deberá ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa

autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros para realizar operaciones de arrendamiento financiero.

La principal ventaja que tiene la empresa de leasing es, pues, el propio *leasing* como actividad constitutiva de empresas, es decir, como medio de financiamiento alternativo a los tradicionales.

Puntualizando un tanto, debemos decir que una de las mayores ventajas de este medio financiero para la empresa de leasing es el peculiar sistema de garantía que le acompaña: la propiedad del bien, que en todo caso pertenece a la empresa de leasing, y que esta puede recuperar en caso de incumplimiento de la usuaria o cuando el plazo contractual termina sin haberse ejercitado las opciones correspondientes. Esta propiedad no se verá afectada, tampoco, por procesos concursales o por cualquier otro evento que pueda afectar a la usuaria o a sus bienes.

Otra de las ventajas que se le reconoce a la empresa de leasing esta en relación con las cláusulas generales que contiene el contrato, las cuales tienden a garantizar los derechos de la financiera, en desmedro de los de la usuaria. Entre ellas, mención aparte tienen las «cláusulas de exoneración de responsabilidad» en lo que se refiere a la entrega y buen funcionamiento del bien. Lo que ha hecho decir a CUESTA que la sociedad de leasing no asume ninguna de las cargas

ni de los riesgos que permiten atribuir a quién los soporta en condición de propietario.

La Arrendataria:

La arrendataria es la persona que obtiene el financiamiento y a quien se le otorga del bien, pudiendo optar por su adquisición cuando haya cumplido con el pago de las cuotas establecidas en el contrato.

La arrendataria puede ser una persona natural o jurídica. Normalmente, se trata de personas que ejercen una actividad de carácter empresarial, de tal manera que el leasing le permita contar con un bien necesario para desarrollar su actividad.

El vendedor:

Ciertamente, el vendedor no forma parte del contrato de leasing o arrendamiento financiero, pues la empresa arrendadora adquiere el bien de éste en virtud de un contrato de compraventa jurídicamente independiente al contrato de leasing. Pero consideramos pertinente mencionarlo, pues existe la posibilidad que la arrendataria y el vendedor se vinculen. Esto sucede cuando el uso o la propiedad de la arrendataria se ven afectadas por los vicios ocultos del bien, en cuyo caso deberá accionar por la obligación de saneamiento no contra la empresa arrendadora sino

contra el vendedor, en virtud del artículo 5º del Decreto Legislativo N° 299.

Las ventajas que ofrece el leasing a las empresas proveedoras son fundamentalmente dos: brindarle una fórmula adicional de financiación a sus ventas; y permitirle el cobro al contado del precio de los bienes.

El proveedor encuentra, entonces, en el leasing una alternativa adicional. De poco impórtame, para incrementar el volumen de sus ventas y ampliar el mercado de sus productos. Esta consiste fundamentalmente en ofrecer a sus clientes o potenciales clientes, junto a la venta al contado o a plazos. Un canal de financiamiento interesante; el leasing. Es el caso. Por citar un ejemplo, de la empresa Daewoo que, de acuerdo con el Banco de Comercio, brinda una alternativa adicional para la adquisición de su línea de automóviles.

El fabricante o proveedor cobra al contado el bien o bienes que vende a la empresa de leasing, rompiendo así el círculo vicioso de tipo financiero en que se encuentra encerrado el binomio comprador - vendedor, el cual radica en que el comprador pide plazos cada día más largos y el vendedor no tiene capacidad financiera para otorgárselos.

Bien: objeto de arrendamiento, activo fijo generalmente constituido por maquinaria o equipo. Generalmente, este monto es superior al que se pagaría si se tratase del pago de cuotas necesarias para cancelar un préstamo del mismo valor que el precio del bien, pero inferior a lo que se pagaría si se tratase del pago de cuotas por la compra a plazos de éste.

Duración del contrato: periodo de tiempo que durará el contrato de leasing, es decir, el plazo que durará la cesión del bien y el pago de las rentas de arrendamiento. Generalmente este plazo suele durar lo que se calcula que dure la vida útil del bien.

Opción de compra: Es la opción que tiene el arrendatario o usuario del bien una vez culminado el contrato. Esta opción debe estar obligatoriamente en todo contrato de leasing.

CUADRO N°6

Esquema de un arrendamiento financiero



Fuente: Bancolombia

También se menciona en el libro las siguientes **características** de *leasing* podemos destacar las siguientes:

1. Es un contrato de carácter comercial, pues por lo general este tipo de contrato lo celebran las empresas con el fin de obtener una utilidad.
2. Es un contrato de carácter consensual pues para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes contratantes.
3. De igual forma es bilateral pues ambas partes contratantes le asisten obligaciones.
4. Es oneroso pues reviste unas utilidades para quien recibe el arrendamiento y posiblemente si el arrendatario decide adquirir el bien, se genera la utilidad de la compra. Al igual que el arrendatario recibe los beneficios que el uso de la cosa le pueda otorgar.
5. Pese a no estar regulado por el código de comercio es un contrato de carácter principal, es decir, que no requiere de la existencia de otro contrato para poder existir.⁹

Por otro lado el autor Paz Jorda señala lo siguiente, sobre las características del arrendamiento financiero:

⁹ ASTORGA, Sanchez J.A. (2012). "El leasing desde el punto de vista del arrendatario", Editorial ASNEF, 8-12.

Cuotas: Aunque lo habitual es que las cuotas de *leasing* se determinen fijas y constantes, pueden darse casos en los que se pacten con el cliente cuotas variables, crecientes o decrecientes. En todo caso, dichas cuotas serán prepagables (su vencimiento se producirá al principio de cada período).

Valor residual: Aquél por el que se ejercita la opción de compra; suele ser equivalente al importe de una cuota del *leasing*.

Garantía: Es el propio bien objeto de *leasing* el que actúa como garantía del contrato. Adicionalmente, se suelen requerir otras garantías: fiadores, etc.

Formalización: Los contratos de *leasing* suelen instrumentarse por escrito en una póliza de *leasing* intervenida por notario.

Propiedad del bien: Hasta que se ejecute la opción de compra, la propiedad del bien reside en la entidad arrendadora.

Gestión: La gestión y el mantenimiento del bien corren a cargo del arrendatario.¹⁰

¹⁰ JORDA, Dura, M. Paz. (2010). El contrato de Leasing. Extraído el 12 de enero 2013, de <http://www.edufinet.com/index>.

Conforme a las características mencionadas anteriormente el arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento que solicita a las PYMES del sector textil de Gamarra la formalización del caso a través del contrato de arrendamiento con el fin de obtener los beneficios tributarios, tales como: la depreciación, gastos financieros y el crédito fiscal.

El autor Gustavo Trelles menciona los siguientes beneficios sobre el arrendamiento financiero:

- El *leasing* tiene beneficios fiscales, por el hecho de que el canon de arrendamiento es un gasto deducible en su totalidad, a diferencia de un préstamo bancario, donde sólo se deducen los intereses.
- Mejora la estructura de su capital, ya que no se refleja como pasivo en los estados financieros y además el financiamiento a través del sistema de arrendamiento financiero cubre el 100% del valor del equipo, lo que permite al arrendatario utilizar su capital para otros fines comerciales.
- El *leasing* es también una herramienta que ayuda a obtener tecnología de punta y evitar de esta manera la obsolescencia de equipos, especialmente de los más sofisticados.
- Corresponde a la arrendataria determinar el bien materia del contrato, así como el proveedor del mismo. De esta manera, la

arrendataria asume la responsabilidad de que el bien presente las características necesarias para el uso que desea darle.¹¹

- En nuestra opinión las ventajas del arrendamiento financiero beneficiaran a las pequeñas y medianas empresas del sector textil de Gamarra de la siguiente manera:
- Es una oportunidad para que las PYMES puedan financiar diferentes tipos de activos fijos productivos, tales como: bodegas, locales comerciales, vivienda, vehículos, equipos, maquinarias, entre otros.
- El mismo bien a financiar forma parte de la garantía del contrato las PYMES no incurrir en costos de constitución de garantías como hipotecas de inmuebles o prenda de vehículos, en la medida que el activo queda en nombre de la empresa de *Leasing*.
- Se puede financiar sin cuota inicial.
- Permitirá a las PYMES ser más competitivas en el mercado porque renovarán de sus activos que intervienen en el giro del negocio.
- Mejor control del costo-beneficio de los equipos.
- Las PYMES obtendrán valor agregado y calidad, por la mejor capacidad de producción y tecnología.
- Es importante resaltar que la deducción de gasto por intereses del financiamiento y la depreciación acelerada reducen el pago del

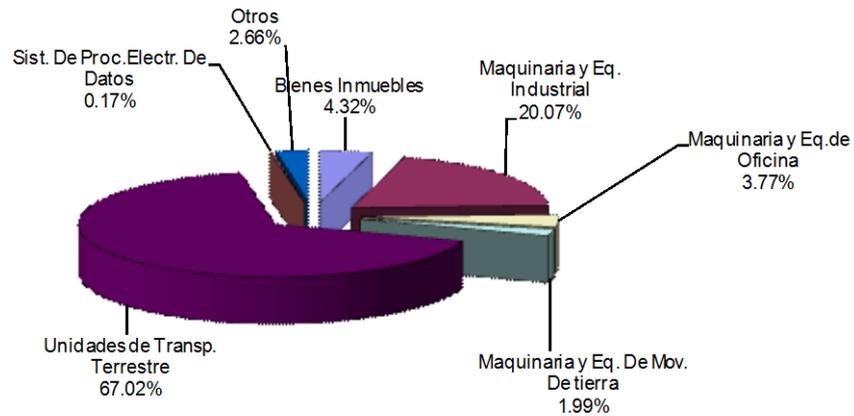
¹¹ Trelles Araujo, Gustavo (2011). El contrato de Leasing. Extraído el 10 de octubre , de <http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin.shtml>

impuesto a la renta, asimismo e IGV de cada cuota del *leasing* es crédito fiscal a favor de las PYMES.

- Los activos objeto del contrato de Leasing Financiero son inembargables, porque se encuentran a nombre del arrendador o entidad de leasing, durante la vigencia del contrato.
- Los bienes muebles e inmuebles del leasing deben mantener obligatoriamente un seguro, de no cumplir el arrendatario con la póliza del seguro, automáticamente el arrendador podrá contratar por su lado.
- Permitirá a las PYMES acceder a beneficios adicionales en la adquisición de sus activos con proveedores con los que el arrendador tiene alianzas estratégicas, como descuentos por pronto pago, trámites, entre otros.
- El *leasing* tiene la posibilidad de generar desembolsos de anticipos al proveedor en la etapa de fabricación, construcción o importación de los activos, en la cual la empresa sólo realizan el pago de intereses sin amortización a capital hasta dar inicio al plazo del contrato de *Leasing*.
- Se puede ofrecer a las Pymes el leasing de importación, es el proceso de compra de activos en el exterior, el financiamiento incluye a todos los gastos relacionados de la importación.

CUADRO N°7

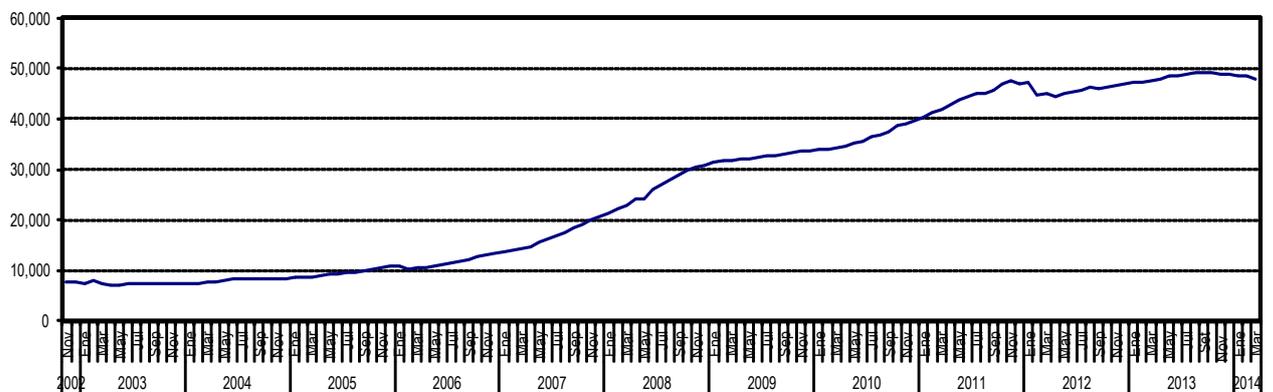
Número de Contratos de Arrendamiento Financiero por Tipo De Bien: Marzo 14 (en porcentajes)



Fuente y Elaboración: Departamento de Estadística. ASBANC

CUADRO N°8

Número de Contratos de Arrendamiento Financiero: Nov. 02 – Mar 14 (En Números)



Fuente y Elaboración: Departamento de Estadística. ASBANC

CUADRO N°9

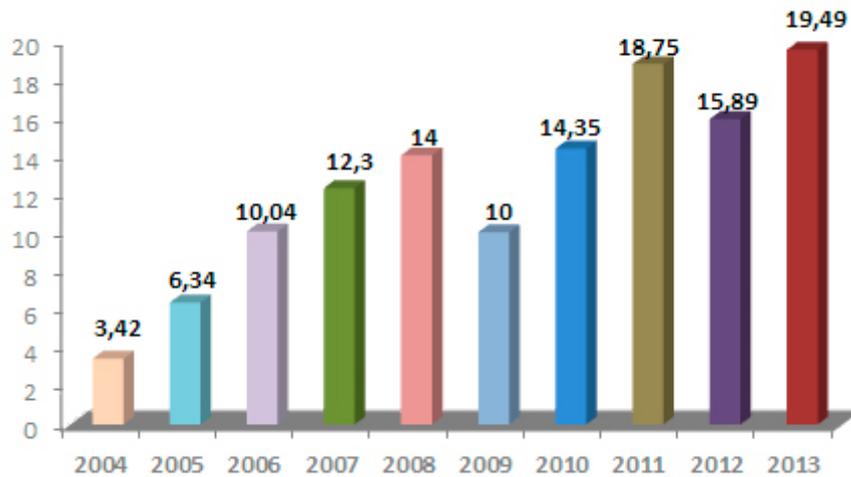
**Evolución de Nuevos Contratos de Leasing
Participación de PyMEs de total de generación anual 2004 al 2013 por
volumen**



Fuente: Asociación Leasing de Argentina (ALA)

CUADRO N°10

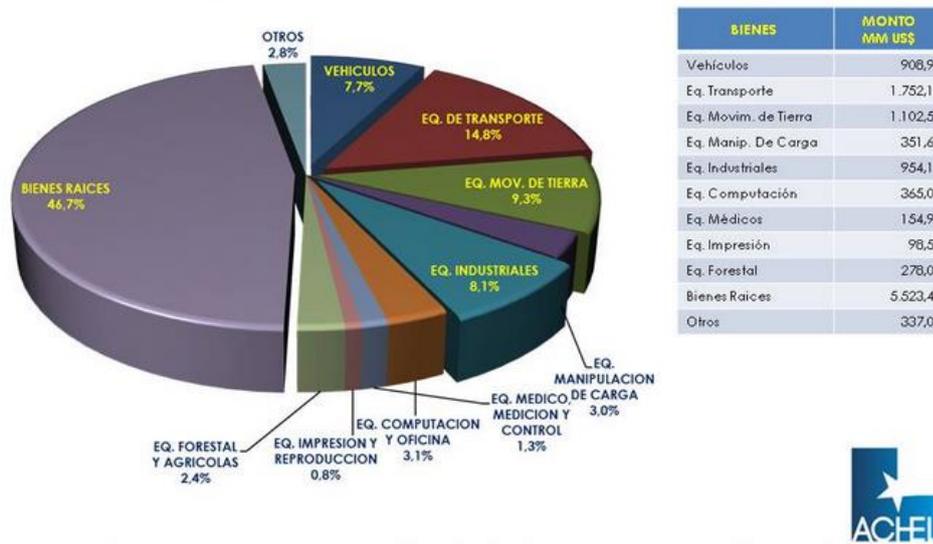
**Evolución de Nuevos Contratos de Leasing
Cantidad de contratos firmados**



Fuente: Asociación Leasing de Argentina (ALA)

CUADRO N°11

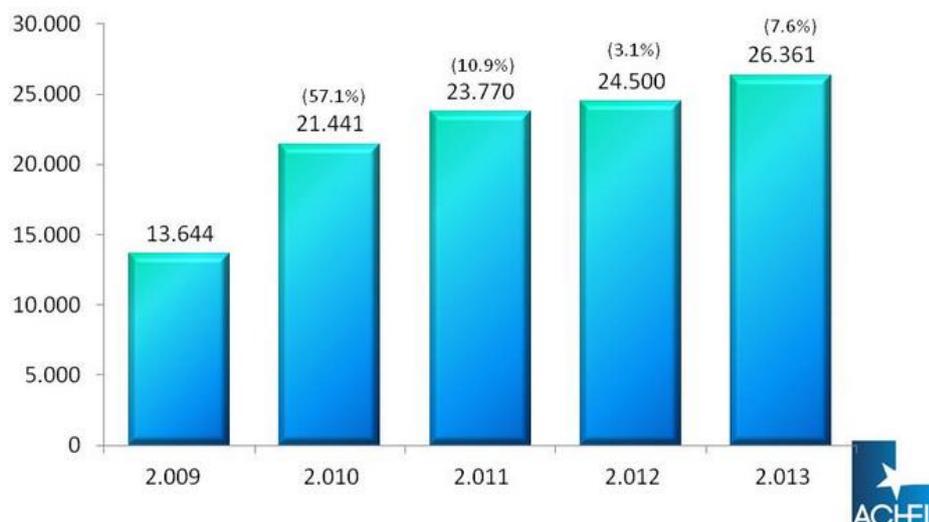
Evolución Industria del Leasing en Chile Distribución de Stock por tipo de bien a Dic. 2013



Fuente: Asociación Chilena de Leasing

CUADRO N°12

Evolución Número de contratos formalizados



Fuente: Asociación Chilena de Leasing

2.2.3 Aplicación del *Confirming*:

El especialista Luis Rombiola define al *confirming* de la siguiente manera:

”Conocido como el contrato opuesto al *Factoring* (denominado en inglés *Reverse Factoring*), es un producto financiero otorgado por el Banco para facilitar a sus clientes la gestión de pago a sus proveedores. El punto es ofrecer pagar sus facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. Se ve utilizado normalmente en aquellas compañías que posean una amplia gama de proveedores o, con un complejo sistema de pagos.”¹²

La revista *Harvard* menciona lo siguiente sobre la definición “El *confirming* es un servicio de pago a proveedores que nos lo ofrece cualquier entidad financiera a las empresas. Muchas empresas pactan de manera contractual plazos de pago dilatados sobre la fecha de factura y el *confirming* es una herramienta de pago que le permite al proveedor disponer del cobro de la factura de manera anticipada a la fecha de vencimiento del pago pactado con la empresa.

Según las definiciones mencionadas por los autores podemos marcar la siguiente diferencia con el *factoring*, donde la iniciativa parte del acreedor que "vende" sus facturas a un banco,

¹² ROMBIOLA, Luis. (2012) “El *confirming* como producto de negociación en el mercado actual”, 50-85.

transfiriendo el riesgo a dicha entidad, en el *confirming* todo parte del deudor, de la empresa cliente. Esta empresa, se dirige a uno de los bancos con los que trabaje para contratar el servicio de *confirming* desde dicha entidad, de tal modo que el banco gestione los pagos con sus proveedores.

Los proveedores, en vez de recibir un pagaré o de girar un efecto contra su cliente, recibirán con anticipación una comunicación del banco de cómo su cliente ha dado orden de abonarles un importe determinado en una fecha concreta, ante lo que se les ofrecen dos opciones:

- Que el Banco les anticipe dicho cobro, en unas condiciones financieras determinadas. Dicho anticipo conlleva la cobertura ante el riesgo de insolvencia, con lo que los proveedores aseguran el cobro.
- No anticiparlo, y esperar a vencimiento, en cuyo caso les será abonado, mediante transferencia o cheque. En este supuesto, el Banco no garantiza la solvencia de la empresa llegada dicha fecha, ni que por tanto el pago se vaya a efectuar.

El *confirming* es una herramienta financiera que puede ser muy útil para las PYMES del sector textil de Gamarra por lo que mejoran el sistema de pagos a los proveedores, sobre todo cuando la empresa tiene elevado número de proveedores y gran volumen de compras, asimismo mantiene una información más ordenada de sus

pagos y consolida el plazo habitual de pago, incorporando mejoras de negociación con los proveedores.

En la revista *Harvard* mencionan los siguientes participes y características del *confirming*:

Pagador u ordenante:

Empresa que ha de atender el pago de facturas de "sus" proveedores en los plazos previamente acordados y que considera conforme. Hasta la adopción del *Confirming* las empresas podían adoptar, como hemos dicho anteriormente, diversos sistemas de pago: transferencia a vencimiento, aceptación de efectos, emisión de cheques o pagarés, adeudos en cuenta, entre otros. Por las características del producto y el tipo de cliente objetivo para el que está diseñado, es recomendable un criterio selectivo a la hora de su comercialización, con el fin de ofertarlo a empresas de una envergadura suficiente que permita rentabilizar el trabajo administrativo que conlleva.

La Entidad Financiera:

Entidad que intermedia en la operación de pago. Recibe del CLIENTE -pagador la información de las facturas a pagar -ya conformadas- y realiza las gestiones oportunas para saldar las mismas en las fechas acordadas.

Cobrador o Beneficiario:

Empresa que tiene el derecho de cobro como consecuencia de la prestación de un servicio o el suministro de un bien.

El contrato de *Confirming* reúne las siguientes características:

- Cliente con un gran volumen de proveedores y de pagos.
- Sistema de pagos complicados.
- Elevado volumen de compras y/o inversiones.
- Empresas que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.
- La sociedad de *confirming* que es en la mayoría de los casos, una entidad de crédito. En la práctica suele ser una sociedad de *factoring*, ya que, como se verá más adelante el *confirming* para el proveedor puede ser visto como una operación de *factoring*.¹³

Podemos resumir el funcionamiento de *confirming* mediante el siguiente ejemplo:

Supongamos que la empresa A pacta con la empresa B el pago a 150 días fecha factura, pero que la empresa B no puede soportar un plazo de pago tan dilatado. Si la empresa A realiza sus pagos mediante *confirming*, una entidad financiera le podrá facilitar a la empresa B el adelanto del cobro de la factura con el cobro de los correspondientes intereses.

¹³ HARVARD, Deusto. (2007) "El registro de las operaciones de *confirming*", 64-70.

Para que la empresa A pueda pagar mediante *confirming*, se dirigirá a una entidad de crédito y procederá a la apertura de una línea de crédito contra *confirming*. Una vez tenga la línea de crédito abierta, la empresa encomendará las gestiones de pago de sus proveedores a la entidad financiera de manera que, enviará a su entidad financiera las facturas de sus proveedores una vez aprobadas para que proceda a su pago.

La entidad financiera procederá al envío de una carta al proveedor en la que le indica que tiene a su disposición el cobro de la factura y que tiene dos opciones:

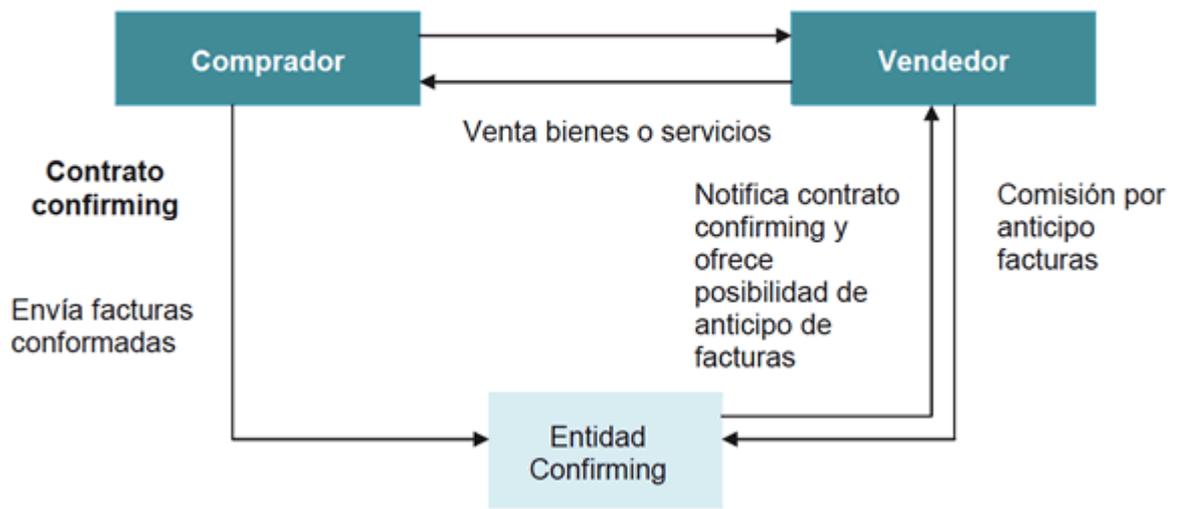
- Esperar a vencimiento de la factura y presentar el documento de cobro en su entidad financiera en los siete días anteriores al vencimiento, o bien que puede proceder a anticipar el cobro de la factura en las condiciones financieras que la empresa A haya pactado con la entidad.

- La entidad financiera puede cobrarle a nuestro proveedor una comisión por el anticipo y unos intereses en función del tiempo en el que se ha procedido a anticipar el cobro de dicha factura. Por su parte, la empresa que emite el *confirming* tiene una relación de financiación directa mediante cuenta corriente o póliza de crédito asociada a la misma. Esta restricción hace que sólo se puedan pagar mediante *confirming* hasta determinados saldos

vivos de riesgo que se hayan pactado previamente con la entidad financiera.

CUADRO N° 13

Diagrama del Confirming



Fuente: EDUFENIT, Portal financiero en la Red.

Según (EDUFINET, 2012) las características del *Confirming* son las siguientes:

Finalidad:

Externalizar la gestión administrativa de los proveedores de la compañía vía la realización de esta tarea por una entidad financiera. De otro lado, dicha entidad financiera ofrecerá a los proveedores de la citada compañía el cobro anticipado de sus facturas, en las condiciones que se determine.

Importe:

La entidad financiera puede delimitar el importe máximo de los pagos gestionados y, especialmente, de los importes que anticipará a los proveedores, en función del riesgo que esté dispuesta a asumir.

Garantía:

Una vez aceptadas las facturas para su gestión de pago y comunicada la posibilidad de anticipo de las mismas a los proveedores, la entidad financiera garantiza, en general, el pago de las mismas.

Duración:

Por regla general, un año, con posibilidad de renovación.

Formalización:

Contrato específico instrumentado en póliza.

Las ventajas del *confirming* son las siguientes:

Para la compañía contratante de este servicio:

- Mejora su imagen ante sus proveedores gracias al aval de sus Pagos mediante la institución financiera.
- Deja de emitir pagarés y cheques, reduciendo sus costos.
- Reduce el costo en comunicación con proveedores.
- Reduce el costo en conciliaciones bancarias.
- La empresa mantiene vigente su iniciativa de pago.

Para los proveedores:

- Cobran sus facturas al contado, sin riesgo de impago.

- Evitan el pago de cargos, y sellos o timbres al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.
- En definitiva es un servicio que ofrece una reducción de costos para las dos partes, debido a que un sector de sus estructuras se “transpola” hacia un tercero.

La pagina web (**EUFINET, 2012**) nos menciona las ventajas del *Confirming* son las siguientes

“Para la empresa que incorpora este servicio de gestión de pago a sus proveedores, los principales beneficios son los siguientes:

- a) Mejora su imagen ante sus proveedores, al estar avalados sus pagos por una institución financiera.
- b) Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.
- c) Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
- d) Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques.
- e) La empresa mantiene la iniciativa de pago.

Para el proveedor los beneficios que les reporta el servicio de *confirming* son básicamente los siguientes:

- a) Pueden cobrar sus facturas al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando completamente el riesgo de impago.
- b) Obtienen la concesión de una línea de crédito y sin consumir su propio crédito.

Existen gastos financieros incurridos en el *confirming*:

Comisión por gestión de pagos: porcentaje sobre el nominal de las facturas cuya gestión se externaliza, a veces sujeta a un importe mínimo.

Otras comisiones: por incidencias, por devolución de créditos no cobrados, de reclamación anticipada.

También existen gastos por el anticipo a proveedores como los intereses fijos o variable, con un diferencial a establecer y aplicable sobre el nominal de las facturas cuyo cobro se anticipa. Los intereses se cobran al tirón (se descuentan del anticipo que recibe el proveedor que lo ha solicitado).¹⁴

Conforme a lo expresado por los autores podemos resumir los beneficios que generaría el *confirming* al sector textil de las Pymes de Gamarra.

¹⁴ Dublino, Jesús (2010). El contrato de *Confirming* .Extraído el 12 de enero 2013, de <http://www.edufinet.com/index>.

Para los clientes:

- La reducción de gastos administrativos por gestión de Pago a Proveedores tales como: manipulación de documentos, emisión de cheques, mensajería, etc.,
- Mejora de solvencia e imagen de pagos ante el Proveedor.
- Simplificación y optimización de la gestión de pagos.
- Capacidad de negociación con sus proveedores, lo cual Refuerza la relación de su empresa con sus Proveedores, dado que les permite acceder indirectamente a tasas de financiamiento preferenciales sin necesidad de evaluación crediticia, evita el traslado de dinero en efectivo, cheques y documentos, y tienen acceso a información de sus cuentas por pagar y reportes para su conciliación.
- Envío de estados de cuenta, notas de crédito y débito, entre otros.

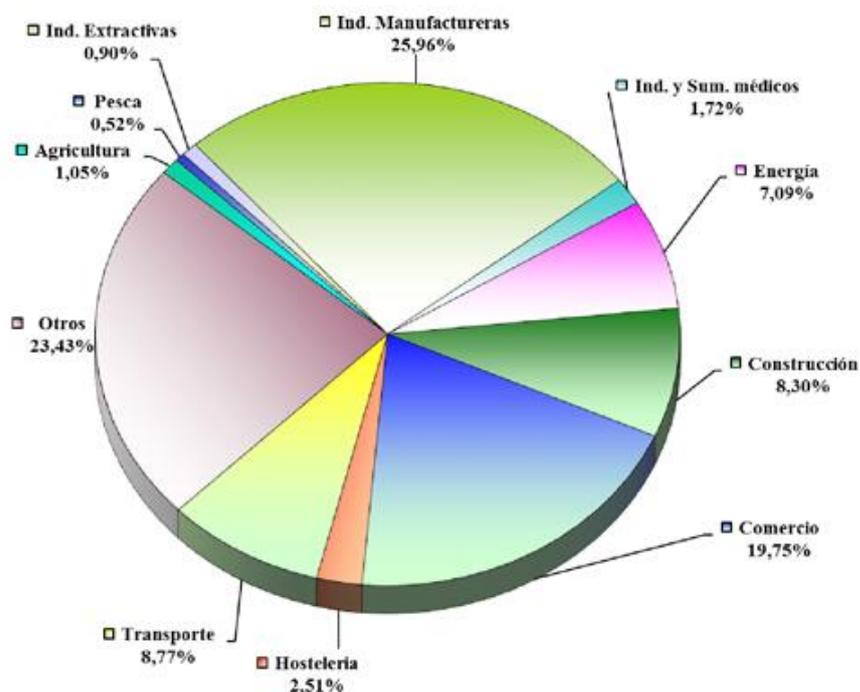
Para los proveedores:

- Elimina el riesgo de impagos, posibilidad de anticipar la cobranza de sus ventas de manera rápida y sencilla a través de la vía electrónica (Banca por internet).
- Obtención de financiación inmediata.
- Garantiza de liquidez.
- Aumento de su capacidad de endeudamiento (venta sin recurso).
- Mejora de ratios financieros. (las facturas vendidas se eliminan del balance).

- Condiciones de financiación más favorables que las que conseguirían a nivel individual.
- Puede obtener acceso a tasas de adelanto preferenciales, y el acceso a la información en línea de sus cuentas por cobrar, la entidad financiera le enviará la información de los abonos.

CUADRO N°14

Distribución del Confirming en España por Sectores 2012



Fuente: Asociación Española de *Confirming*

El *confirming* en el 2012 crece el 3,83%, frente al 10,75% de 2011, llega a los 61.297 millones de euros. Pero el dato relevante es que el 55% de sus operaciones se traducen en pagos anticipados a

proveedores. Este servicio, desarrollado en España a principios de la década de los 90, se encarga de gestionar los pagos de las empresas, y traslada a sus proveedores la facilidad de cobrar anticipadamente sin consumo de riesgo bancario, “lo que supone una ayuda fundamental para su supervivencia financiera”. Las órdenes de pago gestionadas, 111.500, aumentaron el 0,7% en 2012.

Las industrias manufactureras, con el 25,96% del total, y el comercio, con el 19,75%, son los sectores que más recurren al *factoring* y al *confirming*. Destaca el fuerte crecimiento, 67,85%, mostrado por la hostelería, aunque su peso es todavía muy reducido: 2,51%. En cambio, caen construcción (23,74% sobre 2011) y las industrias y los suministros médico-hospitalarios (26,08%)

La asociación española de *confirming* (AEF) reclama a la administración medidas que ayuden a generalizar el *confirming* como mecanismo que garantice el pago a los proveedores. Por su parte, el *confirming* en el año 2013 facturó en 2013 57.646 millones de euros, lo que implica una caída del 5,77 %.

Esta modalidad gestiona los pagos de las empresas y traslada a sus proveedores la facilidad de cobrar por anticipado sin consumir riesgo bancario. La morosidad de estos productos ha sido muy baja durante toda la crisis, dijo Rodríguez-Martíñán, que no precisó el

dato aunque sí aventuró que el porcentaje se encuentra "entre el 2 % y el 3 %". En cuanto a las previsiones de futuro, los responsables de la AEF adelantaron que el *factoring* se reducirá el 2,6 % este año y crecerá en torno al 1 % en 2015 y que el *confirming* aumentará el 0,9 % en 2014 y el 4,1 % en 2015.¹⁵

CUADRO N°15

Inversión Viva 2012 – 2013 (En millones de Euros)

Nº ORDEN	EMPRESAS	TOTAL			FACTORING			CONFIRMING ®		
		31/12/2013	31/12/2012	% Var.	31/12/2013	31/12/2012	% Var.	31/12/2013	31/12/2012	% Var.
1	SANTANDER FACT. Y CONFIRMING	7,971	8,098	-1.57%	3,430	3,417	0.38%	4,541	4,681	-2.99%
2	BBVA	5,299	7,110	-25.47%	2,518	3,726	-32.42%	2,781	3,384	-17.82%
3	CAIXABANK	4,406	5,266	-16.33%	2,041	2,525	-19.17%	2,365	2,741	-13.72%
4	BANCO SABADELL	2,620	2,301	13.86%	1,348	1,238	8.89%	1,272	1,063	19.66%
5	BANKINTER	1,457	1,214	20.02%	420	237	77.22%	1,037	977	6.14%
6	POPULAR DE FACTORING	842	978	-13.91%	476	539	-11.69%	366	439	-16.63%
7	BARCLAYS FACTORING	193	222	-13.06%	137	142	-3.52%	56	80	-30.00%
8	UBI BANCA INTERNACIONAL	185	386	-52.07%	182	334	-45.51%	3	52	-94.23%
9	EUROFACTOR HISPANIA	175	183	-4.37%	171	167	2.40%	4	16	-75.00%
10	LABORAL KUTXA	156	159	-1.89%	69	65	6.15%	87	94	-7.45%
11	BNP PARIBAS FACTOR	81	42	94.54%	81	42	94.54%			
12	FARMAFACTORING	47	7	571.43%	47	7	571.43%			
13	DEUTSCHE BANK, S.A.E.	47	76	-38.80%	47	76	-38.80%			
14	TELEFÓNICA FACTORING	41	118	-65.18%	41	118	-65.18%			
15	LIBERBANK	36	122	-70.49%	20	41	-51.22%	16	81	-80.25%
16	LICO LEASING	1	22	-95.45%		22		1		
17	MADRID LEASING	N.D.	858		N.D.	375		N.D.	483	
	TOTAL	23,557	27,162	-13.27%	11,028	13,071	-15.63%	12,529	14,091	-11.09%

Fuente: Asociación Española de Confirming.

2.2.4 Gestión Financiera

Para el instituto de Investigación El Pacífico la gestión financiera es administrar y proporcionar servicios financieros para el

¹⁵ Lawyerpress.Factoring y Confirming. Extraído el 23 de enero del 2014, de

http://www.lawyerpress.com/news/2013_02/2002_13_008.html

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.

La gestión financiera comprende la formulación de normas y políticas internas para la administración desconcentrada de recursos financieros; elaboración, en coordinación con el proceso de gestión de planificación, de la proforma presupuestaria institucional; la ejecución del presupuesto institucional; proporcionar servicios financieros; realizar el seguimiento y control de las recaudaciones de los ingresos de autogestión; determinar requerimientos y su alcance para la contratación de servicios tercerizados, verificar el cumplimiento de los contratos tercerizados, y recibir los productos elaborados mediante esta modalidad, en el ámbito de su competencia.¹⁶

La gestión financiera tiene que ver con la obtención de los recursos, pero también con su buen manejo. La clave consiste en cómo se definen y distribuyen las tareas, cómo se definen los vínculos administrativos entre las unidades y qué prácticas se establecen. Se deben crear los medios para monitorear las fortalezas y debilidades de las estructuras y procesos. Al mismo

¹⁶ PACIFICO. El Inversionista Online. Extraído el 20 de octubre 2011 desde <http://www.elinversionista.tv/dinero/leasingfinanciero.htm>

tiempo, hay que tomar en cuenta las limitaciones culturales e históricas que influyen sobre las administraciones nacionales.¹⁷

Para el autor James Van Horne, La gestión financiera no se puede entender separada de la gestión de la administración y menos de la gestión económica, porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas. La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: Generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados, y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles de aceptables y satisfactorios en su manejo. El primer elemento recoge aspectos propios del crecimiento de las empresas que se dilucidó a partir de la

¹⁷ ROSS, Stephen A. (2000). "Finanzas Corporativas". 12-24. País México.

crisis financiera de inicios de los 80s, y en una segunda etapa con apertura a terceros no asociados en los 90s. Las discusiones en torno de éste tema colocó en controversia a algunos consejos de administración frente a las gerencias generales de varias de las organizaciones analizadas. Esto en el sentido de cuál era la forma más acorde y en qué mercados se debía captar y colocar recursos financieros. Con el segundo elemento no se plantearon discusiones en relación con los esfuerzos y exigencias en el manejo del dinero. Esto es indiscutible y reforzado en éste contexto por una buena gestión de administración. Hubo si puntos de vista encontrados sobre el manejo de los niveles de rentabilidad y sus incidencias en el propósito empresarial (corregir el desequilibrio del poder del mercado). Las tasa de interés para las colocaciones de dinero en entidades asociadas y terceros versus la maximización de la utilidad en su colocación; la relación del costo del crédito versus el cumplimiento del propósito empresarial.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

Es decir, **la función financiera integra:**

1. La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);
2. La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
3. La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
4. El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa).
5. El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.¹⁸

En nuestra opinión, la gestión financiera concreta las políticas financieras, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas financieras adecuadas para el manejo efectivo de los recursos financieros.

¹⁸ VAN Horne, James (2002) Fundamentos de administración Financiera. México. Cámara Nacional de la industria editorial Mexicana. Pág. 2-8

El mercado de las PYMES cada año es más competitivo, por lo cual es indispensable mejorar sus decisiones de inversión a través de la aplicación de las herramientas financieras con la finalidad de incrementar las utilidades y tener posicionamiento en el mercado.

La gestión financiera permite tener una proyección de los ingresos y gastos en las PYMES, lo cual constituye una herramienta de enorme utilidad para la toma de decisiones y diseñar mejores políticas financieras en la empresa, así como evaluar los objetivos proyectados y subsanar las deficiencias.

La planificación y dirección de la pequeña empresas se define de la siguiente manera: Los ratios financieros y las relaciones comerciales dan toda la información que se necesita saber acerca de su negocio. Por otra parte, es muy fácil de calcular. De esta manera usted puede comparar sus compañías con otras de su mismo ramo. Los ratios financieros no son esenciales, pero pueden señalar algunos errores suyos.

De acuerdo a lo mencionado por los autores, podemos concluir que la aplicación de la gestión financiera en las PYMES del sector textil de Gamarra no sólo le facilita a los empresarios, el desarrollo y crecimiento de sus negocios, sino también les permite administrar con mayor eficiencia sus recursos. La mayoría de los negocios

pueden ser rentables, generadores de empleo, pero si el empresario no aplica las herramientas adecuadas no obtendrá el beneficio esperado, existiendo siempre el riesgo de cerrarse en cualquier momento, en las grandes empresas, el éxito no sólo se debe a los productos o servicios que ofrecen, o a su nivel de diferenciación; su éxito radica en la adecuada organización, a la utilización de herramientas de gestión y una planificación financiera. Para las PYMES es necesaria la gestión financiera durante el desarrollo de sus operaciones, ya que algunas veces no saben reconocer si su negocio es rentable o tiene liquidez. Esto sucede sobre todo por falta de conocimiento contable y financiero; el empresario debería crear su plan de negocios, el cual ayudará a definir la filosofía de la empresa, identificar su mercado objetivo, conocer más la industria en donde está incluida, y sobre las proyecciones financieras, entre otros aspectos importantes. Además, aplicando una adecuada planificación el empresario, podrá ofrecer un producto diferenciado o brindar un servicio excelente, facilitará la producción y la elaboración de un producto e incluso creará una idea de negocio, tanto así, que podrán tener la capacidad de identificar donde están las oportunidades de negocio; sin embargo, necesitan estructurar adecuadamente sus ideas, definir sus metas, orientar su mercado objetivo, conocer la industria donde operan, realizar sus proyecciones financieras, a fin de fortalecer sus capacidades ante la dura competencia. Lamentablemente algunas PYMES inician con

una idea, se crece de acuerdo a las exigencias del mercado, sin mayor planificación ni estrategias definidas.

La gestión y planificación financiera, permitirá prever anticipadamente los resultados que generara un negocio en el futuro. Si los negocios no reúnen las expectativas de los inversionistas, con las proyecciones financieras, es factible modelar anticipadamente los resultados de su negocio en diferentes escenarios utilizando supuestos razonables, a fin de tomar las decisiones que le permitan generar los beneficios más atractivos.

La administración financiera es importante porque resuelve lo siguiente:

- a) Dilemas de liquidez y rentabilidad para proveer los recursos necesarios de manera oportuna al enfrentarlos y resolverlos.
- b) Tomar medidas para hacer más eficiente la gestión de la liquidez y la rentabilidad.
- c) Asegurar que los retornos financieros permitan el desarrollo financiero de la empresa.¹⁹

Según Johnson Gerry Y Scholes, Kevan, La Administración Financiera están firmemente relacionadas con otras dos disciplinas: la Economía y la Contabilidad.

¹⁹ JOHNSON Gerry y SCHOLEES, Kevan. (2002) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd. Pág .60

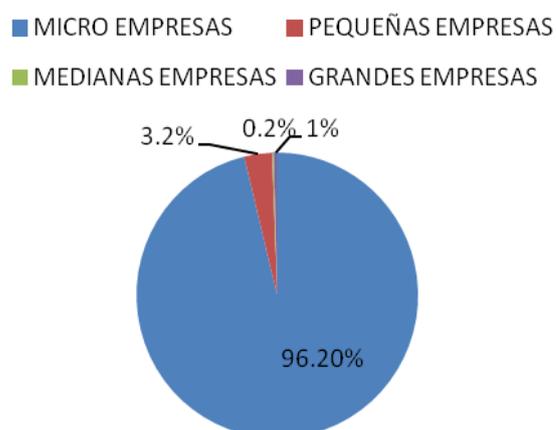
En conclusión el pequeño y mediano empresario del sector textil de Gamarra al aplicar la gestión financiera debe considerar los siguientes puntos para una mejor administración de su negocio:

1. La principal razón por la que las empresas fracasan es por la inadecuada administración financiera. El empresario debe comenzar aplicar de manera constante la contabilidad financiera, registrando de manera diaria las operaciones en los libros de contabilidad, haciendo los flujos de caja, elaborando presupuestos y estados financieros, con la finalidad de tener resultados con cifras reales de su negocio, tales como: los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, egresos, utilidad o pérdida, lo cual permitirá tomar decisiones.
2. Es importante que el empresario aplique el análisis FODA en su negocio, esto con la finalidad de saber las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
 - El empresario debe organizar, es decir hacer análisis de los procesos que están de más o duplicados en la empresa, en base a dicho análisis se da cuenta de las necesidades y puede implementar la tecnología necesaria con la finalidad de reducir los costos y optimizar funciones.
 - Usar las fuentes de financiamiento, para eso es necesario que el empresario tenga conocimiento financiero y pueda saber cuál es la herramienta financiera que necesita y el que más lo beneficia de acuerdo al plazo, la rentabilidad, las formas de pago, tasa, entre otros.

- El empresario debe actualizarse de manera económica y financiera, sobre todo llevar cursos de capacitación que son necesarios para plantear más alternativas de solución y poder superar los inconvenientes que se presentan en el mercado competitivo de las PYMES.

CUADRO N°16

Crecimiento de las PYMES al 2013



Fuente: INEI, Instituto Nacional de Estadística.

Asimismo, a continuación se detalla las estadísticas del EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA, Según INEI a inicios (2013)²⁰:

²⁰ PORTAL DE NUEVOS EMPRESARIOS., Extraído el 16 de febrero del 2014, de <http://mass.pe/noticias/2012/05/gamarra-en-numeros-50-anos-de-creacion-del-emporio-comercial>

24,000 establecimientos existen en las calles que conforman el damero de Gamarra.

15, 526 se dedica a la actividad comercial (el 64% del total de negocios).

5,632 establecimientos son manufactureros (23.2%).

96.8% de los establecimientos son considerados microempresa.

3.1% de las unidades son pequeñas empresas.

17 grandes y medianas empresas operan en Gamarra, que representan el 0.1% del total de establecimientos, pero concentran el 8.4% de las ventas.

85.6% de los establecimientos corresponden a personas naturales.

7.5% de los locales pertenecen a sociedades anónimas y concentran el 24.8% de las ventas del emporio comercial.

17,809 establecimientos se dedican al rubro textil y confecciones.

4,293 unidades específicamente pertenecen al rubro de confecciones.

EL EMPLEO

51,512 personas laboran en Gamarra.

60.4% de los trabajadores de Gamarra son mujeres (31,311).

60% de los trabajadores tiene entre 18 y 29 años

21% de los trabajadores tiene estudios superiores (solo 5% universitarios, el 16% son técnicos)

21% de los empleados tiene entre 30 y 39 años

31,706 trabajadores labora en tiendas comerciales (61.6%)

13,982 personas prestan servicios en establecimientos manufactureros (27.1%).

39,763 trabajadores laboran los establecimientos dedicados al rubro textil y confecciones.

10,875 personas trabajan con los confeccionistas.

2 vendedores por establecimiento en promedio laboran en cada tienda de Gamarra.

2.3 Definiciones Conceptuales

2.3.1 Anticipo de Créditos cedidos

Mediante el anticipo sobre créditos comerciales, la entidad financiera adelanta al empresario los importes que a éste le adeudan sus clientes, realizando igualmente las gestiones de cobro de los correspondientes recibos al vencimiento. Se trata, por tanto, de una figura muy similar al descuento comercial, si bien la operatoria se modifica tanto en el aspecto funcional como en el hecho de que el anticipo de créditos, a diferencia del descuento comercial, no necesariamente implica la cesión de la propiedad de los créditos.

2.3.2 Rotación de Inventarios

Es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística o del departamento comercial de una empresa. La rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han

renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima...) durante un período, normalmente un año

2.3.3 Nivelación de Flujos de Efectivo

La entrada y salida del dinero en el negocio. Estado de cuenta que muestra cuánto del efectivo generado queda después de los gastos (incluidos los intereses) y pago al capital. Un estado de flujo de efectivo proyectado indica si la empresa va a contar con efectivo para cubrir sus gastos, préstamos y lograr utilidades, el flujo de efectivo puede ser calculado en cualquier periodo de tiempo, normalmente se hace cada mes.

2.3.4 Liquidez

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa.

La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc.

Es por eso que la empresa requiere medir con más o menos exactitud su verdadera capacidad financiera para respaldar todas sus necesidades y obligaciones.

Para determinar el índice de liquidez, existe una serie de indicadores a saber:

- Capital de trabajo.
- Prueba ácida.
- Razón corriente.

2.3.5 Fuente de Financiamiento

Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

2.3.6 Renovación de Activos

Las mejoras y reemplazos representan la sustitución de partes del activo original por otras nuevas que van a incrementar el beneficio futuro del activo. En el caso de la mejora, es aquel gasto originado por la sustitución del activo original por uno mejor que aumenta la capacidad o eficiencia de un activo o que amplía su vida útil. Por ejemplo, el cambio del motor de gasolinera a petróleo de un automóvil es considerado como una mejora, igualmente lo es una reparación mayor del motor, que permite usar el vehículo 150,000 kilómetros adicionales.

Los reemplazos son aquellas sustituciones del activo original por uno de igual rendimiento, como por ejemplo, el cambio del motor gasolinera del vehículo por otra gasolinera pero de menor antigüedad. En estos casos, los desembolsos originados deben ser capitalizados como parte del costo del activo.

2.3.7 Capacidad de Producción

Es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

Los incrementos y disminuciones de la capacidad productiva provienen de decisiones de inversión o desinversión (por ejemplo, la adquisición de una máquina adicional). Además se debe tener en cuenta la mano de obra, inventarios, entre otros

2.3.8 Beneficio Tributario

Los beneficios tributarios constituyen incentivos que son otorgados por el Estado a los empresarios como una herramienta que ayude al crecimiento y desarrollo del país y a conseguir objetivos económicos y sociales, que apunten a una mejor calidad de vida de la población en general.

Actualmente, en el Perú existen determinados beneficios tributarios otorgados según niveles de ingresos, y que son concedidos por el

Estado peruano a los micros y pequeños empresarios para favorecer la formalización y promoción de sus negocios. Sin embargo, hasta la fecha, el grado de informalidad de las microempresas es muy alto a pesar de los beneficios tributarios y otros incentivos que se les otorga para que se formalicen.

2.3.9 Servicio de Gestión de Pago a Proveedores

Es un servicio integral de administración y financiación mediante el cual gestiona los pagos de una empresa a sus proveedores, garantizando el cobro de dichos pagos, al mismo tiempo que facilita a éstos la posibilidad de cobrar las facturas antes de su vencimiento mediante el anticipo de su importe.

La empresa conseguirá simplificar la labor administrativa, y recibirá un servicio de información y control de las operaciones con sus proveedores.

2.3.10 Reducción de riesgo de impago

Es el riesgo de que una de las partes del contrato no efectúe un pago cuando deba hacerlo. Normalmente va asociado a la insolvencia o la quiebra. Cuando se utiliza de esta manera el término es sinónimo de riesgo de crédito.

En el caso de la banca de swaps, el término se utiliza más ampliamente para describir el riesgo de un suceso de impago.

Un suceso de impago puede significar cualquier suceso de

crédito que desencadene las disposiciones para caso de impago del swap.

2.3.11 Negociación con los proveedores

La negociación es el proceso en el que dos partes, con intereses comunes, por un lado, y en conflicto, por otro, se reúnen para proponer y discutir alternativas con el fin de llegar a un acuerdo ya sea para: establecer un contrato, definir las pautas de una relación laboral, comprar o vender un producto o servicio, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo, formular un cronograma, entre otras actividades, para lo cual buscan ventajas individuales o colectivas o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos.

2.3.12 Simplificación Gestión Administrativa

Proceso que consiste en eliminar y compactar fases del proceso administrativo, así como requisitos y trámites a fin de ganar agilidad y oportunidad en la prestación de los servicios públicos o trámites administrativos.

2.3.13 Viabilidad Económica y Financiera

Proceso que consiste en eliminar y compactar fases del proceso administrativo, así como requisitos y trámites a fin de ganar agilidad

y oportunidad en la prestación de los servicios públicos o trámites administrativos.

2.3.14 Situación Financiera

Es un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa y está estructurado por el Activo, Pasivo y Patrimonio. Es importante tanto para los accionistas (para saber si los recursos están bien utilizados), para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados correctamente), para los acreedores (para otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía) y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo).

2.3.15 Desarrollo económico

Se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital.

Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

2.3.16 Metas y Objetivos

Un objetivo puede ser definido como una meta o propósito que se desea alcanzar en un tiempo determinado con la inversión de ciertos recursos, la definición de objetivos es uno de los pilares de la planificación empresarial, hay quienes dicen que trazarse los objetivos equivocados es fracasar antes de comenzar porque de la definición de objetivos partirá la planificación de las acciones y procesos de cualquier emprendimiento.

2.3.17 Indicadores de Gestión

Los indicadores de gestión son medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización. Los indicadores de gestión suelen establecerse por los líderes del proyecto u organización, y son posteriormente utilizados continuamente a lo largo del ciclo de vida, para evaluar el desempeño y los resultados. Los indicadores de gestión suelen estar ligados con resultados cuantificables, como ventas anuales o reducción de costos en manufactura.

2.3.18 Recurso Financiero:

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
- Tenencias de bonos y acciones
- Tenencias de divisas

Las fuentes de recursos financieros de las organizaciones pueden ser varias, entre las cuales podemos 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.

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

La aplicación del *factoring*, arrendamiento financiero y *confirming*, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

2.4.2 Hipótesis Específicas:

a. El anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

b. La nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

c. La rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

d. Los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.





3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación será de carácter explicativo causal y no experimental.

3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para la contrastación de la hipótesis se usó la prueba de ji cuadrado

Cuya fórmula es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde:

χ^2 : Ji cuadrado

O: Frecuencia del valor observado

E: Frecuencia del valor esperado

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Total de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, conformada por 1500.

3.2.2 Muestra

Se utilizará el muestreo no probabilístico, ya que no es posible trabajar con el tamaño de la muestra que correspondería: 1,500 empresas, para un muestreo aleatorio simple sin reemplazo y población infinita con $p=0.50$ y $q=0.50$. Por tal motivo se realizará un estudio de 20 empresas, reconociendo las limitaciones que tienen

este tamaño, en el marco de una investigación cuantitativa. No obstante ello, se considera que los resultados pueden aportar un conocimiento significativo acerca de la relación entre las variables de estudio.

3.3 Operacionalización de Variables

3.3.1 Variable Independiente

X₁ Aplicación Del Factoring

X_{1.1}.- Anticipo por los créditos otorgados sin responsabilidad posterior.

X_{1.2}.- Nivelación de los flujos de efectivo por ingresos operativos.

X_{1.3}.- Rotación de inventarios.

X_{1.4}.- Nivel de liquidez.

X₂ Aplicación De Arrendamiento Financiero

X_{2.1}.- Renovación de activos fijos con mejor tecnología.

X_{2.2}.- Financiamiento de activos fijos.

X_{2.3}.- Potencial mejora de la capacidad de producción

X_{2.4}.- Beneficios tributarios y financieros

X₃ Aplicación de Confirming

X_{2.1}.- Gestión de los pagos a los proveedores.

X_{2.2}.- Capacidad de negociación con los proveedores

X_{2.3}.-Reducción de tiempos organizativos y documentarios

X_{2.4}.-Reducción del riesgo de impago a los proveedores

3.3.2 Variable Dependiente

Y₁ Gestión Financiera De Las Pequeñas Y Medianas Empresas

Y_{1.1}-. Toma de decisiones de inversión y
financiamiento en la Empresa.

Y_{1.2}-. Situación financiera.

Y_{1.3}-. Logro de metas y objetivos.

Y_{1.4}-. Desarrollo económico esperado.

3.4 Técnicas de recolección de Datos

3.4.1 Descripción de los instrumentos

La principal técnica a emplear en este estudio será la encuesta, este instrumento ha servido para aplicar el cuestionario de preguntas, la cual será realizada a los empresarios de las pequeñas y medianas empresa del sector textil del emporio comercial de Gamarra.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Entre las principales técnicas que se ha utilizado en el procesamiento de los datos tenemos el software estadístico SPSS, tanto para la tabulación, procesamiento y análisis de los resultados, cada uno acompañado de su respectivo gráfico.

3.6 Aspectos Éticos

La tesis ha sido desarrollado respetando los principios éticos determinados por la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras tales como: Responsabilidad, Calidad, Competitividad y Honestad. Así como los derechos de autor, con la finalidad de que el trabajo de investigación pueda ser considerado como un estudio inédito y original.

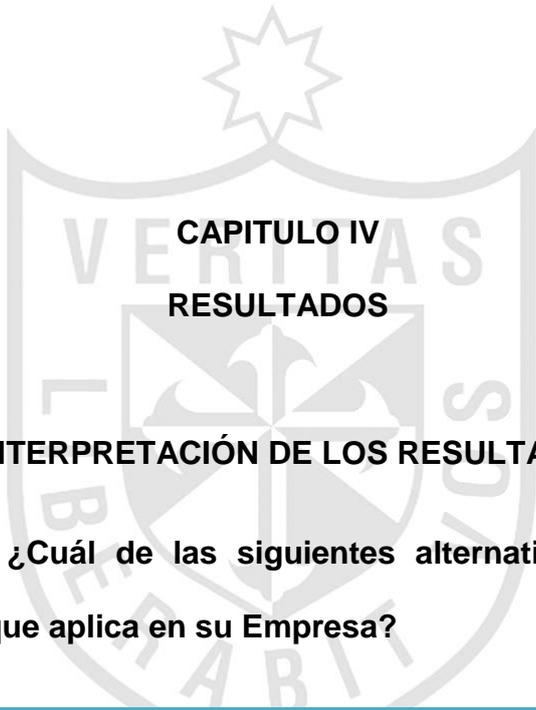
De los cuales resalto los siguientes aspectos éticos:

Su impacto en la responsabilidad social o los efectos socioeconómicos como la participación de la comunidad y sociedad son las consecuencias de la tesis

En relación a la actividad que desarrolla la empresa debe tener como base la competencia leal bajo el principio de buena fe y respeto a los compromisos adquiridos.

La importancia del talento humano y el desarrollo de sus competencias en cuanto que el valor ético más importante de una empresa es el hombre.





**CAPITULO IV
RESULTADOS**

4.1 ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

1. A la pregunta **¿Cuál de las siguientes alternativas coincide con la contabilidad que aplica en su Empresa?**

TABLA N° 1

LA CONTABILIDAD Y SU RELACION CON LA EMPRESA

ALTERNATIVAS	N°	%
a. Contabilidad Completa	2	10%
b. Contabilidad Parcial	3	15%
c. No tiene Contabilidad	15	75%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

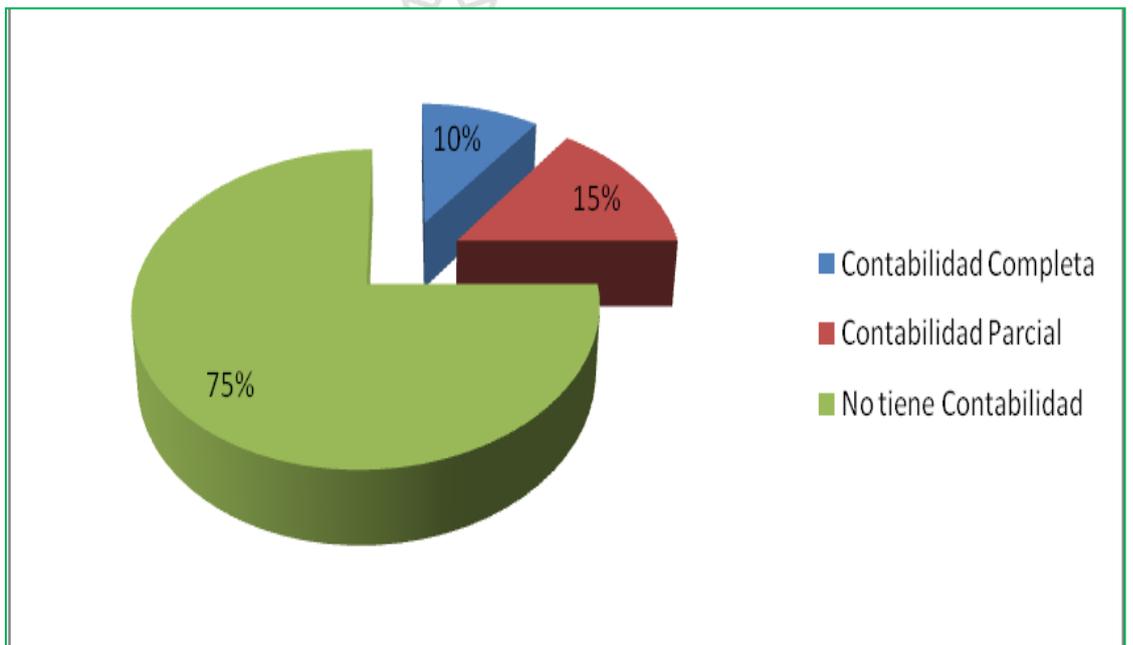
INTERPRETACIÓN

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

El 75% de los empresarios encuestados representado por 15 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra respondieron que no tienen contabilidad en su Empresa, por lo cual no tributan a la Sunat, por otro lado el 26% que representan 3 encuestados considera que lleva una contabilidad parcial (incompleta), en este caso contratan un servicio de contabilidad de manera eventual para realizar declaración mensual y anual, y por otro lado el 10% de los empresarios representado por 2 encuestados considera que la contabilidad es importante por lo cual tiene el servicio de un contador constante el cual asesora y el empresario llevan un mejor control en las operaciones.

GRÁFICO N°01

La Contabilidad y la relación con la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

2. A la pregunta **¿Cuál es la principal necesidad que tiene la empresa para recurrir al financiamiento?**

TABLA N° 2		
LA EMPRESA Y LAS NECESIDADES DEL FINANCIAMIENTO		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Falta de disponibilidad de efectivo	14	70%
b. Falta de equipos de producción	2	10%
c. Falta de capital de trabajo	4	20%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

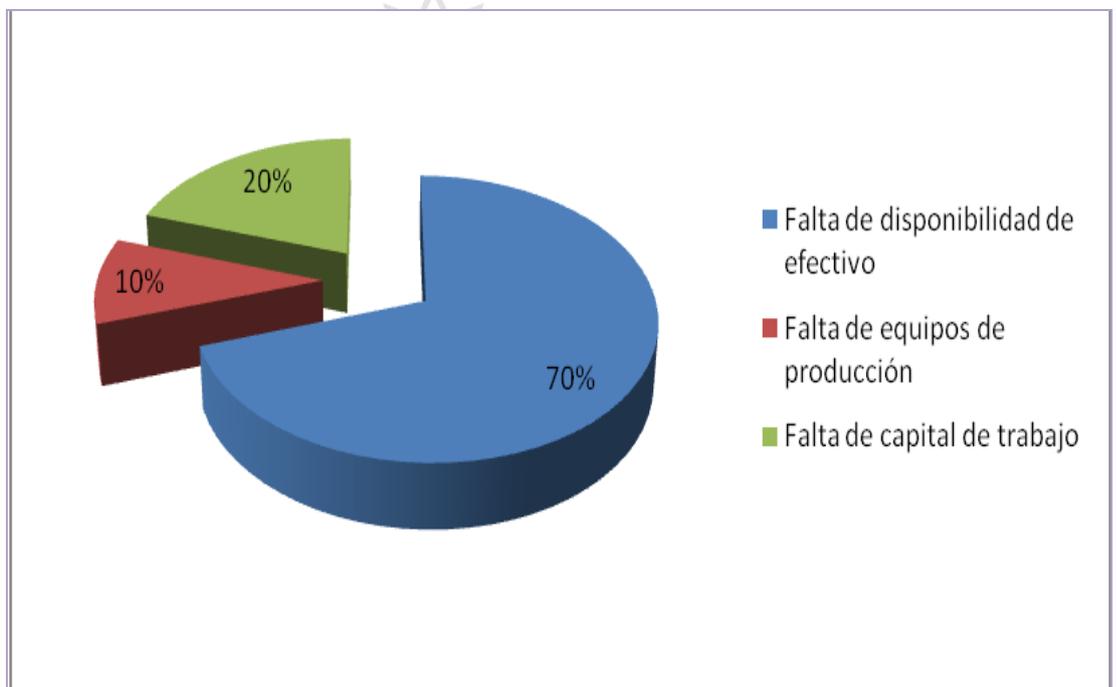
INTERPRETACIÓN

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

EL 70 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representado por 14 encuestados respondieron que el principal problema que incurre la empresa es la falta de disponibilidad de efectivo (liquidez), por otro lado el 20% que representan 4 encuestados señalo que es la falta de capital de trabajo, y por otro lado el 10% que representan 2 encuestados considera que la principal necesidad que tiene la empresa es la falta de equipos de producción textil.

GRÁFICO N°02

La Empresa y las necesidades del Financiamiento



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

3. A la pregunta **¿Cuál es la fuente de financiamiento actualmente aplica en su empresa?**

TABLA N° 3		
FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. PRESTAMOS DE AMISTADES	14	70%
b. PRESTAMOS DE INSTITUCIONES BANCARIAS	5	25%
c. PRESTAMOS DE OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	1	5%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

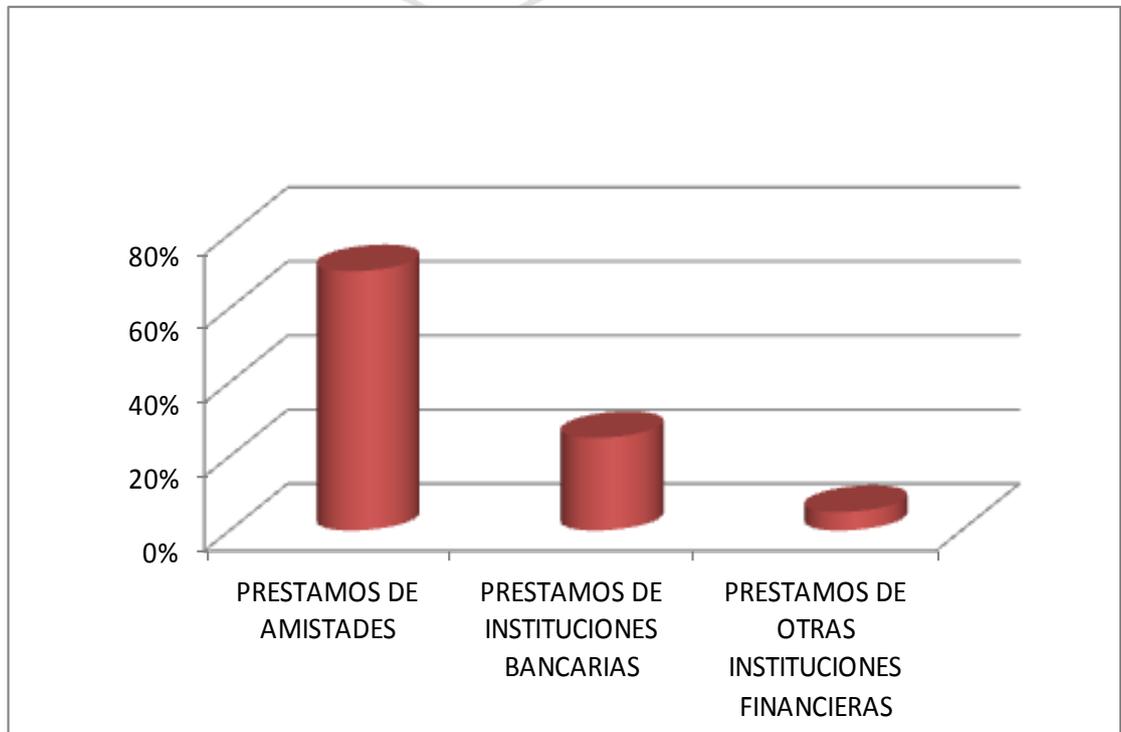
INTERPRETACIÓN

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

EL 70 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representado por 14 encuestados respondieron que principal fuente de financiamiento son los préstamos de amistades esto debido a que no tienen los requisitos que solicita el banco para acceder al crédito (Estados financieros, DJ Sunat, Flujo de Caja), por otro lado el 25% representado por 4 encuestados accede a los créditos a través de los Bancos, tales como: Banco de crédito, BBVA Banco Continental, Scotiabank, etc. y por último el 5% representado por 1 encuestado obtiene créditos a través de las Cajas Rurales y Financieras.

GRÁFICO N°03

Fuente de financiamiento de la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

4. A la pregunta **¿Qué tipo de operaciones actualmente realiza con las Entidades Financieras?**

TABLA N° 4		
TIPOS DE OPERACIONES FINANCIERAS		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. PRESTAMOS COMERCIALES	15	75%
b. CAPITAL DE TRABAJO	4	20%
c. DESCUENTO DE LETRAS	1	5%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

INTERPRETACIÓN

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

El 75 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representado por 15 encuestados respondieron que la principal operación que realizan con las entidades financieras son los préstamos comerciales, por otro lado el 20% representados por 4 empresarios accede a capital de trabajo y por último el 5% representados por 1 empresario obtiene créditos a través de descuentos de letras.

GRÁFICO N°04

Tipos de operaciones con las entidades financieras



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

5. A la pregunta **¿Considera usted que el financiamiento permitirá el desarrollo económico de las Pymes?**

TABLA N° 5			
DESARROLLO ECONOMICO DE LAS PYMES			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Definitivamente si	17	85%
b.	Probablemente si	3	15%
c.	Desconoce	0	0%
d.	Probablemente no	0	0%
e.	Definitivamente no	0	0%
	Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

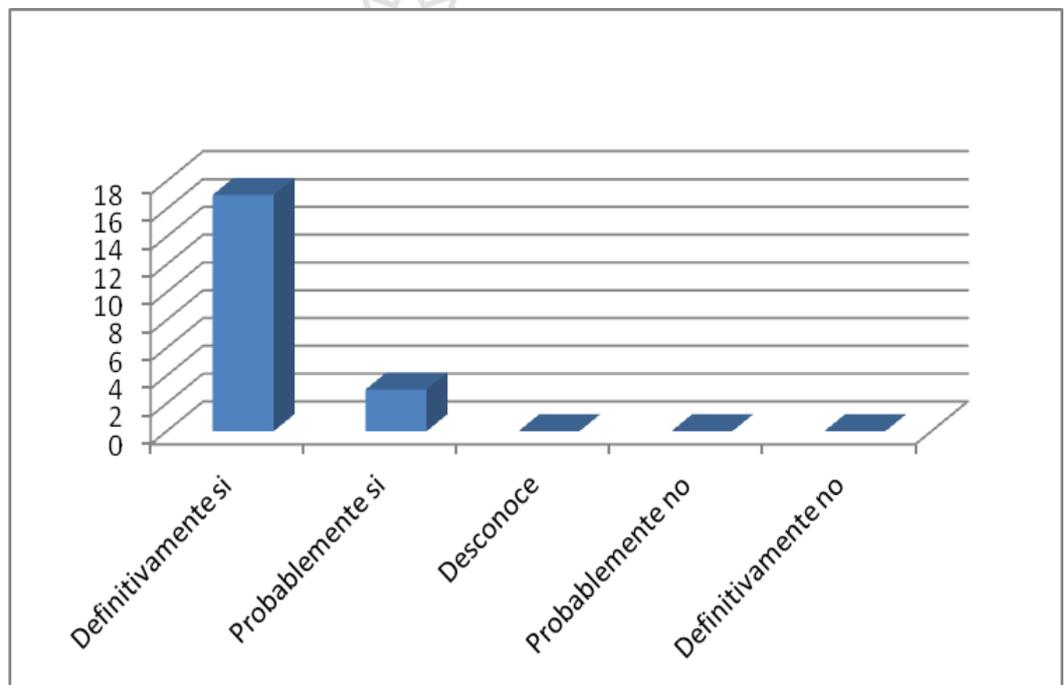
INTERPRETACIÓN

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

El 85 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representados por 17 encuestados respondieron que definitivamente requieren de financiamiento de las Entidades Financieras para obtener el desarrollo económico esperado, y finalmente el 15% representados por 3 encuestados respondieron que probablemente si requiere el financiamiento, esto debido a que no tienen los recursos y la formalidad necesaria para adquirir un financiamiento.

GRÁFICO N°05

Desarrollo Económico de las Pymes



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

6. A la pregunta, **¿Considera usted que el servicio contable - financiero Importante porque permite al empresario textil de gamarra tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento en su empresa?**

TABLA N° 6			
ASESORIA CONTABLE - FINANCIERA Y SU RELACION CON LA EMPRESA			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Mucha Importancia	17	85%
b.	Mediana Importancia	2	10%
c.	Poca Importancia	1	5%
		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

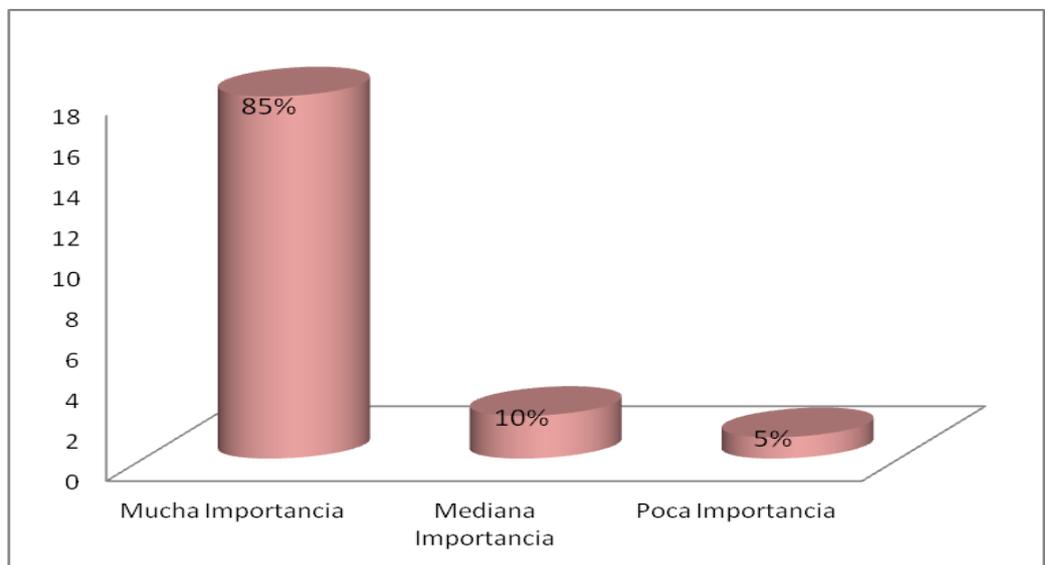
INTERPRETACIÓN

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

El 85 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representado por 17 encuestados consideran que la asesoría contable – financiera es importante para la toma de decisiones en la empresa, por otro lado el 10% de los empresarios representado por 2 encuestados consideran de mediana importancia la asesoría contable financiera, por último el 5% representado por 1 empresario considera poco importante la asesoría contable – financiera en la decisiones de la empresa.

GRÁFICO N°06

Asesoría Contable- Financiera y su relación con la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

7. A la pregunta **¿Considera usted que el anticipo de los créditos otorgados mediante el Factoring es favorable porque permite a la empresa reducir el riesgo de impago por parte de los clientes?**

TABLA N° 7			
EL FACTORING Y SU RELACION CON EL RIESGO DE IMPAGO			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Muy favorable	16	80%
b.	Favorable	3	15%
c.	Poca favorable	1	5%
D	Nada favorable	0	0%
		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

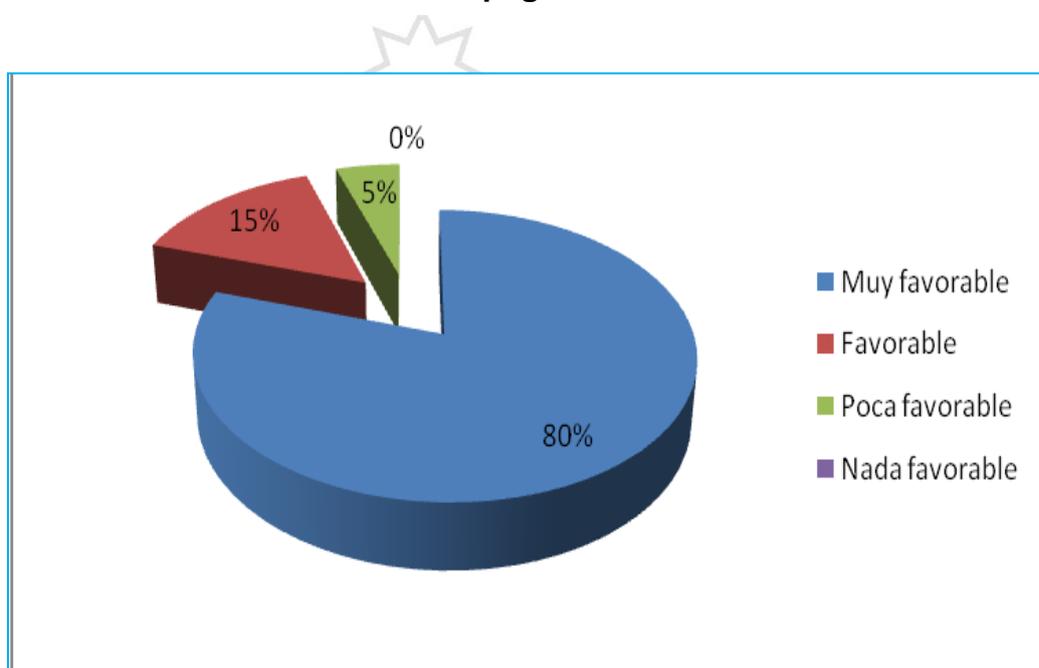
INTERPRETACIÓN

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

El 80 % de los encuestados representados por 16 empresarios del Emporio comercial de Gamarra consideraron muy favorable la aplicación del factoring como instrumento de financiamiento que reduce el riesgo de impago de las facturas emitidas a los clientes, seguido del 15% de los encuestados representado por 3 empresarios considera de favorable que el factoring reduzca el importe de la cuentas por cobrar que tiene en su empresa, por último el 5% representado por un empresario considera poco importante.

GRÁFICO N°07

El Factoring y su relación con el riesgo de impago



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

- 8-. A la pregunta **¿Considera usted que el anticipo de cobro de facturas (Factoring) es favorable porque permite a su empresa una mayor rotación de sus inventarios?**

TABLA N° 8			
EL FACTORING Y SU RELACION CON LOS INVENTARIOS			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Definitamente si	17	85%
b.	Probablemente si	3	15%
c.	Probablemente no	0	0%
D	Definitivamente no	0	0%
	Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

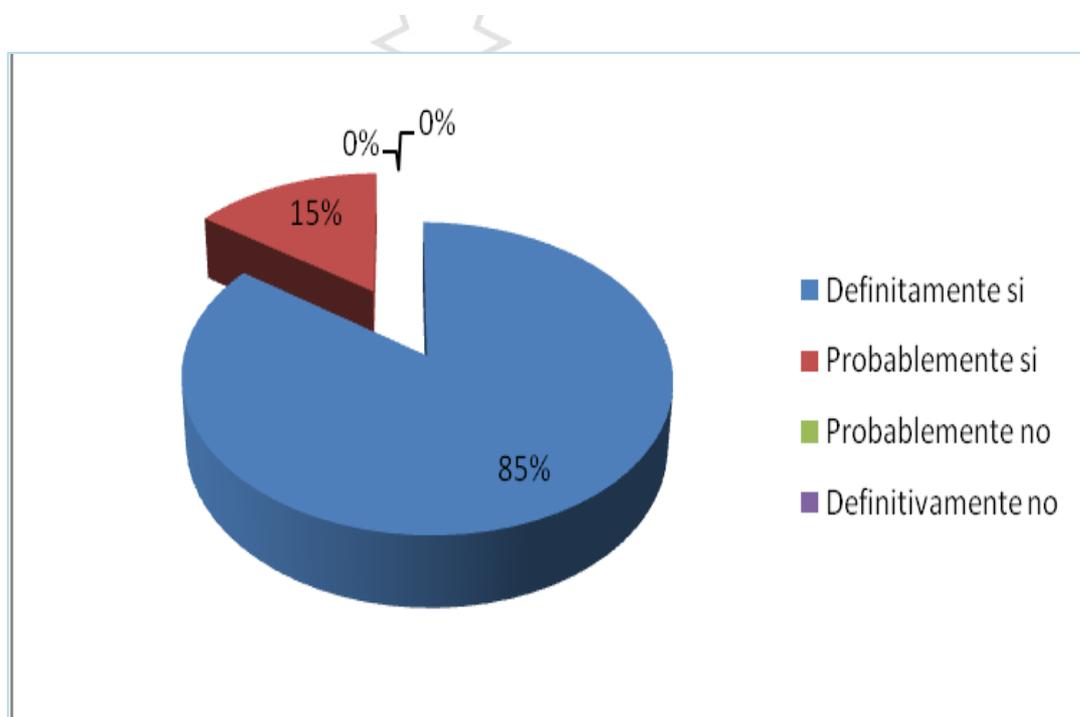
INTERPRETACIÓN

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

El 85 % de los empresarios del Emporio comercial de Gamarra representados por 17 encuestados respondieron que definitivamente les parece favorable la aplicación del Factoring en su empresa porque les permitirá tener una mayor rotación de los inventarios, por otro lado el 15% de los empresarios representados por 3 encuestados indicaron que probablemente si sea favorable, esto debido a que no tenían un concepto claro del producto financiero.

GRÁFICO N°08

El Factoring y su relación con los inventarios



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

9. A la pregunta **¿Considera usted que la reducción de las cuentas por cobrar (Factoring) permitirá atender las necesidades del flujo de caja (nivelación del flujo de caja)?**

TABLA N° 9		
EL FACTORING Y SU RELACIÓN CON EL FLUJO DE CAJA		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Definitivamente atenderá las necesidades del flujo de caja	16	80%
B Probablemente atenderá las necesidades del flujo de caja	0	0%
c. Probablemente no atiende las necesidades del flujo de caja.	4	10%
d. Definitivamente no atenderá las necesidades de flujo de caja.	0	0%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

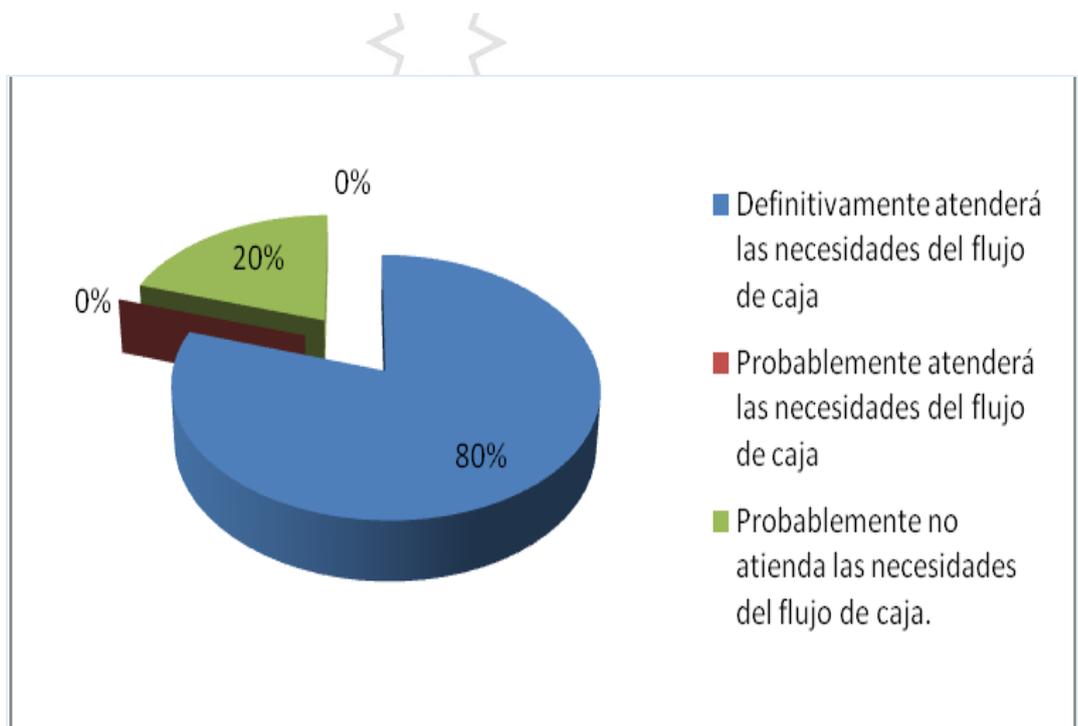
INTERPRETACIÓN

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

El 80 % de los encuestados del Emporio comercial de Gamarra representados por 16 empresarios respondieron que la aplicación del factoring definitivamente atenderá las necesidades del flujo de caja en su empresa, por otro lado el 10% representado por 4 empresarios encuestados indicaron que el probablemente atenderá las necesidades del flujo de caja en su empresa.

GRÁFICO N°09

El Factoring y su relación con el flujo de caja



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

10. A la pregunta **¿Considera usted favorable la aplicación del Factoring para la obtención de la disponibilidad inmediata (Liquidez) en la Empresa?**

TABLA N° 10			
EL FACTORING Y LA OBTENCION DE LIQUIDEZ			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Muy favorable	17	85%
b.	Favorable	2	10%
c.	Poco favorable	1	5%
d.	No es favorable	0	0%
	Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

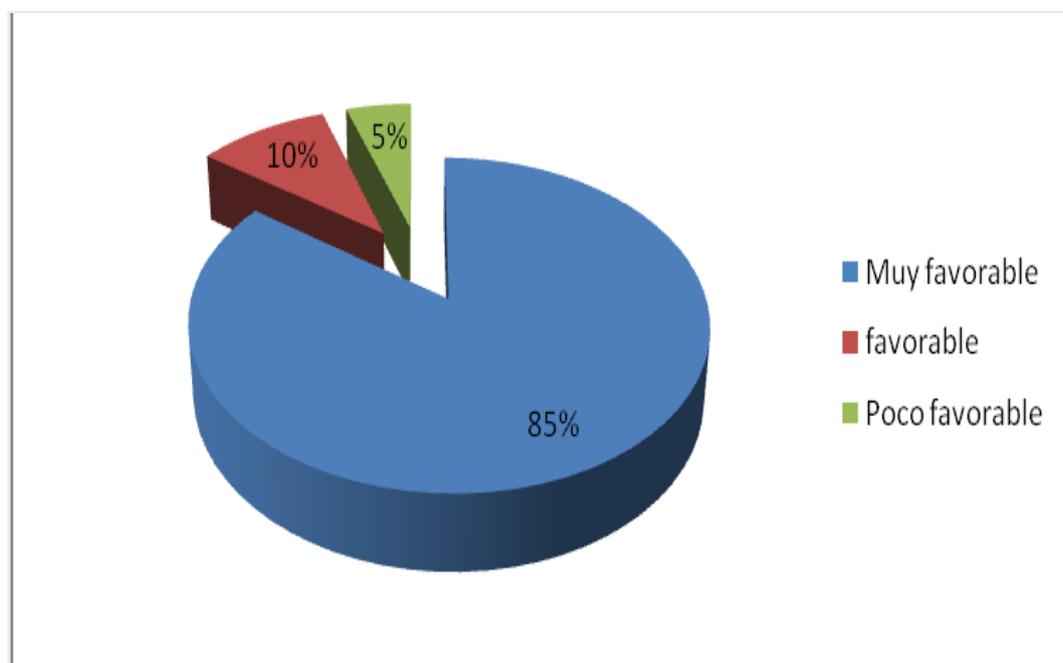
INTERPRETACIÓN

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

El 85 % de los encuestados representado por 17 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran muy favorable la aplicación del Factoring para la obtención de liquidez, seguido del 10% que representan 2 encuestados quienes consideran sólo favorable la aplicación del Factoring en la obtención la liquidez, y por último el 5% representado por 1 encuestado considera que el Factoring no favorece en la obtención de liquidez.

GRÁFICO N°10

El Factoring y la obtención de liquidez



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

11. A la pregunta **¿Considera usted favorable que el mismo bien a financiar a través del arrendamiento financiero sea parte de la garantía del contrato?**

TABLA N°11		
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACION CON LA EMPRESA		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Muy favorable	16	80%
b. Favorable	2	10%
c. Poco favorable	1	5%
d. No es favorable	1	5%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

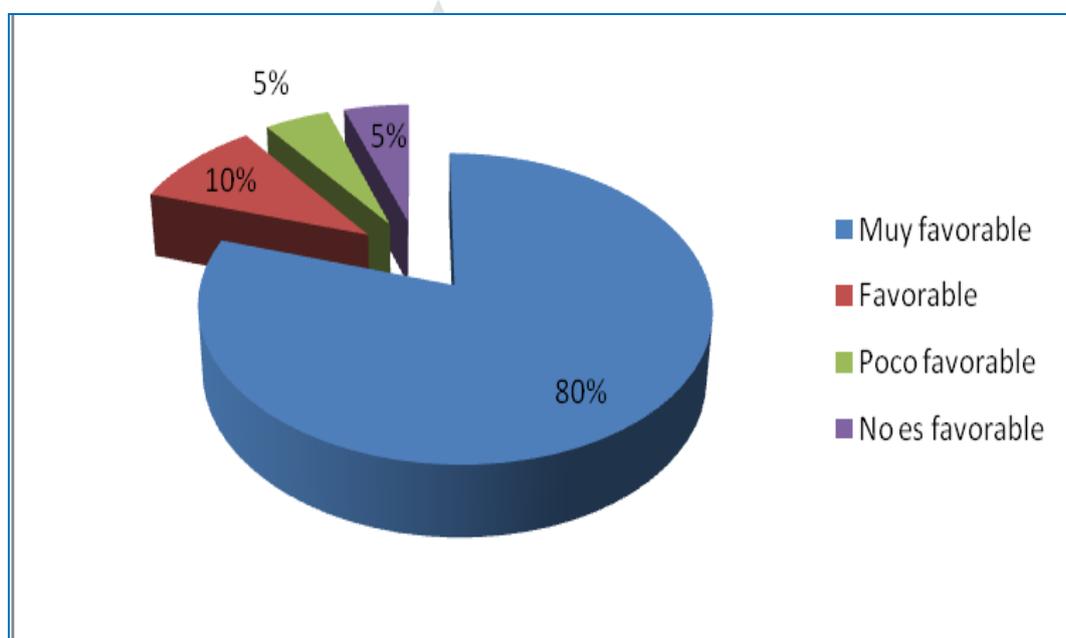
INTERPRETACION

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

El 80 % de los encuestados representado por 16 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran muy favorable el arrendamiento financiero porque permite como garantía el mismo bien a financiar, por otro lado el 10% que representan 2 encuestados consideran lo considera favorable, seguido por 1 encuestado que representan el 5% el cual considera poco favorable y por último 1 encuestado considera que no es favorable que la garantía del mismo bien en un contrato de arrendamiento financiero.

GRÁFICO N°11

Arrendamiento Financiero y su relación con la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

- 12-. A la pregunta **¿Considera usted favorable el financiamiento mediante arrendamiento financiero porque permite la renovación de los equipos y/o maquinas de producción textil como valor agregado en su empresa?**

TABLA N°12			
EL ARREDAMIENTO FINANCIERO Y LA TECNOLOGIA			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Muy favorable	18	90%
b.	Favorable	2	10%
c.	Poco favorable	0	0%
d.	Nada favorable	0	0%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

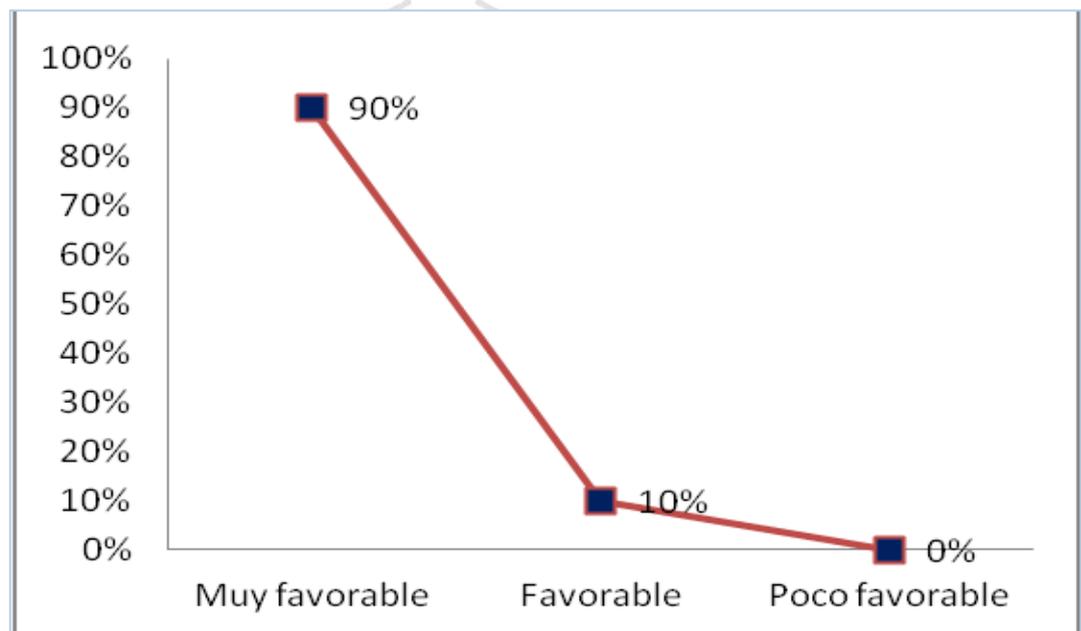
INTERPRETACIÓN

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

El 90 % de los encuestados representado por 18 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran muy favorable implementar el financiamiento a través de arrendamiento en la renovación sus maquinas y/o equipos, seguido del 10% que representan 2 encuestados quienes consideran favorable el financiamiento a través de arrendamiento para la renovación de los equipos de producción.

GRÁFICO N°12

El arrendamiento financiero y la tecnología



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

13. A la pregunta **¿Cree usted que la renovación de los activos fijos a través del arrendamiento financiero, permitirá la potencial mejora en la capacidad de producción de su empresa?**

TABLA N°13			
EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS PYMES			
ALTERNATIVAS		N°	%
a. Definitivamente mejora la capacidad de producción.		18	90%
b. Probablemente mejora en terminos medios la capacidad de producción.		2	10%
c. Probablemente no mejora la capacidad de producción		0	0%
d. Definitivamente no mejora la capacidad de producción.		0	0%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

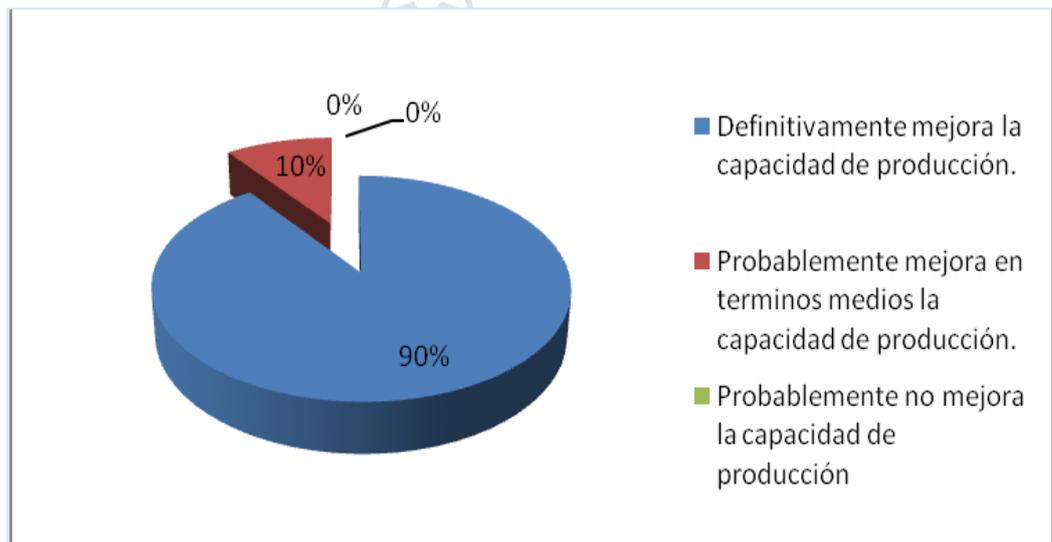
INTEPRETACIÓN

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

El 90 % de los encuestados representado por 18 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que el arrendamiento financiero definitivamente mejora la capacidad de producción en su empresa, por último el 10% que representan 2 encuestados consideran que probablemente mejora en términos medios la capacidad de producción.

GRÁFICO N°13

El arrendamiento financiero y la productividad de las PYMES



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

14. A la pregunta **¿Cuál de los siguientes beneficios tributarios y financieros obtenidos a través del arrendamiento financiero considera importante para la empresa que administra?**

TABLA N° 14		
LOS BENEFICIOS DEL ARREDAMIENTO FINANCIERO		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Crédito fiscal (IGV)	1	5%
b. Depreciación acelerada	2	10%
c. Intereses deducibles (gastos financieros)	1	5%
d. Todas las anteriores	16	80%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

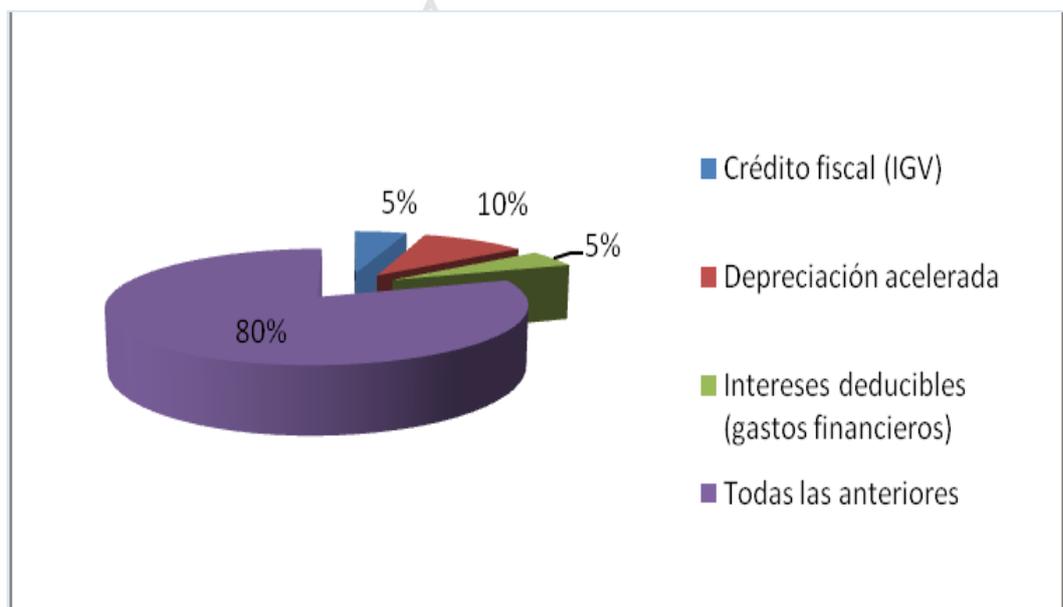
INTERPRETACION

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

El 80% de los encuestados representado por 16 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran importantes a los siguientes beneficios tributarios y financieros del arrendamiento financiero tales como: crédito fiscal, depreciación acelerada, intereses deducibles para la empresa que administran , seguido del 10% que representan 2 encuestados consideran que la depreciación acelerada como el beneficio importante, por otro lado el 5% representado por 1 encuestado considera al crédito fiscal importante y por último 1 encuestado considera a los intereses deducible como el beneficio importante en la empresa.

GRÁFICO N°14

Los Beneficios del arrendamiento financiero



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

15. A la pregunta **¿Los beneficios tributarios y financieros obtenidos a través del arrendamiento financiero son importantes para la empresa que administra?**

TABLA N°15			
BENEFICIOS TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Definitivamente si	13	65%
b.	Probablemente si	4	20%
d.	Probablemente no	3	15%
e.	Definitivamente no	0	0%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

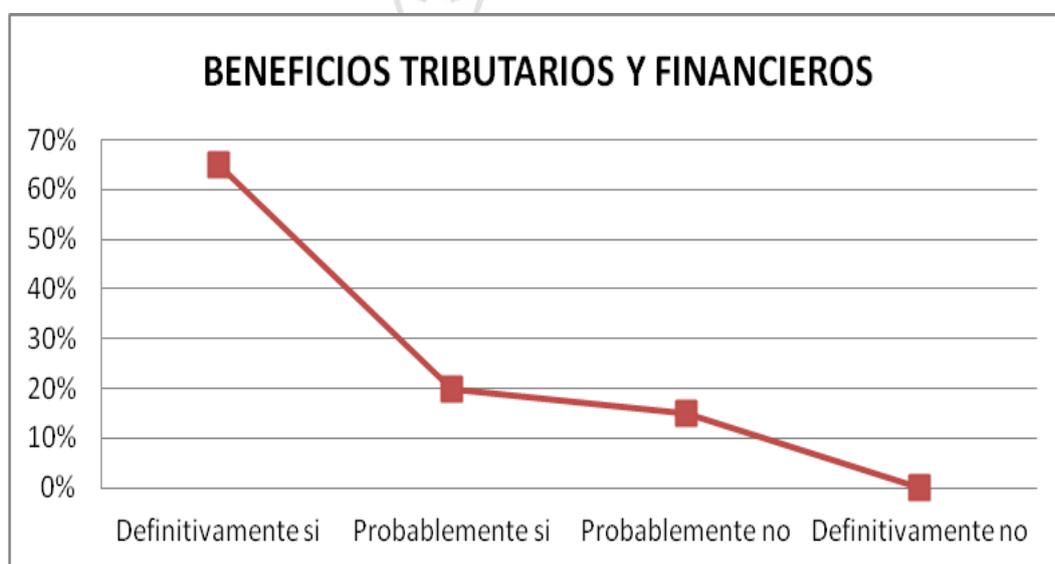
INTERPRETACION

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

El 65% de los encuestados representado por 13 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran los beneficios tributarios y financieros son importantes para a empresa que administran, seguido por el 20% que representan 4 encuestados consideran que probablemente si es importante y por último el 15% que representan 3 encuestados consideran que probablemente no es importante.

GRÁFICO N°15

Beneficios Tributarios y Financieros



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

16. A la pregunta **¿Cree usted que la gestión del pago a los proveedor mediante el confirming permite mejorar la gestión de tesorería en la empresa que administra?**

TABLA N°16		
EL CONFIRMING Y LA GESTIÓN DE TESORERIA		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Definitivamente si	13	65%
b. Probablemente si	2	10%
c. Desconoce	4	20%
d. Probablemente no	1	5%
e. Definitivamente no	0	0%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

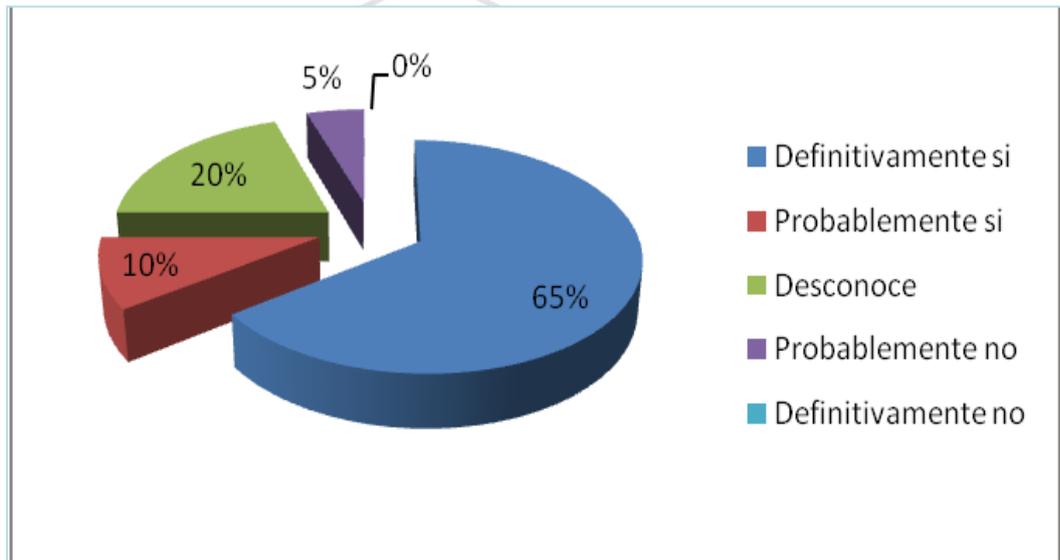
INTERPRETACIÓN

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

El 65% de los encuestados representado por 13 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que definitivamente el Confirming permite mejorar la gestión de tesorería de la empresa que administran, seguido por el 10% que representan 2 encuestados consideran que probablemente confirming permite mejorar la gestión de tesorería en la empresa que administra, el 20% de los encuestados que representan 4 empresarios desconoce totalmente el producto financiero para brindar una opinión, y por último el 5% representado por 1 empresario consideran que probablemente no es importante.

GRÁFICO N°16

El Confirming y la gestión de tesorería



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

17. A la pregunta **¿Considera usted que la reducción del riesgo de impago mediante confirming es importante porque permite mejorar la imagen de la empresa ante los proveedores en capacidad de pago?**

TABLA N° 17			
EL CONFIRMING Y SU RELACION CON EL RIESGO DE IMPAGO			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Definitivamente si	17	85%
b.	Probablemente si	3	15%
C	Probablemente no	0	0%
c.	Definitivamente no	0	0%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

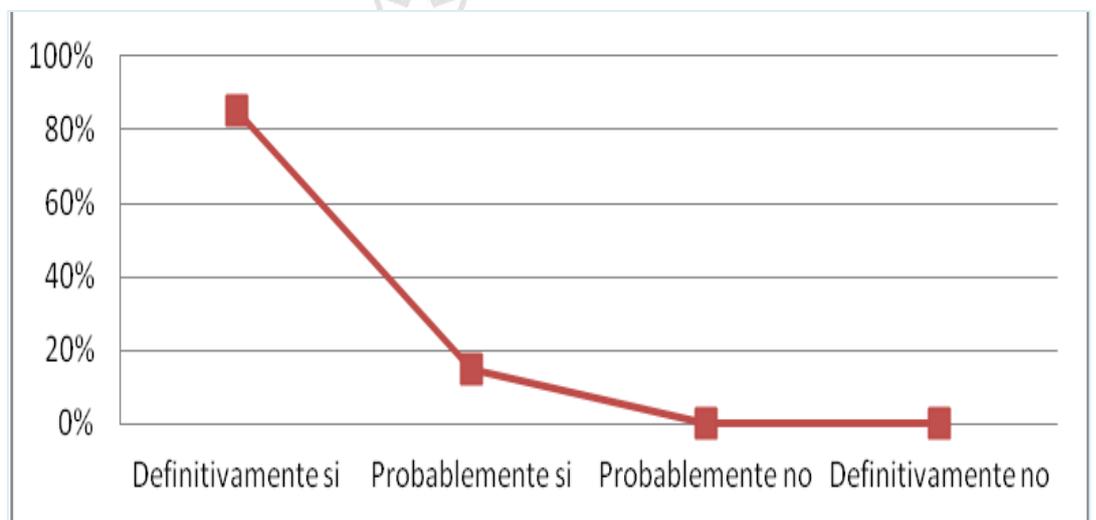
INTEPRETACIÓN

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

El 85% de los encuestados representado por 13 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que definitivamente el Confirming permite mejorar la gestión de tesorería en la empresa que administran, seguido por el 20% que representan 4 encuestados consideran que desconocen totalmente el producto financiero y por último el 5% que representan 1 encuestado consideran que probablemente no es importante.

GRÁFICO N°17

El Confirming y su relación con el riesgo impago



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

18. A la pregunta **¿Considera usted que la gestión del pago a los proveedores mediante el Confirming es importante porque permite tener una mejor relación de negociación con los proveedores?**

TABLA N° 18			
EI CONFIRMING Y LA RELACIÓN CON LA EMPRESA			
	ALTERNATIVAS	N°	%
a.	Definitivamente si	15	75%
b.	Probablemente si	1	5%
c.	Probablemente no	3	15%
D	Definitivamente no	1	5%
	Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

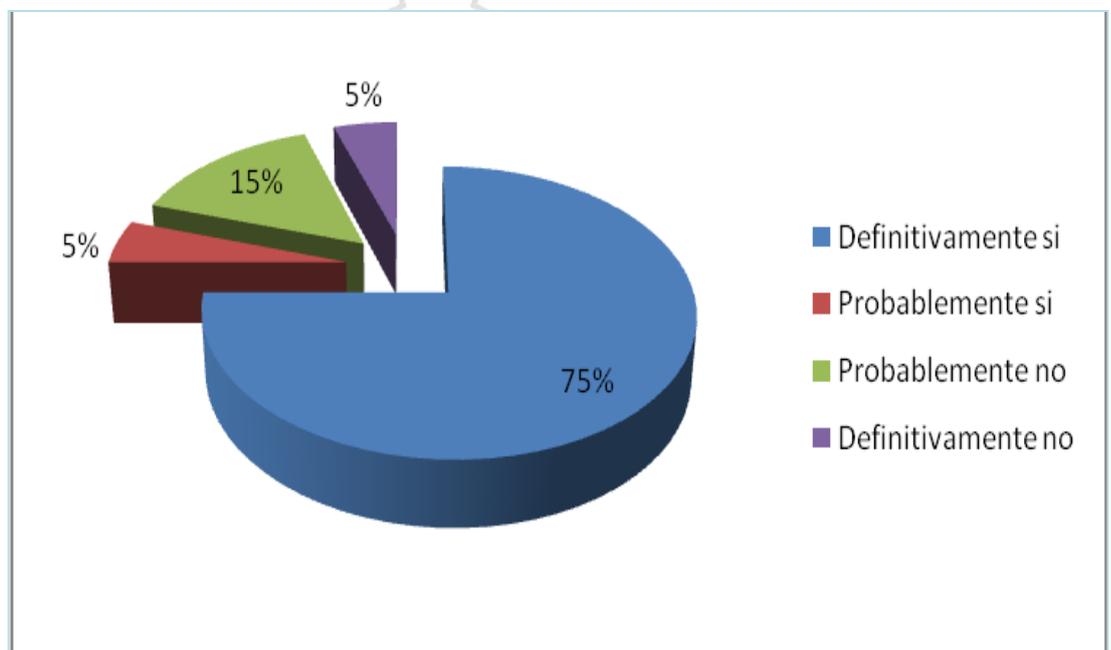
INTERPRETACION

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

El 75% de los encuestados representado por 15 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que definitivamente la aplicación del confirming permite tener una mejor relación de negociación con los proveedores, seguido del 5% que representan 1 encuestados consideran que probablemente la aplicación del confirming mejora la relación de negociación con los proveedores, el 15% que representa el 15% de los encuestados consideran que probablemente no mejora la relación de negociación con los proveedores y por último el 5% de los empresarios representado por 1 encuestado lo considera poco importante como aplicación en su empresa.

GRÁFICO N°18

El Confirming y la relación con la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

19. A la pregunta **¿Considera usted que la utilización del producto financiero Confirming reduce los tiempos organizativos y documentarios que actualmente tiene la empresa por la gestión de pagos a los proveedores?**

TABLA N° 19			
EL CONFIRMING Y LOS TIEMPOS DE GESTIÓN			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	No, Aumentarán los tiempos organizativos y documentarios.	0	0%
b.	Es poco favorable que se mantengan los mismos tiempos organizativos y documentarios	0	0%
c.	Es favorable porque mantienen los mismo tiempos organizativos y documentarios.	2	10%
d.	Es muy favorable porque reduce los tiempos organizativos y documentarios.	18	90%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

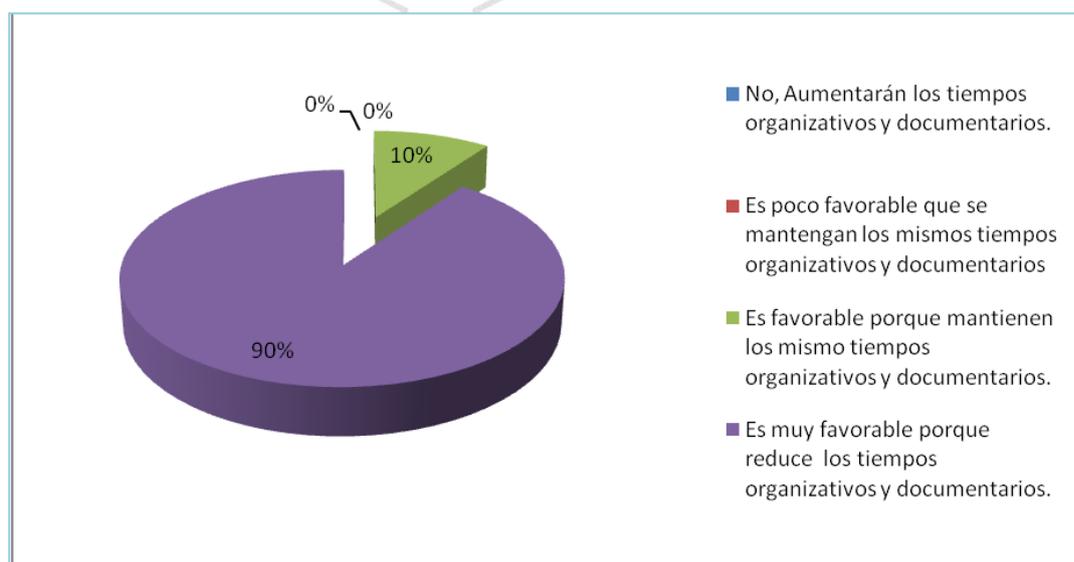
INTERPRETACIÓN:

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

El 90% de los encuestados representado por 18 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que el confirming es muy favorable porque reduce los tiempos organizativos y documentarios en la gestión de pagos a los proveedores de la empresa, y finalmente el 10% que representan 2 encuestados que consideran favorable porque mantienen los mismo tiempos organizativos y documentarios en su empresa.

GRÁFICO N°19

El Confirming y los tiempos de gestión



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

20. A la pregunta **¿Considera usted que la utilización de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, beneficia a la empresa porque permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento?**

TABLA N° 20			
INFLUENCIA DEL FACTORING, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CONFIRMING EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Muy favorable a la empresa	16	80%
b.	Favorable dependiendo del uso de la información	3	15%
c.	No beneficia a la empresa	1	5%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

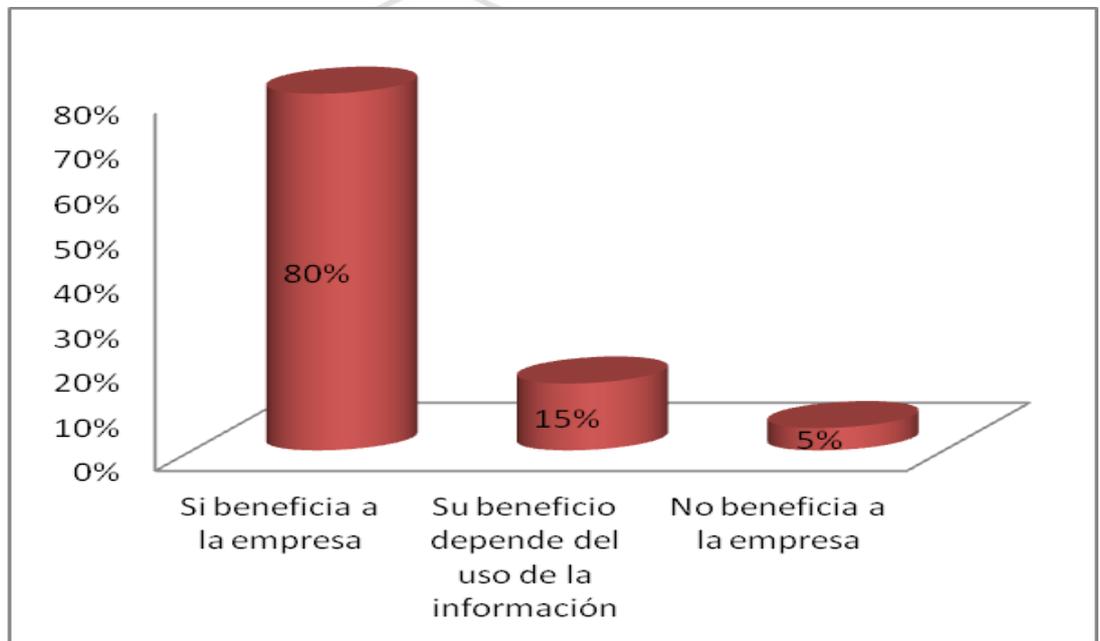
INTERPRETACIÓN

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

El 80% de los encuestados representado por 16 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming son instrumentos muy favorable porque permiten a la empresario tomar decisiones, seguido por el 15% de los encuestados que representan el 3 empresarios mencionan que depende de la utilización de los recursos generados por estos instrumentos y finalmente el 1% que representan 1 encuestado consideran que no beneficia a la empresa.

GRÁFICO N°20

Influencia del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming en la toma de decisiones de la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

21. A la pregunta **¿Cree usted que la utilización del factoring, arrendamiento financiero y confirming permitirá al empresario administrar adecuadamente de los recursos financieros (situación financiera) de la empresa?**

TABLA N° 21		
EL FACTORING, ARRENDAMIENTO FINANCIERO, Y CONFIRMING Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN FINANCIERA		
ALTERNATIVAS	N°	%
a. Definitivamente si	18	90%
b. Probablemente si	2	10%
c. Probablemente no	0	0%
d. Definitivamente no	0	0%
Total	20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014		

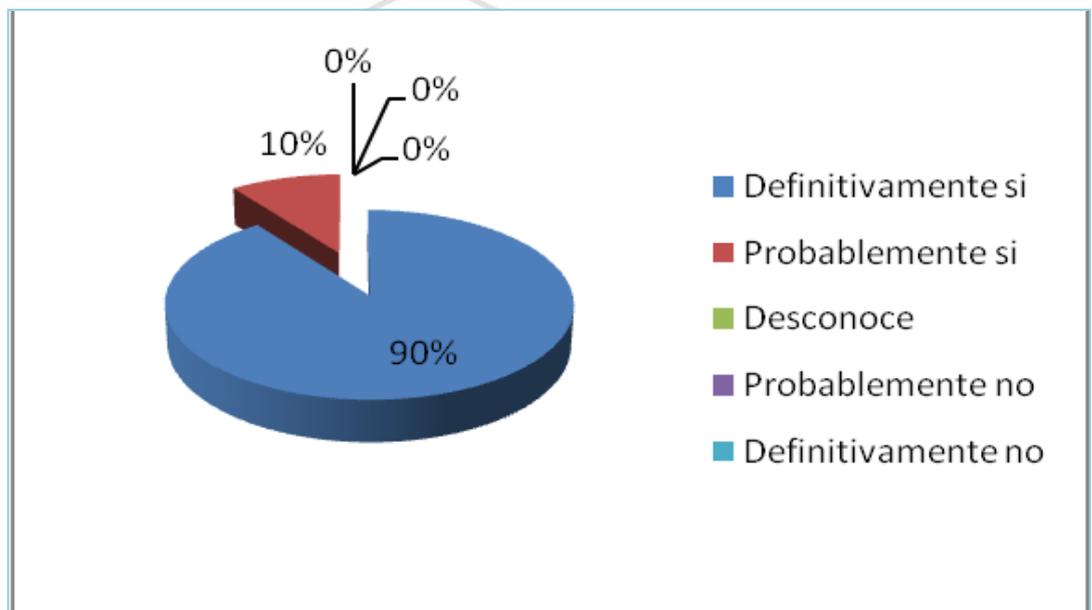
INTERPRETACIÓN

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

El 90% de los encuestados representado por 18 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming definitivamente permiten administrar los recursos financieros de la empresa, y finalmente el 10% de los empresarios que representan 2 encuestados consideran que probablemente permitirá la administración de los recursos.

GRÁFICO N°21

El Factoring, Arrendamiento Financiero, y Confirming y su relación con la situación financiera



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

22. A la pregunta **¿Cree usted que la utilización de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming (Bancarización), es favorable para el desarrollo económico esperado de su Empresa?**

TABLA N° 22			
EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Muy favorable	14	70%
b.	Favorable	2	10%
c.	Poco favorable	3	15%
d.	No es favorable	1	5%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

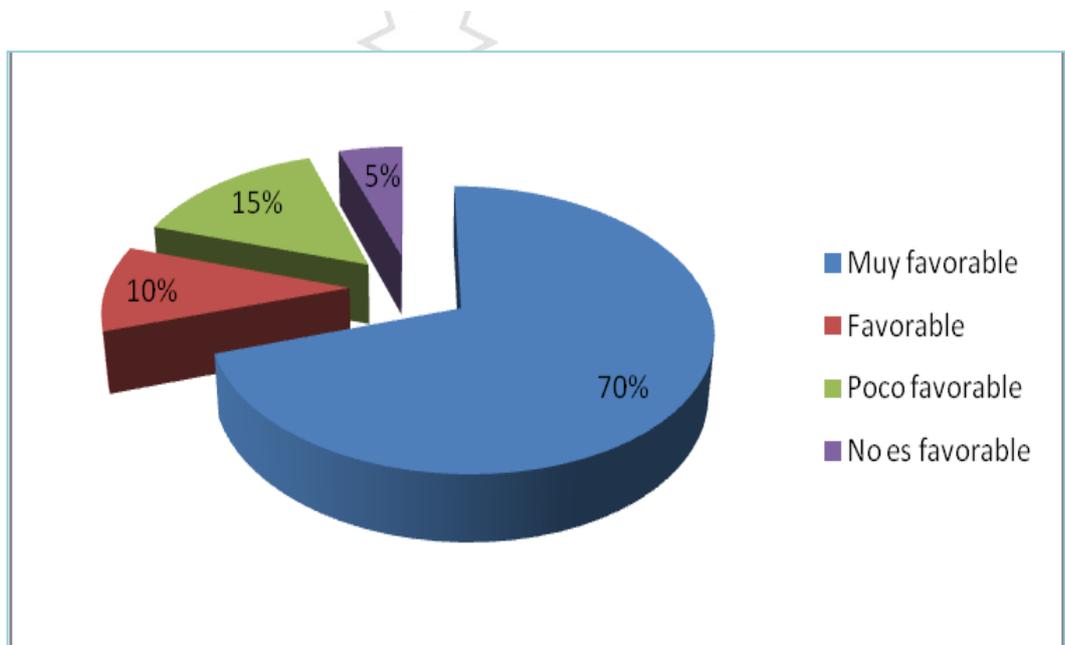
INTERPRETACIÓN

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

El 70% de los encuestados representado por 14 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming es muy favorable para el desarrollo económico de las pequeñas y medinas empresas del sector textil, por otro lado el 10% representado por 2 encuestados considera que solamente es favorable, seguido por el 15% representado por 3 encuestados indican que es poco favorable, y finalmente el 5% de los encuestados representados por 1 empresario considera que no son favorables para desarrollo económico esperado.

GRÁFICO N°22

El desarrollo económico de la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

23. A la pregunta **¿Considera usted, que el uso adecuado de de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, permitirá el logro de metas y objetivos establecidos en la empresa?**

TABLA N° 23			
OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA			
ALTERNATIVAS		N°	%
a.	Definitivamente si	17	85%
b.	Probablemente si	1	5%
d.	Probablemente no	2	10%
e.	Definitivamente no	0	0%
Total		20	100%
FUENTE: VILCHEZ 2014			

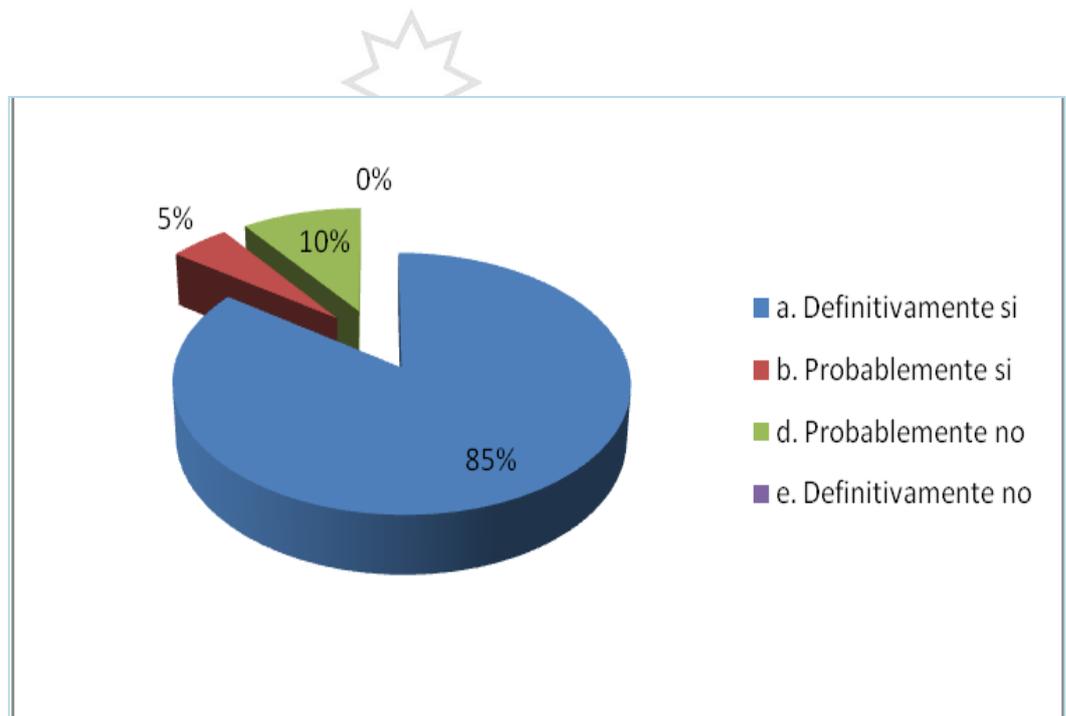
INTERPRETACIÓN

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

El 85% de los encuestados representado por 17 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra consideran que la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming definitivamente si permitirá el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas del sector textil, por otro lado el 5% representado por 1 encuestado menciona que probablemente permitirá el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas, y finalmente el 10% representados por 2 empresarios considera que probablemente no logrará las metas y objetivos establecidos.

GRÁFICO N°23

Objetivos y metas de la Empresa



Fuente: Encuestas a Gerentes de las PYMES del sector textil de Gamarra

4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la distribución ji cuadrada, pues los datos para el análisis se encuentran clasificados en forma categórica. La estadística ji cuadrada es adecuada porque puede utilizarse con variables de clasificación o cualitativas como la presente tesis.

Hipótesis a:

H₀: El anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores no inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

H₁: El anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Aseveración	Anticipa créditos otorgados	Financiamiento para activos fijos	Gestión de pagos a los proveedores	Toma decisiones de inversión y financiamiento	Total
Muy favorable	16	18	13	16	63
Favorable	3	2	2	3	10
Poco favorable	1	0	4	0	5
Nada favorable	0	0	1	1	2
Total	20	20	20	20	80

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

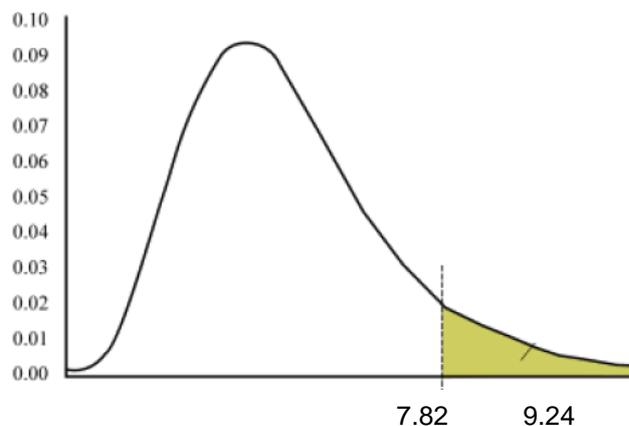
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando H_0 es verdadera, χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(4-1) = 3$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 7.82

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 9.24$$

6. Decisión estadística: Dado que $9.24 > 7.82$, se rechaza H_0 .



7. Conclusión: El anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Hipótesis b:

H₀: La nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores no influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

H₁: La nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Aseveración	Nivelación de los flujos de efectivo	Existe beneficios tributarios	Reduce el riesgo de impago a proveedores	Situación financiera	Total
Definitivamente si	16	13	17	18	64
Probablemente si	0	4	3	2	9
Probablemente no	4	3	0	0	7
Nofinitivamente no	0	0	0	0	0
Total	20	20	20	20	80

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

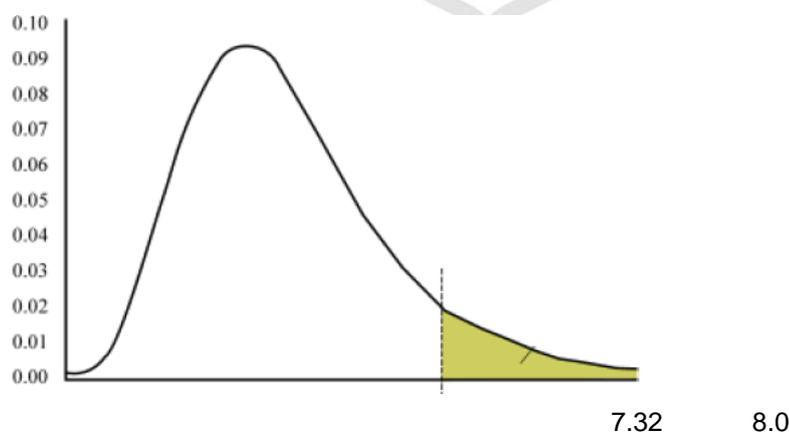
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (4-1) = 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 7.82

5. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 8.0$$

6. Decisión estadística: Dado que 8.0 > 7.82, se rechaza H₀.



7. Conclusión: La nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios

tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Hipótesis c:

H₀: La rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores no influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

H₁: La rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Aseveración	Rotación de inventarios	Renovación de activos fijos	capacidad de negociación con los proveedores	Logra metas y objetivos	Total
Definitivamente si	17	18	15	17	67
Probablemente si	3	2	1	1	7
Probablemente no	0	0	3	2	5
Definitivamente no	0	0	1	0	1
Total	20	20	20	20	80

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

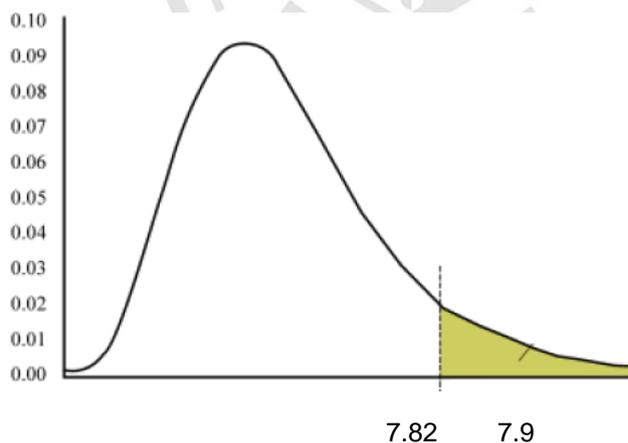
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (4-1) = 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 7.82

5. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 7.9$$

6. Decisión estadística: Dado que 7.9 > 7.82, se rechaza H₀.



7. Conclusión: La rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de comercio comercial de Gamarra.

Hipótesis d:

H₀: Los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios no influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

H₁: Los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Aseveración	Niveles de liquidez	Capacidad del nivel producción	Reducción de los tiempos	Desarrollo económico	Total
Muy favorable	17	16	18	14	65
Favorable	2	4	2	2	10
Poco favorable	1	0	0	3	4
No es favorable	0	0	0	1	1
Total	20	20	20	20	80

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

8. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

9. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

10. Distribución de la estadística de prueba: cuando H_0 es verdadera, X^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(4-1) = 3$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

11. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 7.82

12. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 9.2$$

13. Decisión estadística: Dado que $9.2 > 7.82$, se rechaza H_0 .



14. Conclusión: Los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Hipótesis Principal:

H₀: La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming, no influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

H₁: La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

Aseveración	Aplicación del factoring	Arrendamiento financiero	Confirming	Gestión financiera y desarrollo	Total
Muy favorable	17	17	14	16	64
Favorable	2	3	1	3	9
Poco favorable	1	0	3	0	4
No es favorable	0	0	2	1	3
Total	20	20	20	20	80

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

15. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

16. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

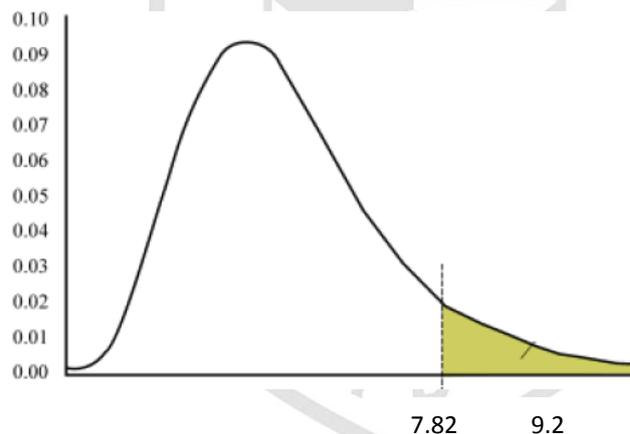
17. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (4-1) = 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

18. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 7.82

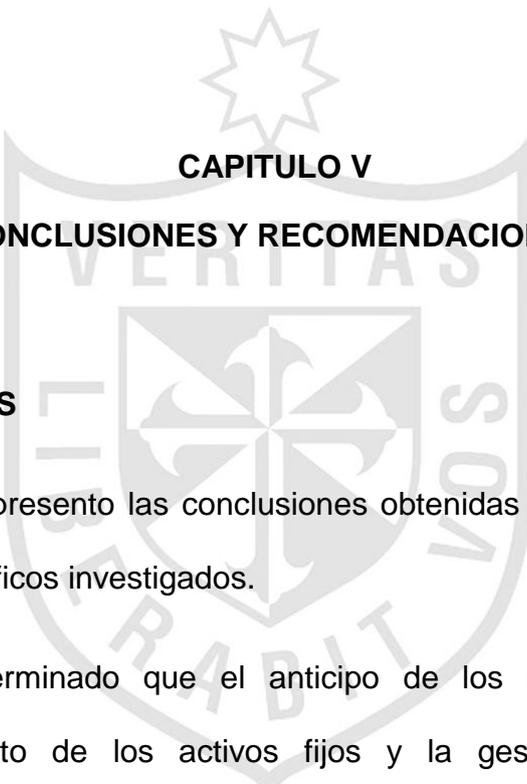
19. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 9.2$$

20. Decisión estadística: Dado que $9.2 > 7.82$, se rechaza H₀.



21. Conclusión: La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.



CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

A continuación presento las conclusiones obtenidas en el desarrollo de los objetivos específicos investigados.

1. Se ha determinado que el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
2. El trabajo estadístico ha corroborado que la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a

proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

3. Se ha comprobado que la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
4. Producto de los resultados obtenidos se determina que los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
5. Los resultados obtenidos han determinado que la aplicación del *Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming*, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

5.2 RECOMENDACIONES

Con referencia a las conclusiones obtenidas, se relacionan las siguientes recomendaciones:

1. Los pequeños y medianos empresarios deberían implementar la contabilidad y formalizarse en el mercado para que puedan acceder al financiamiento de las entidades bancarias, deberían no optar siempre por el préstamo comercial y/o capital de trabajo, sino elegir otras alternativas de financiamiento que generan mayor beneficios tales como el *Factoring*, *Arrendamiento financiero* y *Confirming*.
2. La capacitación de los empresarios del sector textil de Gamarra en temas contables y financieros debe ser una prioridad para el estado peruano y las autoridades competentes (Ministerio de comercio exterior, Ministerio de la producción, Cofide, Asbanc, Crecepyme, entre otros).

Se deberían brindar cursos en dichas entidades a fin de que el empresario tenga el conocimiento de los beneficios que cada herramienta financiera, lo cual evitará a las entidades financieras persuadir al empresario a adquirir productos con tasas altas, permite mejorar la situación financiera y tomar la decisión en beneficio del desarrollo de la empresa en el mercado.

3. Se debería tomar mayor importancia a la participación del contador en las pequeñas y medianas empresas, porque permitiría a los empresarios tener una asesoría contable y financiera de manera constante, permitiendo conocer y comparar los productos financieros tales como el *factoring*, *arrendamiento financiero*, *confirming*, y demás productos de largo y corto plazo que ofrecen actualmente las entidades bancarias, con la opción elegir el que considere más beneficioso para la gestión financiera de su empresa.
4. En el Perú debería existir una Asociación de *Factoring*, *arrendamiento financiero* y *confirming* conformado por profesionales en contabilidad y finanzas que difundan programas continuos de comunicación, seminarios y cursos. Asimismo, las autoridades competentes tales como ASBANC deberían elaborar estadísticas e información actualizada sobre la evolución y utilización de estas herramientas financieras. Con la finalidad de difundir su aplicación en las pequeñas y medianas empresas del sector textil de Gamarra.
5. El estado peruano podría implementar leyes de Bancarización a favor de las pequeñas y medianas empresas para que puedan acceder con mayor facilidad a opciones de financiamiento de diferentes entidades y elegir el producto financiero más conveniente, con la finalidad de impulsar el desarrollo económico y financiero de las Pymes.

FUENTES DE INFORMACIÓN

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ROCA, Maribel. (2011). *"Herramientas de gestión financiera"*. Ediciones Caballero Bustamante.

NORTHCOTE Sandoval, Cristhian; ALVA Mattenuci, Mario; GARCIA Quispe, Luis; HIRACHE flores; Luz. (2011). *"Opciones de Financiamiento"* Edición Actualidad Empresarial.

FLORES Díaz, Rogelio. (2010). *"El factoring como alternativa financiera para las Pymes"*.80-95.

BARREIRA Delfino, Eduardo. (2011). *"Contratos Bancarios Modernos"*. 70-95.

ROJAS Sandra; ESPINOZA Cristina. (2006). *"Aspectos Impositivos y Contables del Contrato de Arrendamiento Financiero"*. Edición Actualidad Empresarial.

ASTORGA, Sanchez J.A. (2000). "El leasing desde el punto de vista del arrendatario", Editorial ASNEF, 8-12.

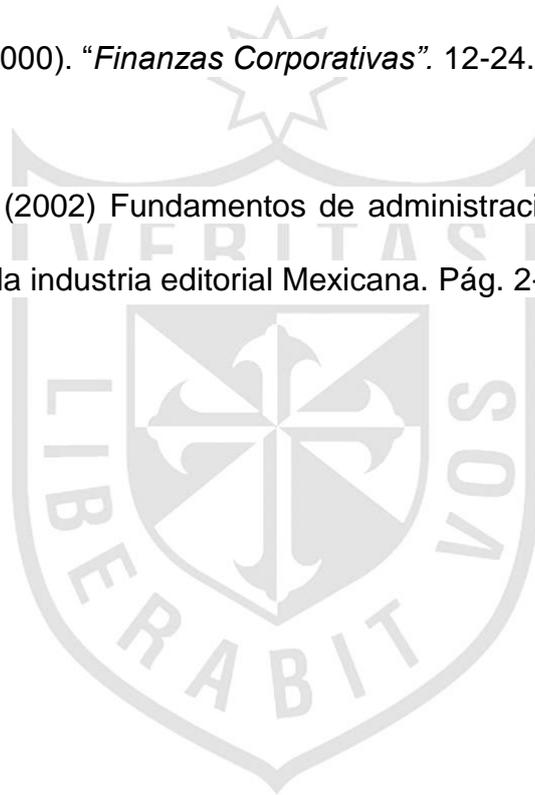
ROMBIOLA, Luis. (2012). *"El confirming como producto de negociación en el mercado actual"*, 50-85.

HARVARD, Deusto. (2007). *“El registro de las operaciones de confirming”*,
64-70

ABAD Gonzales, Víctor (2008). *“Constitución de Pymes”*. Lima. Editorial San
Marcos.

ROSS, Stephen A. (2000). *“Finanzas Corporativas”*. 12-24. País México.

VAN Horne, James (2002) *Fundamentos de administración Financiera*. México.
Cámara Nacional de la industria editorial Mexicana. Pág. 2-8.



REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

<http://gestion.pe/noticias-de-pequenas-empresas>

<http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/factoring-contrato-de-cesion-de-derechos-de-facturas.htm>

<http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin.shtml>

[http://www.edufinet.com/index.](http://www.edufinet.com/index)

<http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>

<http://www.elinversionista.tv/dinero/leasingfinanciero.htm>

http://www.lawyerpress.com/news/2013_02/2002_13_008.html

<http://gmfinancialadvisor.blogspot.com/2011/04/naturaleza-e-importancia-de-la.html>

<http://mass.pe/noticias/2012/05/gamarra-en-numeros-50-anos-de-creacion-del-emporio-comercial>



UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSTGRADO
MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA APLICACIÓN DEL FACTORING, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CONFIRMING, EN LA MEJORA DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e Indicadores	Diseño metodológico
Problema general:	Objetivo General:	Hipótesis general:	Variable Independiente:	Tipo de Investigación:
¿De qué manera la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influye en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra?	Determinar si la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra	La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming, influyen de manera significativa en la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de	LA APLICACIÓN DEL FACTORING ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y CONFIRMING	Nivel de investigación: EXPLICATIVA CAUSAL.
Problemas específicos	Objetivos específicos	hipótesis específicas:	Indicadores:	
¿De qué manera el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?	Determinar si el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden en la toma de decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.	El anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.	Aplicación del Factoring 1-. Anticipo por los créditos otorgados sin responsabilidad posterior. 2-. Nivelación de los flujos de efectivo por ingresos operativos 3.- Rotación de inventarios 4.- Nivel de liquidez	Población: La población objeto de nuestra investigación están conformada por los gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector textil de Gamarra.
¿De qué manera la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a los proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?	Determinar si la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.	La nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.	Aplicación de Arrendamiento Financiero 1-. Financiamiento de activos fijos. 2-.Renovación de activos fijos con mejor tecnología. 3-.Potencial mejora de la capacidad de producción 4-. Beneficios tributarios y financieros	Muestra. El tamaño de la muestra resultante es 20 gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector textil, la cual ha sido seleccionado mediante el muestreo aleatorio simple.

<p>¿En qué medida la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye en los logros de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?</p>	<p>Demostrar si la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye en los logros de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.</p>	<p>La rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.</p>	<p>Aplicación del Confirming 1-. Gestión de los pagos a los proveedores. 2-.Capacidad de negociación con los proveedores 3-.Reduccion de tiempos organizativos y documentarios. 4-.Reduccion del riesgo de impago a los proveedores</p>	<p>Técnicas : *Encuestas</p>
<p>¿De qué manera el nivel de liquidez, la capacidad del nivel de producción y la reducción de los tiempos organizativos y documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra?</p>	<p>Determinar si los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos - documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.</p>	<p>Los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos - documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.</p>	<p>Y. GESTION FINANCIERA DE LA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Indicadores: 1-. Toma de decisiones de inversión y financiamiento en la Empresa 2-. Situación financiera 3-.Logro de metas y objetivos 4-. Desarrollo económico esperado.</p>	<p>Instrumentos de recolección de datos: • Ficha Bibliográfica • Ficha de Encuesta</p>

ANEXO 2



ENCUESTA

Instrucciones

El empleo de la presente técnica tiene por finalidad recoger información importante relacionada con la investigación **La aplicación del Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del Emporio Comercial de Gamarra** el cuestionario que se acompaña está compuesto por preguntas donde deberá marcar con un (x) en la alternativa que consideres correcta. Se le recuerda que esta técnica es anónima, se agradece tu participación

1-. A la pregunta ¿Cuál de las siguientes alternativas coincide con la contabilidad que aplica en su Empresa?

- a. Contabilidad completa ()
- b. Contabilidad parcial ()
- c. No tiene contabilidad ()

2-. A la pregunta ¿Cuál es la principal necesidad que tiene la empresa para recurrir al financiamiento?

- a. Falta de disponibilidad de efectivo (liquidez) ()
- b. Falta de equipos de producción ()
- c. Falta de Capital de Trabajo. ()

3-. A la pregunta ¿Cuál es la fuente de financiamiento actualmente aplica en su empresa?

- a. Préstamos de amistades ()
- b. Préstamos de instituciones bancarias ()
- c. Préstamos de otras Instituciones financieras. ()

4-. A la pregunta ¿Qué tipo de operaciones actualmente realiza con las Entidades Financieras?

- a. Préstamos Comerciales. ()
- b. Capital de trabajo ()
- c. Descuento de letras ()
- d. Otros ()

5-. A la pregunta ¿Considera usted que el financiamiento permitirá el desarrollo económico de las Pymes?

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

6-. A la pregunta, ¿Considera usted que el servicio contable - financiero importante porque permite al empresario textil de gamarra tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento en su empresa?

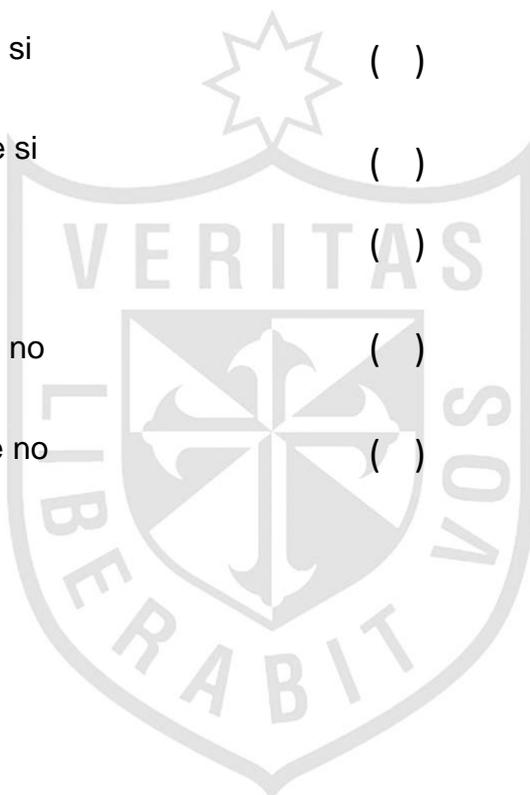
- a. Mucha Importancia ()
- b. Mediana Importancia ()
- c. Poca Importancia ()

7-. A la pregunta ¿Considera usted que el anticipo de los créditos otorgados mediante el Factoring es favorable porque permite a la empresa reducir el riesgo de impago por parte de los clientes?

- a. Muy favorable ()
- b. Favorable ()
- c. Poco Favorable ()

8-. A la pregunta ¿Considera usted que el anticipo de cobro de facturas (Factoring) es favorable porque permite a su empresa una mayor rotación de sus inventarios?

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



9-. A la pregunta ¿Considera usted que la reducción de las cuentas por cobrar (Factoring) permitirá atender las necesidades del flujo de caja (nivelación del flujo de caja)?

- a. Definitivamente atenderá la necesidades del flujo de caja ()
- b. Probablemente atenderá las necesidades del flujo de caja ()
- c. Probablemente no atiende las necesidades del flujo de caja. ()
- d. Definitivamente no atenderá las necesidades del flujo de caja ()

10-. A la pregunta ¿Considera usted favorable la aplicación del Factoring para la obtención de la disponibilidad inmediata (Liquidez) en la Empresa?

- a. Muy favorable ()
- b. Favorable ()
- c. Poco Favorable ()

11-.A la pregunta ¿Considera usted favorable que el mismo bien a financiar a través del arrendamiento financiero sea parte de la garantía del contrato?

- a. Muy favorable ()

()

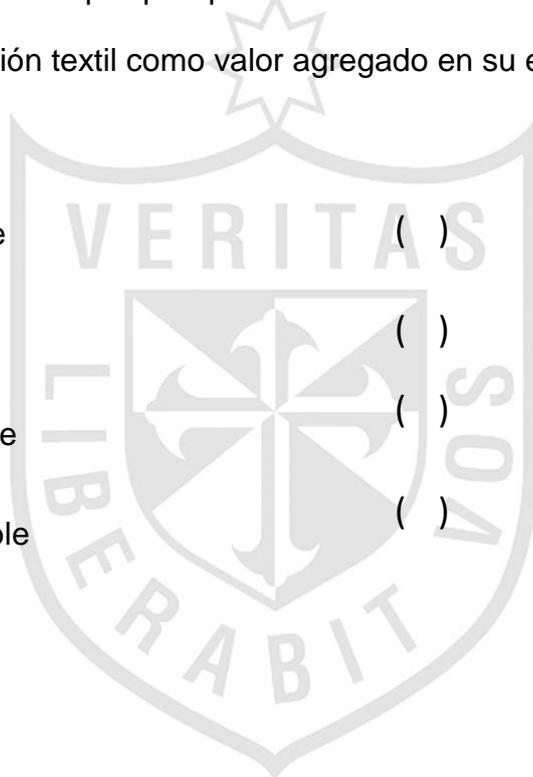
()

()

- b. favorable
- c. Poco favorable
- d. No es favorable

12-. A la pregunta ¿Considera usted favorable el financiamiento mediante arrendamiento financiero porque permite la renovación de los equipos y/o maquinas de producción textil como valor agregado en su empresa?

- a. Muy favorable ()
- b. favorable ()
- c. Poco favorable ()
- d. No es favorable ()



13-.A la pregunta ¿Cree usted que la renovación de los activos fijos a través del arrendamiento financiero, permitirá la potencial mejora en la capacidad de producción de su empresa?

- a. Definitivamente mejora la capacidad de producción. ()
- b. Probablemente mejora en terminos medios la capacidad ()
- ()

de producción.

c. Probablemente no mejora la capacidad de producción

d. Definitivamente no mejora la capacidad de producción.

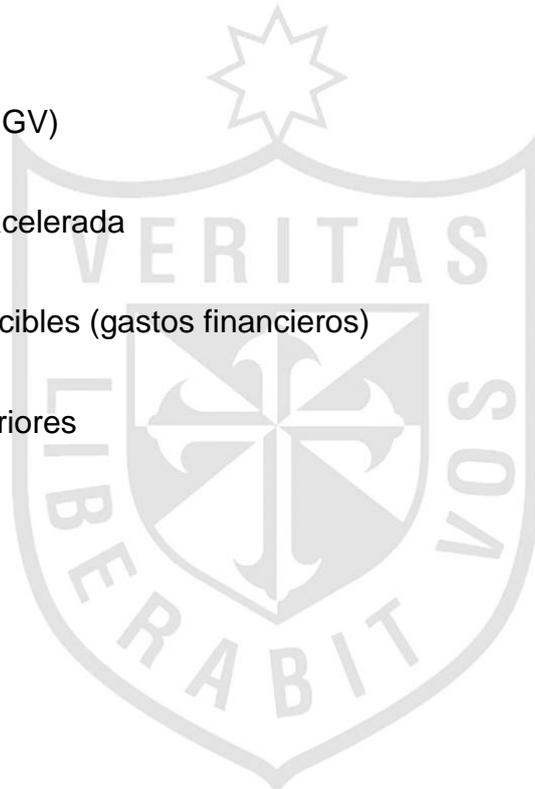
14.- A la pregunta ¿Cuál de los siguientes beneficios tributarios y financieros obtenidos a través del arrendamiento financiero considera importante para la empresa que administra?

a. Crédito fiscal (IGV) ()

b. Depreciación acelerada ()

c. Intereses deducibles (gastos financieros) ()

d. todas las anteriores ()



15.- A la pregunta ¿Los beneficios tributarios y financieros obtenidos a través del arrendamiento financiero son importantes para la empresa que administra?

a. Definitivamente si ()

b. Probablemente si ()

166 ()

()

c. Probablemente no

d. Definitivamente no

16-. A la pregunta ¿Cree usted que la gestión del pago a los proveedor mediante el confirming permite mejorar la gestión de tesorería en la empresa que administra?

a. Definitivamente si

()

b. Probablemente si

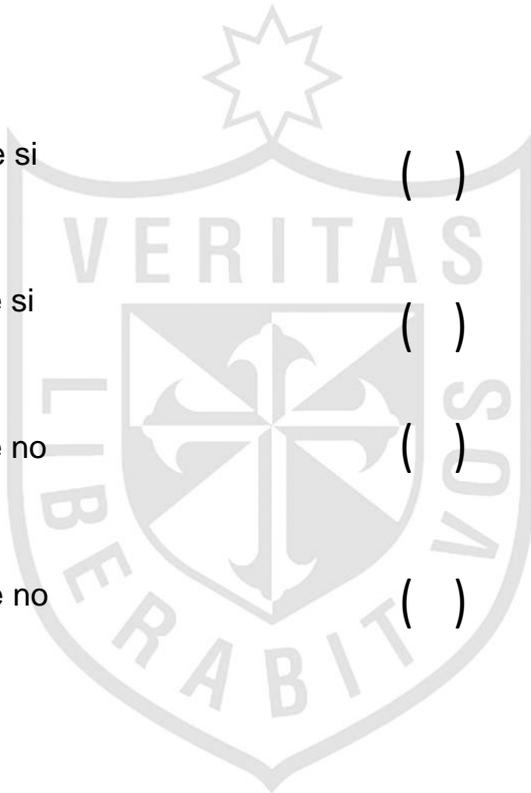
()

c. Probablemente no

()

d. Definitivamente no

()



17-. A la pregunta ¿Considera usted que la reducción del riesgo de impago mediante confirming es importante porque permite mejorar la imagen de la empresa ante los proveedores en capacidad de pago?

a. Definitivamente si

()

b. Probablemente si

()

167

()

()

c. Probablemente no

d. Definitivamente no

18-. A la pregunta ¿Considera usted que la gestión del pago a los proveedores mediante el Confirming es importante porque permite tener una mejor relación de negociación con los proveedores?

a. Definitivamente si ()

b. Probablemente si ()

c. Probablemente no ()

d. Definitivamente no ()

19-. A la pregunta ¿Considera usted que la utilización del producto financiero Confirming reduce los tiempos organizativos y documentarios que actualmente tiene la empresa por la gestión de pagos a los proveedores?

a. Si beneficia a la empresa ()

b. Su beneficio depende de la utilización de la información ()

c. No beneficia a la empresa ()

20-.A la pregunta ¿Considera usted que la utilización de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, beneficia a la empresa porque permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento?

- a-. Muy favorable a la empresa ()
- b-. Favorable dependiendo del uso de la información ()
- c-. No beneficia a la empresa ()

21-. A la pregunta ¿Cree usted que la utilización del factoring, arrendamiento financiero y confirming permitirá al empresario administrar adecuadamente de los recursos financieros (situación financiera) de la empresa?

- a. Definitivamente si ()
- b. Probablemente si ()
- c. Probablemente no ()
- d. Definitivamente no ()

22-. A la pregunta ¿Cree usted que la utilización de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming (Bancarización), es favorable para el desarrollo económico esperado de su Empresa?

- a-. Muy favorable ()
- B-.Favorable ()
- C-.Poco Favorable ()

d- Nada Favorable

23-.A la pregunta ¿Considera usted, que el uso adecuado de de los productos financieros tales como el Factoring, Arrendamiento financiero y Confirming, permitirá el logro de metas y objetivos establecidos en la empresa?

a. Definitivamente si ()

b. Probablemente si ()

c. Probablemente no ()

d. Definitivamente no ()

