



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EL BENEFICIO DE LA APLICACIÓN DEL FÁCTORING EN  
LAS PYME AGROEXPORTADORAS. CASO: EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS CLIENTES DE SRM SAFI S.A., 2019**

**PRESENTADA POR  
ANA KARLA LACHERRE COTRINA**

**ASESOR  
JAVIER MOARRI IBARRA**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2019**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

La autora 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/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**EL BENEFICIO DE LA APLICACIÓN DEL FÁCTORING EN  
LAS PYME AGROEXPORTADORAS. CASO: EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS CLIENTES DE SRM SAFI S.A., 2019**

**PARA OPTAR  
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:  
ANA KARLA LACHERRE COTRINA**

**ASESOR:  
MG. JAVIER MOARRI IBARRA**

**LIMA, PERÚ  
2019**

### **Dedicatoria**

A mis padres por su apoyo y dedicación incondicional para mi formación profesional, sin ellos no sería posible lograr la culminación de mi profesión.

### **Agradecimientos**

Mi agradecimiento a la Universidad de San Martín de Porres, en especial a las autoridades, docentes de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales quienes, gracias a todos sus consejos y orientaciones, me permitieron alcanzar el presente logro.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO .....	5
1.1 Antecedentes de la investigación .....	5
1.2 Bases teóricas.....	8
1.3 Definición de términos básicos .....	15
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES .....	18
2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas.....	18
Hipótesis principal.....	18
Hipótesis derivadas .....	18
2.2 Variables y definición operacional .....	18
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA .....	21
3.1 Diseño metodológico .....	21
3.2 Diseño Muestral .....	22
3.3 Técnicas de recolección de datos .....	23
3.3.2 Confiabilidad del instrumento.....	23
3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	27
3.5 Aspectos éticos.....	27
CAPÍTULO IV: RESULTADOS .....	29
4.1. Resultados de la investigación .....	29
4.1.1. Descripción de la muestra .....	32
4.1.2. Verificación de los objetivos de investigación. ....	33
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN.....	42
5.1. Discusión de resultados .....	42
CONCLUSIONES.....	48
RECOMENDACIONES .....	49
ANEXOS.....	54

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Coeficiente de Cronbach para la variable beneficios.....	24
Tabla 2: Información estadística confirmatoria de confiabilidad beneficios.....	24
Tabla 3: Coeficiente de Cronbach para la variable factoring.....	25
Tabla 4: Información estadística confirmatoria de confiabilidad factoring. ....	25
Tabla 5: Data de confiabilidad del cuestionario.....	26
Tabla 6: Evaluación de relevancia de factores según las empresas .....	30
Tabla 7: Matriz de comparación de la oferta de factoring de exportación.....	30
Tabla 8: Valoración de servicios de factoring.....	32
Tabla 9: Operacionalización de la variable beneficios.....	57
Tabla 10: Operacionalización de la variable factoring.....	58

### ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Acumulación de edades.....	33
Figura 2: Accesibilidad a servicios de factoring en bancos y financieras .....	34
Figura 3: Accesibilidad a factoring SRM SAFI S.A.....	36
Figura 4: Condiciones enfrentadas ante SRM SAFI S.A.....	37
Figura 5: Comparación de requisitos documentarios SRM SAFI S.A. y Otras financieras.....	38
Figura 6: Calificación de los tiempos de servicio y desembolso.....	39
Figura 7: Opinión sobre la tasa de descuento.....	40
Figura 8: Las mejoras comerciales aplicando el Factoring.....	41

## **RESUMEN**

La presente investigación de carácter cuantitativo mixto está desarrollada para identificar los beneficios que obtienen las Pyme agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. mediante el acceso al factoring, la investigación busca describir los factores que generan un beneficio para una muestra de 12 empresas medianas del rubro de la agro exportación que logran acceder a este servicio pese a no ser común que se dé a empresas de tamaño medio o pequeño, mediante una metodología cuantitativa y un diseño no experimental con encuestas aplicadas a los gerentes y jefes financieros de las 12 Pyme agroexportadoras seleccionadas.

El primer acápite presenta los antecedentes relevantes de la investigación sobre el factoring y las Pyme a nivel nacional e internacional, las bases teóricas están desarrolladas para definir cómo se desarrolla el factoring, su importancia y su marco legal, así como los requisitos de una de las principales empresas bancarias nacionales y la empresa origen del estudio que es SRM SAFI S.A. representando a las empresas financieras.

El capítulo de resultados presenta una descripción objetiva de la situación en base a los beneficios, capacidad de acceso a servicios de factoring y la oferta disponible para las empresas que pertenecen a la muestra seleccionada, con el fin de determinar qué factores son los fundamentales para que dichas empresas decidan que método de financiamiento elegir, entre prestamos, inyección de capital o factoring.



## **ABSTRACT**

The present investigation of mixed quantitative character is developed to identify the benefits obtained by Small and medium enterprises agro-exporting clients of SRM SAFI S.A. through access to factoring, the research seeks to describe the factors that generate a benefit for a sample of 12 medium-sized companies in the agro-export sector that manage to access this service, although it is not common for companies of medium or small size, through a quantitative methodology and a non-experimental design with questionnaires applied to the head managers and financial chiefs of the selected Small and medium enterprises.

The first section presents the relevant background of the research on factoring and Pyme at national and international level, the theoretical bases are developed to define how factoring is developed, its importance and its legal framework, as well as the requirements of one of the main national banking companies and the company that originated the study that is SRM SAFI SA representing financial companies.

The results chapter presents an objective description of the situation based on the benefits, ability to access factoring services and the available offer for the companies belonging to the selected sample, in order to determine which factors are the most important for These companies choose which financing method to choose, between loans, capital injection or factoring.

## INTRODUCCIÓN

La creciente demanda de alimentos a nivel internacional ha generado un incremento en las actividades agroexportadoras en el Perú, cada vez más productores agrícolas se organizan para exportar directamente su producción y eso conlleva un incremento de gastos operativos que durante el cambio de esquema productivo a uno productivo-comercial internacional son difíciles de afrontar, además sean productores o asociaciones de productores no logran alcanzar niveles de operaciones suficientes para acceder a tasas adecuadas en el financiamiento de sus operaciones y enfrentan la principal problemática de falta de liquidez para los gastos operativos que conlleva transformar una producción de comercio nacional en un producto valorizado en términos FOB y embarcado, sobre todo por las dificultades operativas de financiar dichas operaciones. Pese a que existe un mercado de factoring en el Perú, este está enfocado en descuentos de facturas de operaciones nacionales o en las operaciones de exportación de las grandes empresas, dejando de lado a las Mype y Pyme, la principal fuerza empresarial de nuestro país.

Frente a las condiciones favorables de las agroexportadoras en nuestro país, la empresa SRM SAFI S.A., originaria de Brasil, llega al mercado financiero para ofrecer soluciones de factoring no solo a grandes empresas, sino también a empresas medianas, con una mayor posibilidad de acceso al servicio de factoring y líneas de crédito más altas a comparación de las que brinda el mercado financiero, buscando atraer a las Pyme agroexportadoras y de otros sectores en crecimiento acelerado como el textil, para beneficiar tanto al exportador como a sus accionistas. Por ello la presente investigación busca identificar y analizar los factores que llevan a los usuarios de SRM SAFI S.A. a seleccionarla como fuente de financiamiento mediante factoring y que beneficios obtienen para sus operaciones, desde el acceso al servicio hasta los resultados comerciales y/o económicos que pueden alcanzar; para ello se aplica una metodología cuantitativa con carácter descriptivo y un diseño no experimental, mediante aplicación de cuestionarios a los Jefes y Gerentes financieros de las empresas Pyme seleccionadas dentro de los clientes de SRM SAFI S.A. para identificar sus preferencias y beneficios frente a los servicios de factoring obtenidos.

En lo que se refiere a los objetivos de la investigación, el objetivo general se formuló de la siguiente manera: Describir los beneficios obtenidos por los agroexportadores mediante el acceso al factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.

En cuanto a los objetivos específicos estos fueron:

- 1- Identificar la oferta de servicios financieros para los agroexportadores clientes de SRM SAFI S.A.
- 2- Analizar la accesibilidad de las empresas medianas del rubro agroexportador al factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.
- 3- Determinar los requisitos enfrentados por las empresas medianas del rubro agroexportador.

Esta investigación servirá como aporte para que las Pyme puedan tener una mayor visión y conocimiento acerca del financiamiento a través de factoring, que lleva a cabo la empresa SRM SAFI S.A., además del impacto positivo que puede reflejar en su crecimiento, este tipo de financiamiento ayudaría también, a que las Pyme agroexportadoras puedan tener una amplia cartera de clientes, con los cuales puedan llegar a tener diversas campañas y embarques programados, para que así las Pyme llegasen a cumplir con todo el programa pactado con sus clientes, gracias a la liquidez inmediata que SRM SAFI S.A. ofrece.

Es importante recalcar que en la actualidad existe un amplio desconocimiento acerca del factoring como medio de financiamiento, ya que el mercado peruano sigue mostrando un alto nivel de concentración en los bancos, solo el 10% de las empresas agroexportadoras usa como producto financiero el factoring o descuento por facturas, este producto es utilizado por las pequeñas y medianas empresas.

En la presente investigación, no se tuvo ninguna limitación en base a la recopilación de información, ya que toda la información fue enviada a las empresas agroexportadoras mediante correos corporativos.

# **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

## **1.1 Antecedentes de la investigación**

### **1.1.1 Antecedentes nacionales**

Los antecedentes nacionales desarrollados en los últimos años se encuentran enfocados en el sector textil como se puede apreciar en la investigación de Vílchez, P. (2014) titulada “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”, el cual está caracterizado por ser de gran crecimiento y tratar con contratos a 30 y 60 días. En su investigación se selecciona 20 empresas representativas del sector textil y se aplica una metodología mixta, cuyos resultados muestran una influencia significativa del factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de Gamarra.

En esta investigación se puede constatar la existencia de servicios de factoring para las Pyme en el Perú, además describe adecuadamente el mecanismo de funcionamiento del factoring como un factor positivo en los negocios, afectando considerablemente la relación del exportador con sus proveedores mediante el manejo de anticipos debido a la liquidez obtenida por el contrato financiero.

La investigación de Gómez y Tirado (2016) aplicada a las Pyme ubicadas en la región Callao para determinar la incidencia del factoring en la gestión financiera de las mismas, con una metodología mixta y un enfoque descriptivo, se aplicó a una muestra de 270 Pyme de las cuales se obtuvo un resultado similar al de Vílchez, donde el uso del factoring representa una mejora en la gestión financiera y genera una diferencia sustancial en los gastos por endeudamiento con terceros que las empresas que no lo aplican no se ven beneficiadas para sostener sus operaciones en temática de liquidez para las operaciones.

La investigación de Gómez y Tirado (2016) muestra una realidad de desconocimiento moderado y falta de acceso al factoring, con hasta un 74% de la muestra encuestada con el Banco como principal fuente de financiamiento y solo un 12% de usuarios con acceso constante al Factoring a través de cooperativas financieras.

Collantes, N y Granados, J. (2019) en su investigación titulada “El factoring internacional y sus determinantes en las Pymes agroexportadoras del Perú en el periodo 2010-2017” busca “Analizar la influencia de los determinantes del Factoring Internacional, y cómo este participa en el proceso de internacionalización del financiamiento a corto plazo de las PyMEs Agroexportadoras del Perú en el para obtener liquidez en el periodo 2010-2017”, para ello se utiliza una metodología Exploratoria, de alcance descriptivo y tipo casual para una muestra de 100 empresas identificadas mediante datos estadísticos de ADEX DATA TRADE para los años mencionados. Su principal resultado menciona que “se encuentra la relación positiva que se da entre el factoring y la disponibilidad de crédito, que muestra un efecto de complemento, más que de sustituto, pues éste pasa a

proporcionarle a las Pyme la liquidez necesaria para seguir con sus operaciones de corto plazo y además mejorando sus ratios financieras de cuentas por cobrar y apalancamiento” (p. 133)

Lo encontrado por Collantes y Granados (2019) es un reflejo de las características de servicios de factoring por parte de algunas empresas financieras.

### **1.1.2 Antecedentes internacionales**

En otras realidades latinoamericanas se presenta la investigación de Dumes, J. y Erazo, J. (2018) titulada “Estudio del factoraje financiero como alternativa de financiamiento para la compañía Zibupor S.A.” la cual presenta como objetivo proponer otras fuentes de financiamiento como el factoring mediante una metodología descriptiva, deductiva y bibliográfica. Para ello aplican cuestionarios a 8 colaboradores de la empresa Zibupor S.A. así como analisis de resultados financieros con la aplicación de factoring.

Dumes y Erazo (2018) concluyen que:

“...a la utilización de la herramienta del factoring como alternativa de financiamiento para la compañía a corto plazo, se analizaron los estados financieros del año 2016 el cual nos dio como resultado un incremento en el índice de solvencia 0.18%, en la prueba acida un 0.12% y la recuperación de dinero inmediato seria en 26 días. Se pudo dar a conocer que con la aplicación del factoring se puede obtener mayor liquidez en menor tiempo y de esta manera la compañía ZIBUPOR S.A tenga para cubrir las obligaciones pendientes que actualmente poseen”. (p.54)

En la realidad ecuatoriana se presenta la tesis de Alvarado, G. y Flores, M. (2016) titulada “Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la Empresa MERCALIMSA S.A. en el periodo 2016”. En esta investigación aplicada a una empresa de la industria química para aplicación agrícola, se determinó una mejora en el factor “liquidez para capital de trabajo” debido a la corrección del desfase entre los periodos de pago a proveedores y el periodo de cobro de las cuentas a clientes, las cuales tienen como norma de 30 días en el caso de proveedores y de hasta 90 días para clientes, los cuales trabajan con el producto o productos ofrecidos por la empresa MERCALIMSA en etapas previas a la colocación de sus cosechas en el mercado.

En el ámbito nacional e internacional, se observa la incidencia del factor temporal en la necesidad de los productos financieros, ya sean clásicos o no, de uso común como el factoring, pues existe una política sobredicha en los tiempos de pago entre proveedores y clientes de las empresas.

Se consideran medianas empresas las cuales tienen ventas anuales superiores a los 6 millones 205 mil nuevos soles hasta el monto máximo de 8 millones 395 mil nuevos soles.

## **1.2 Bases teóricas**

### **1.2.1 El Factoring, concepto e importancia.**

Rodés (2013) define el factoring como “(...) un servicio combinado administrativo y financiero que consiste en ceder la totalidad o parte de la gestión del cobro de las facturas a la entidad contratada con este objetivo, en lugar de ser

la propia empresa la que haga el seguimiento del proceso, las reclamaciones, etc. y en obtener un anticipo de las facturas que se presentan al cobro (financiación)".

García, G. (2011) menciona que "Factoring es un instrumento de financiación a corto plazo, que se encuentra destinado a todo tipo de organizaciones que además del servicio de carácter financiero desarrollan otros servicios como la gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos".

Por otra parte, Díaz M. y Cifuentes M., (2011) mencionan en su trabajo denominado Herramienta guía para la toma de decisiones y cálculo de factoring que:

"Es una herramienta financiera que permite obtener liquidez mediante la venta de facturas al descuento sin generar endeudamiento. Este servicio se provee mediante un acuerdo entre el factor (compañía que descuenta) y el vendedor de las facturas, previa notificación del deudor de las facturas. Bajo este acuerdo, el factor compra (a una tasa de descuento) las facturas, bajo las modalidades de Factoring con recurso o sin recurso al emisor. Es entonces el Factoring, la solución en la consecución de recursos en el corto plazo." (p. 7)

Citando a Palían, Novoa y Valer (2016) en su cita de Hernandez, R. (2011) es que

"el contrato de Factoring es una operación de crédito, de origen norteamericano, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada". (p.19)



Las definiciones aplicadas al Factoring constituyen una reducción del riesgo mediante el traspaso de la responsabilidad de cobro a una entidad financiera, ya sea bancaria o cooperativa financiera entre las identidades citadas. Además, es una herramienta de obtención de liquidez que no afecta las cuentas pasivas.

### **1.2.2 Importancia del factoring**

Soley (2012) menciona que el factoring es una oportunidad para “generar rentabilidad que maximiza las utilidades una vez estén cubiertos los costos fijos, a través de dicha herramienta es posible incrementar los recursos en la medida que crezcan las ventas, permite al emisor el aprovechamiento de los descuentos por pronto pago con sus proveedores.”

Alva, Northcote, Hirache & García (2011) dicen sobre el Factoring:

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

De esta manera, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor.” (p.10)

En base a la definición otorgada por los autores citado anteriormente sobre el factoring, los autores señalan nuevamente el traspaso del riesgo como una ventaja directa, además de las ventajas de negociación obtenidas con las ventas al crédito y la liquidez inmediata otorgada por la empresa de factoring.

### **1.2.3 Características del factoring**

Según Fontana, M. (2012) El Factoring genera una ventaja de gestión de cobros que consiste “en que se descarguen costes administrativos complejos y se delegan en verdaderos especialistas, además se obtiene una capacidad de financiación extra que son necesarias en todas las empresas.”

Rodés (2013) menciona que “ceder al banco la gestión de cobro y obtener un anticipo, se presenta en dos modalidades, con recurso cuando se traspasa la gestión de cobro, pero no el riesgo de insolvencia y sin recursos cuando se traspasa la gestión de cobro y el riesgo de insolvencia hasta un límite.”

Las principales características identificadas se identifican con la cesión de la gestión de cobro a una entidad financiera, identificando aquí modalidades que no incluyen la transmisión del riesgo de cobro o insolvencia por parte de los deudores.

### **1.2.4 Marco Legal del factoring**

El marco legal que permite la aplicación de factoring en el Perú se encuentra definido por la Ley N° 29623 y la RESOLUCIÓN SBS N° 4358-2015.

La ley 29623, “Ley que promueve el financiamiento a través de la factura  
comercial

“en su artículo primero declara que “...promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios” (p.1)

Respecto a la RESOLUCIÓN SBS N° 4358-2015, “Reglamento de Factoring, descuento y empresas de Factoring”. Dicha resolución no solo define el uso y los

conceptos del factoring en el Perú, sino que también establece los derechos de los factores y los clientes de los mismos. De manera específica, se establecen también las obligaciones de los clientes para la aplicación del factoring según la normativa, dentro de las cuales resaltan la garantización y fiabilidad de los documentos, así como comunicación del proceso a los deudores en caso corresponda.

### **1.2.5 Requisitos para el factoring según la bibliografía.**

Castro, L. (2013) menciona:

“Para que el negocio de factoring sea viable, deben existir algunos requisitos y condiciones básicas; en primer lugar, acordar un porcentaje de desembolso sobre el valor de la factura, el cual se divide en dos componentes: descuento y provisión. El descuento aplicado se determina en función del mercado, más un margen comercial que oscila entre el 5 y el 15 por ciento y su pago se efectúa en el momento en que la empresa endosa su factura.”

Además, Castro, L (2013) también menciona que:

“Otro requisito tiene que ver con la documentación requerida por la compañía factoring, la cual puede cumplir cualquier empresa: formulario de vinculación diligenciado y firmado por el representante legal, certificado de cámara y comercio no mayor a 30 días, estados financieros de los dos últimos años, fotocopia de las dos últimas declaraciones de renta, fotocopia del RUT y extractos bancarios. Los anteriores documentos son los que se solicitan principalmente para ser estudiados por la compañía factor y determinar la aprobación de la financiación.”

- Expresa, Cynthia Castillo Vásquez (2011, p. 242), generalmente, los bancos requieren que las empresas o proveedores cumplan con los siguientes requisitos:

Requisitos para la empresa:

- La empresa debe trabajar con Tele crédito web.
- Luego, la empresa debe firmar un contrato con el banco y deberá tener una cuenta en el mismo. La empresa debe tener una línea de crédito que respalde los adelantos que se hagan a sus proveedores.

Requisitos para los proveedores:

- Los proveedores deben contar con una cuenta corriente o de ahorros en la moneda con la cual hacen las transacciones comerciales y solicitar una tarjeta del banco.
- Llenar y firmar el contrato.

Requisitos en el Sistema Bancario, Caso BCP, información recopilada desde la web Vía BCP.(BCP, 2019)

Si usted ya es cliente del Banco:

Sólo necesita llenar el “Contrato de Afiliación al servicio de Factoring Electrónico”, indicando la razón social de su cliente y enviarlo al área de Servicios para Empresas (Av. Pardo 425 Piso 5 Miraflores). Este contrato deberá estar firmado por los representantes legales de su empresa.

Es importante colocar en el “Contrato de Afiliación” el número de cuenta que corresponda al tipo de moneda de las facturas que usted maneja con el cliente al cual se va a afiliar.

Si usted no es cliente del Banco:

Deberá abrir una Cuenta Corriente o de Ahorros en la misma moneda de sus facturas por cobrar. Para efectuar este trámite deberá acercarse a la “Plataforma

de Productos y Servicios” ubicadas en las agencias del Banco de Crédito. Una vez abierta su cuenta, deberá recabar el “Contrato de Afiliación Factoring Electrónico”. En el caso de la empresa SRM SAFI S.A. las condiciones para la aplicación son las siguientes:

- 2 años exportando como mínimo sustentado en registros de operaciones.
- Ficha ruc emitida desde clave sol.
- Copia de DNI de los representantes legales
- Estados financieros auditados actuales.
- Copia literal actualizada.
- Vigencia poder de los representantes legales – actualizada.

Sobre esta documentación el oficial de cumplimiento (área de riesgos y la abogada corporativa) realizan informes y estudios correspondientes para verificar que la empresa no cuente con problemas sospechosos como socios vinculados en problemas de lavado de dinero, estafas u otros delitos de índole corporativa.

Finalmente, una vez realizado este proceso se procede con la firma de contrato entre el cliente y SRM SAFI, así mismo la instalación de certificado digital al representante legal o apoderado de la compañía para poder realizar las operaciones de Factoring con nuestros futuros clientes.

Información de la empresa objeto de estudio:

**Razón social: SRM sociedad administradora de fondos de inversión S.A. -  
SRM SAFI S.A.**

<b>RUC:</b> 20562933370
<b>Dirección legal:</b> Av. las Camelias Nro. 256 Int. 701
<b>CIIU:</b> 65994
<b>Apoderado:</b> Martínez Valdez, Edgar Aldo
<b>Gerente General:</b> Matsuda Rui, Yukinori

### 1.3 Definición de términos básicos

- Marco legal: Es un conjunto de disposiciones, leyes, reglamentos y acuerdos a los que debe apegarse una dependencia o entidad en el ejercicio de las funciones que tienen encomendadas o Documentos de referencia legal relacionados a la Orientación Legal y Derechos del Contribuyente.
- Financiamiento a mediano plazo: Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo que no exceda de uno a cinco años y se requiere para el sostenimiento de los activos fijos y del capital de trabajo de la empresa. Bancos comerciales.
- Financiamiento a largo plazo: Las fuentes de financiamiento a largo plazo son aquellas cuyo plazo de devolución de los fondos obtenidos supera el período de 5 años.
- Liquidez en la empresa: Es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.
- Facturas comerciales: Es un documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable, tanto para el vendedor como para el comprador.

- Cuentas por cobrar: Cuando un cliente compra bienes o servicios de una empresa, que no necesariamente tiene que pagar por adelantado. Se le puede permitir un cierto período de tiempo para remitir su pago. Con el fin de realizar un seguimiento de los clientes que han hecho compras, pero todavía no han pagado sus facturas, las empresas utilizan una cuenta de cuentas por cobrar.
- Mercado: Es todo lugar, físico o virtual (como el caso del internet), donde existe, por un lado, la presencia de compradores con necesidades o deseos específicos por satisfacer, un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo. Por tanto, el mercado es el lugar donde se producen transferencias de títulos de propiedad.
- Herramienta financiera: Son muy útiles para organizar nuestros estados financieros, tanto así que podemos obtener una paz financiera mental al poder decidir con seguridad nuestro futuro financiero.
- Estrategias: Una estrategia es, en pocas palabras, un conjunto de acciones que son planificadas de manera tal que contribuyan a lograr un fin u objetivo que nos hemos determinado previamente. Las estrategias no sólo son utilizadas en ámbitos empresariales o a nivel organizacional, nosotros todo el tiempo estamos pensando estrategias para fines cotidianos.
- Institución financiera: Es una compañía con ánimo de lucro que tiene como actividad la prestación de servicios financieros a los agentes económicos de la sociedad.

- Agroexportador: Hace referencia a la exportación de materias primas obtenidas a través de la agricultura, es decir es aquel que se basa en la exportación de sus materias primas.
- Pyme: Son las pequeñas y medianas empresas, esto es, las empresas que cuentan con no más de 250 trabajadores en total y una facturación moderada. Son empresas de no gran tamaño ni facturación, con un número limitado de trabajadores y que no disponen de los grandes recursos de las empresas de mayor tamaño.
- Mype: La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica(empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, las micro empresas pueden contar con 10 trabajadores como máximo y las pequeñas empresas pueden contar con 100 trabajadores como máximo.



## **CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas**

#### **Hipótesis principal**

La formulación de la hipótesis principal se basa en la mayor posibilidad esperada de beneficios para las empresas objeto de estudio, según la definición de las variables expuestas adelante en el mismo acápite, el factor tiempo, en los periodos de plazo al cliente, periodos de pago a proveedores y la velocidad con la que se generan los trámites para obtener liquidez.

**Hipótesis general:** Las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. obtienen beneficios en base al tiempo de las operaciones por las facilidades de acceso al servicio y el cumplimiento de los requisitos.

#### **Hipótesis derivadas**

- a) Las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. poseen una limitada cantidad de opciones para servicios financieros
- b) El Factoring mediante los servicios de SRM SAFI S.A. son muy accesibles para las empresas medianas agroexportadoras.
- c) En SRM SAFI S.A. los requisitos que limitan a las empresas son el tiempo, actividad empresarial exportadora y la línea de crédito disponible.

### **2.2 Variables y definición operacional**

Para la presente investigación las variables definidas son los beneficios que se obtienen mediante la aplicación de Factoring en empresas agroexportadoras medianas y el servicio de Factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.

### **2.2.1. Variable 1: Beneficios de las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A.**

En base a la definición de los autores, los beneficios principales que se obtienen son:

Reducción de riesgo en las operaciones.

Reducción en los tiempos de obtención de liquidez.

Reducción de la carga en gastos financieros.

Mejora en las condiciones comerciales con proveedores y clientes.

A partir de la definición de los beneficios, se selecciona 3 para su estudio detallado, pues el riesgo de las operaciones depende del tipo de factoring que se aplique, además que la línea de crédito aplicable a cada empresa varía de acuerdo a su historial y número de operaciones, por lo que no es homogéneo.

#### **Dimensiones Variable 1:**

- Tiempo de operaciones de financiamiento. - Beneficio en la obtención de liquidez en menor tiempo que por medio del sistema bancario.
- Tasas de descuento enfrentada. – Beneficio en la reducción de gastos financieros, los cuales se muestran de inmediato, pero con un menor impacto a largo plazo que los préstamos bancarios.
- Capacidad comercial de las empresas medianas agroexportadoras. – Beneficio en la mejora de las condiciones con los proveedores al poder realizar pagos adelantados, mientras que se aplica una venta al crédito a los clientes para obtener competitividad por condiciones de contrato.

### **2.2.2 Variable 2: Factoring para empresas medianas agroexportadoras**

Evaluación de la accesibilidad de las empresas agroexportadoras medianas a servicios financieros como el Factoring, evaluación de la oferta disponible en el mercado financiero peruano y de los requisitos que enfrentan para poder acceder a servicios que les permitan obtener los beneficios evaluados en la variable 1.

#### **Dimensiones Variable 2:**

- Accesibilidad al servicio de SRM SAFI S.A. – Evaluación directa de la accesibilidad de SRM SAFI S.A para sus clientes, en base a la accesibilidad de información, de productos.
- Oferta de servicios financieros. – Que servicios son ofrecidos por parte de otras entidades del sistema financiero a los clientes de SRM SAFI S.A.
- Requisitos de acceso al Factoring. – Requisitos que enfrentan las empresas clientes de SRM SAFI S.A. para el Factoring con cualquier institución financiera del mercado peruano

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Diseño metodológico**

El diseño de la investigación es de carácter cuantitativo-mixto, pues se aplicarán cuestionarios los cuales contienen tanto preguntas cerradas como preguntas abiertas para un análisis en profundidad que sustente la información recopilada en las encuestas. La muestra se obtiene por métodos estadísticos, lo cual es característico de una investigación cuantitativa.

El diseño de la investigación es NO experimental puesto que no se procederá a una manipulación de variables en vías de conocer el comportamiento actual de dichas variables, además, el procedimiento de campo se lleva a cabo en un ambiente de confidencialidad con los usuarios dentro del marco de confianza de los clientes de SRM SAFI S.A. para con dicha institución, lo que mejora la veracidad de las respuestas de los clientes al no tener ningún condicionamiento o interés adicional al informativo.

El alcance es descriptivo, pues se busca describir la situación específica que atraviesan las Pyme agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A.

Es de tipo Aplicada, pues se aplicarán las encuestas además de la recopilación de información bibliográfica que le da validez teórica.

### 3.1 Diseño Muestral

La población de la presente investigación está caracterizada de la siguiente manera:

- Empresas agroexportadoras, ya que se busca beneficiar al sector agroexportador que cuente con un horizonte positivo de crecimiento, como se explica en la descripción de la formulación problemática.
- Empresas que correspondan a la denominación “Pyme”, donde SRM SAFI S.A solo atiende a las empresas de carácter Mediana, no encontrando empresas pequeñas entre sus clientes.

La población de empresas clientes agroexportadores de SRM SAFI asciende a 70, no obstante, la población con las características mencionadas asciende a 14 empresas agroexportadoras medianas clientes de SRM SAFI S.A.

Para determinar la muestra se aplica una técnica estadística y luego un muestreo estratificado, donde el 20% de la muestra pertenecerá a las empresas agroexportadoras que también sean denominadas como PYME.

En base a la determinación de la población por estas dos características, se procede a la evaluación de la muestra:

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot xPxQxN}{E^2 \cdot x(N-1) + Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot xPxQ}$$

Aplicando el método estadístico para obtención de muestra para una población de 70 con una confiabilidad del 95% ( $Z_{1-\alpha/2} = 1.95996$ ) y un error esperado de 5%, otorga una muestra heterogénea de 59 empresas a encuestar, de las cuales el 20% corresponde al estrato de PYME, por lo que la muestra de la presente investigación se sitúa en 12 PYME agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. (anexo 8)

## **3.2 Técnicas de recolección de datos**

La esencia de la presente investigación es cuantitativa descriptiva con un sustento adicional de la posición de SRM SAFI SA como mejor opción frente a las condiciones ofrecidas por la competencia, no obstante, es necesario un mayor detalle sobre la información recopilada, especialmente en los motivos de elección del método y la información conocida por los usuarios lo cual es calificado como cualitativo. Por ello, la instrumentación de la presente investigación se basa en un cuestionario el cual contiene preguntas abiertas para obtener detalle de información.

### **3.2.1 Cuestionario estructurado**

Este instrumento es realizado con el objetivo de recabar información cuantificable para medir el beneficio del Factoring en las PYME del sector agroexportador como alternativa de obtención de liquidez en el mercado financiero nacional.

Los cuestionarios fueron enviados por medio electrónico desde el correo institucional de SRM SAFI S.A. a las 12 empresas que fueron seleccionadas como muestra para la presente investigación. (anexo 3)

El cuestionario cuenta con preguntas cerradas en su gran mayoría, sin embargo, también se seleccionaron preguntas abiertas que dan mayor contenido y contexto al beneficio obtenido por las PYME objeto de estudio en su aplicación al Factoring.

### **3.2.2 Confiabilidad del instrumento**

La confiabilidad de los instrumentos cuantitativos, descartando las preguntas abiertas que no están dispuestas para un análisis estadístico, se realiza mediante la comprobación de Coeficiente de Cronbach, esta elección responde a la

característica de medición única aplicada a la presente investigación, midiendo la consistencia interna del instrumento como conjunto y de los ítems aplicados a cada nivel.

Como data confirmatoria la disposición de la media aritmética y la determinación de la desviación estándar en los ítems, así como la correlación interna corregida permiten identificar la confiabilidad del instrumento.

### **3.2.2.1 Identificación de la confiabilidad de los Ítems evaluados en las Variables.**

Para la identificación de la confiabilidad de los ítems de la variable “Beneficios de las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A”, llamada Variable 1 para abreviación en títulos de tablas y gráficos, compuesta por los ítems 1 al 10 del cuestionario aplicado (anexo 1), no incluyendo los ítems con respuestas abiertas.

**Tabla 1**

Coefficiente de Cronbach Para la Variable 1

Alfa de Cronbach	N de elementos
,773	10

Tabla 1, muestra el coeficiente de Cronbach para las 10 preguntas que componen a la variable 1. Autoría propia.

**Tabla 2**

Información estadística confirmatoria de confiabilidad V1.

	Media del Ítem	Desviación estandar	Correlación Ítem-Total.
P1	4,00	0,100	0.514
P2	3,92	0,289	0.497
P3	4,08	0,289	0.675
P4	4,08	0,515	0.675

P5	5,00	0,000	0.000
P6	3,83	0,389	0.467
P7	3,42	0,515	0.410
P8	4,33	0,492	0.670
P9	4,00	0,100	0.514
P10	4,00	0,100	0.514

Tabla 2, muestra la media aritmética, desviación estándar y correlación interna de la variable 1 en valores correspondientes a un Alfa de Cronbach mayor a 0.700.

Debido a que la variable 1, Beneficios de las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A, posee un coeficiente de Cronbach mayor a 0.7, lo cual denota una fuerte consistencia interna en esta sección del instrumento aplicado y que además, las pruebas confirmatorias muestran medias aritméticas orientadas a resultados positivos, una desviación estándar inferior a 0.60 en el total de los casos con correlaciones ítem-total entre 0.4 y 0.6, se confirma la confiabilidad de las preguntas para la Variable 1.

En el caso de la identificación de la confiabilidad de los ítems de la variable “Factoring para empresas medianas agroexportadoras”, llamada Variable 2 para abreviación en títulos de tablas y gráficos, compuesta por los ítems 12, 14, 15, 17, 22, 23 y 24 del cuestionario aplicado (anexo1), no incluyendo los ítems con respuestas abiertas.

En el caso de la variable 2, se anuló la encuesta numero 1 debido a datos faltantes en los ítems 22 a 24.

### Tabla 3

Coeficiente de Cronbach Para la Variable 2

Alfa de Cronbach	N de elementos
,711	10

Tabla 3, muestra el coeficiente de Cronbach para las 10 preguntas que componen a la variable 2. Autoría propia.

### Tabla 4

Información estadística confirmatoria de confiabilidad V2.



	Media del Ítem	Desviación estándar	Correlación Ítem-Total.
12	4,42	0,515	0.537
14	4,33	0,492	0.521
15	3,50	0,522	0.439
17	3,27	0,467	0.518
22	4,00	0,100	0.491
23	4,64	0,505	0.462
24	3,18	0,405	0.410

Tabla 4, muestra la media aritmética, desviación estándar y correlación interna de la variable 2 en valores correspondientes a un Alfa de Cronbach mayor a 0.700.

Debido a que la variable 2, Beneficio obtenido de la aplicación del factoring por los clientes de SRM SAFI S.A, posee también un coeficiente de Cronbach mayor a 0.7, lo cual es consistente con los resultados de la variable 1 y la consistencia interna del instrumento aplicado y que además las medias aritméticas orientadas a resultados positivos, una desviación estándar inferior a 0.60 en el total de los casos con correlaciones ítem-total entre 0.4 y 0.6, se confirma la confiabilidad de las preguntas para la Variable 2

Finalmente, mediante la elaboración de escalas promedio para las variables en base a los ítems se presenta la calificación del coeficiente de Cronbach y la información estadística de respaldo para el instrumento aplicado en la presente investigación.

### Tabla 5

Data de confiabilidad del Cuestionario

	Media Aritmética	Desviación estándar	Correlación Ítem-Total
Variable 1	4,0667	0,1435	0.680
Variable 2	3,9091	0,2238	0.680
Coeficiente de Cronbach ,779			

Tabla 5, muestra el resumen estadístico de confiabilidad del cuestionario aplicado a la presente investigación. Autoría propia.

En base a la data presentada en la Tabla 5, la confiabilidad del instrumento se confirma con un coeficiente de Cronbach superior a 0.70, una media aritmética positiva para la investigación de 0.40 y 0.39 en las variables 1 y 2 respectivamente, así como desviación estándar menores a 0.25 y una correlación interna de 0.68

### **3.3 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información**

El procesamiento de la información inicia con el traslado de las respuestas de las encuestas a una base de datos en Excel, la cual incluye tanto las respuestas cuantitativas traducidas a un numeral de puntuación en escala de Likert de 5 valores, como las respuestas a las preguntas abiertas que sustentan las razones de elección de dichos valores, así como la experiencia de la muestra en base al factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.

Adicionalmente, se desarrolla la evaluación de la prioridad en el servicio de factoring para las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. y se presenta la comparativa de requisitos para sustentar los resultados obtenidos de las encuestas con el beneficio buscado y la oferta de mercado disponible.

El procedimiento estadístico para el procesamiento de la información inicia con las pruebas de confiabilidad mediante coeficiente de Cronbach e identificación de la media aritmética, desviación estándar y correlación interna del instrumento, dichas pruebas son realizadas en el software estadístico SPSS,

Luego para la presentación de resultados se procede al análisis gráfico por acumulación de respuestas y la descripción de los resultados

### **3.4 Aspectos éticos**

En el desarrollo de la presente investigación se ha procedido mediante búsqueda de fuentes de datos confiables, fidedignas y rastreables mediante el citado en el

formato APA, las fuentes bibliográficas, electrónicas entre otras se encuentran en la sección bibliografía al final de la presente investigación.

No se ha realizado ningún acto de plagio de información, ya que se ha citado de manera adecuada en base a lo establecido por el formato APA, con una redacción original y una elaboración de cuadros en base a los datos obtenidos en el trabajo de campo, el mismo que ha sido realizado de manera adecuada, llenado por la muestra seleccionada por medios digitales y para lo que constan los medios probatorios de servicio de mensajería por correo electrónico entre la empresa SRM SAFI S.A. y dichos clientes. Se muestra la información corporativa, donde los datos y cargo de los encargados son fundamentales para hacer el seguimiento de la información presentada.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

El presente acápite evidencia la información recolectada durante la etapa de trabajo de campo, en base a las respuestas obtenidas en el cuestionario aplicado a la muestra de empresas PYME del sector agroexportador clientes de SRM SAFI S.A. en el primer trimestre del año 2019. Las empresas, que fueron contactadas desde SRM SAFI S.A. respondieron mediante comunicación electrónica proporcionada por sus respectivos ejecutivos a cargo de las operaciones de factoring, los cuales son identificados dentro de este apartado.

### **4.1 Resultados de la investigación**

El método de presentación de información de los resultados es gráfico y mediante tablas de acumulación de respuestas para las preguntas cuantificables mediante la escala de Likert, además se presentan diagramas para resumir los factores evaluados mediante las preguntas abiertas. Con el objetivo de desarrollar los objetivos de manera ordenada se presentan en el orden establecido en la matriz de consistencia presentada en el anexo 2, iniciando con los objetivos específicos y resumiendo en el objetivo general de la presente investigación.

Adicionalmente, se presentan las respuestas a las preguntas abiertas en forma gráfica para identificar las causas de elección del factoring como método fundamental en la obtención de liquidez y los beneficios obtenidos específicamente por las empresas pertenecientes a la muestra.

Según el estudio las empresas medianas agroexportadoras se encuentran interesadas en la Línea de crédito (29.17%) y Rapidez de desembolso (27.5%). Por otro lado, existe un consenso en la valoración de los factores, Requisitos documentarios, Accesibilidad del servicio y la Tasa de interés aplicada (Tabla N°6)

**Tabla 6**

Evaluación de relevancia de factores según las empresas.

ACCESIBILIDAD AL SERVICIO	TASA DE INTERES	RAPIDEZ DE DESEMBOLSO	REQUISITOS DOCUMENTARIOS	LINEAS DE CREDITO
14.75%	14.58%	27.50%	14.00%	29.17%

Tabla 6. Muestra el % de importancia que las empresas otorgaron a los factores en promedio. Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 7**

Matriz de comparación de la oferta de factoring de exportación.

	SRM SAFI	PRIMUS CAPITAL	PERU FACTORING	EUROCAPITAL
Requisitos	-2 años de exportador -Ventas de USD 1 millón anuales. -Documentos legales.	-1 año de antigüedad sustentado con EEFF (2 años de operaciones) -Ventas mínimas mensuales de 50000.00 Nuevos soles -Documentos legales. -Situación legal de personas naturales asociadas.	-2 años de historial de exportación -No ventas mínimas especificadas - Documentación legal en regla. -Detalle de información del cliente.	-2 años de operaciones sustentadas con EEFF -Detalle de deuda bancaria y de factoring actual -Documentos legales
Tiempo de desembolso	Inmediato, una vez el cliente es evaluado.	Hasta 2 días luego de la aprobación de línea.	Hasta 2 días luego de la aprobación de línea.	Hasta 2 días luego de la aprobación de línea.

Línea de crédito	Hasta USD 2 millones por factura, fuera del sistema financiero.	Sujeto a evaluación de riesgo, incluida la deuda en sistema financiero actual.	Fuertemente sujeto a evaluación de riesgo en base a información del sistema financiero.	Sujeto a evaluación de riesgo, incluida la deuda en sistema financiero actual.
Tasa de interés (a)	Hasta un mínimo de 6.5%	Hasta un mínimo de 15.3%	Hasta un mínimo de 15% desde 44%	Hasta un mínimo de 12%

Tabla 7. Muestra el resumen comparativo de los servicios ofrecidos por la competencia de SRM SAFI S.A. Elaboración propia.

Respecto a la matriz de comparación de la oferta de factoring de exportación (Tabla 7) se resalta la escasa oferta del servicio, mientras que las pocas empresas competidoras de SRM SAFI muestran características similares, la principal fortaleza de la empresa generadora del caso de estudio es que no se encuentra supervisada por la SBS, por lo que no comparte información con el sistema bancario y les permite a sus clientes contar con otras fuentes de endeudamiento.

Sobre las tasas de interés, las empresas ofrecen tasas variables, pero incluso su oferta más baja no se encuentra dentro de los márgenes que ofrece SRM SAFI, resaltando que las tasas son anuales y los descuentos se realizan según el periodo de la factura, de hasta 120 días en el caso de SRM SAFI S.A.

El segundo factor más ventajoso para SRM SAFI frente a su competencia nacional es la velocidad de desembolso, lo cual es concordante con lo esperado por las empresas clientes, siendo el segundo factor más relevante para ellas de igual manera.

**Tabla 8**

Valoración de servicios de Factoring:

	SRM SAFI		PRIMUS CAPITAL		PERU FACTORING		EUROCAPITAL	
	Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado
<b>Requisitos</b> (17%)	4	0.68	4	0.68	4	0.68	4	0.68
<b>Línea de crédito</b> (34%)	5	1.7	3	1.02	3	1.02	3	1.02
<b>Tiempo de desembolso</b> (32%)	4	1.28	3	0.96	3	0.96	3	0.96
<b>Tasa de interés</b> (17%)	5	0.85	3	0.51	3	0.51	4	0.68
<b>Totales</b>		<b>4.51</b>		<b>3.17</b>		<b>3.17</b>		<b>3.34</b>

Tabla 8. Muestra la nota puntuación asignada según los servicios ofrecidos por cada una de las financieras, competencia de SRM SAFI S.A. Elaboración propia.

Tabla de resumen de calificación de los servicios de factoring ofrecidos en el mercado nacional. Una mayor puntuación (5) denota un mejor servicio, mientras que una puntuación baja (1) denota un servicio menos favorable al exportador.

La puntuación en paréntesis corresponde al valor frente a los pesos de las características preferidas por los usuarios.

#### **4.1.1. Descripción de la muestra**

La muestra de 12 empresas PYME del sector agroexportador es representado por los usuarios a cargo de las operaciones de factoring con los que SRM SAFI S.A. coordina la aplicación de dicha operación.

La caracterización de la población en base a género no presenta diferencias, siendo un 50% de los responsables de desarrollar las operaciones de factoring del género masculino y un 50% del género femenino, sin embargo, la caracterización en base a la edad de los usuarios muestra una amplia mayoría de encargados con menos de 40 años, mientras que uno se encuentra entre los 40 y menos de 50, y un usuario de 50 años o más (Figura 1).

**Figura 1:** Acumulación de edades.

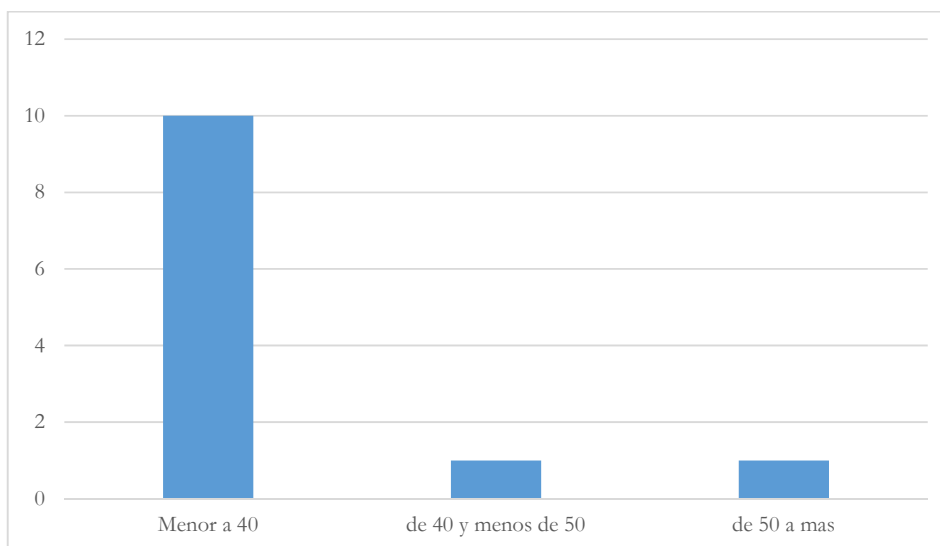


Figura 1. Se observa una mayoría del 83.3% de representantes menores de 40 años. Autoría propia (2019).

El 100% de los encuestados responde a un nivel de estudios superior/universitario y llevan realizando operaciones de Factoring con SMR SAFI S.A. un lapso de tiempo mayor al periodo de la operación en la que fueron contactados.

#### **4.1.2. Verificación de los objetivos de investigación.**

El objetivo principal de la presente investigación es describir los beneficios obtenidos por los agroexportadores mediante el acceso al Factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A. Para ello se identifica de manera específica los factores



de accesibilidad, oferta de servicios y requisitos afrontados por las agroexportadoras que son muestra del estudio.

#### 4.1.2.1. Identificar la oferta de servicios financieros para los agroexportadores clientes de SRM SAFI S.A.

La oferta de servicios financieros para los clientes agroexportadores se enfoca en señalar el acceso que estos tienen a otros servicios de Factoring o servicios financieros que les permitan obtener liquidez a partir de operaciones realizadas con cobro a plazo.

**Figura 2:** Accesibilidad a servicios de Factoring en bancos y financieras

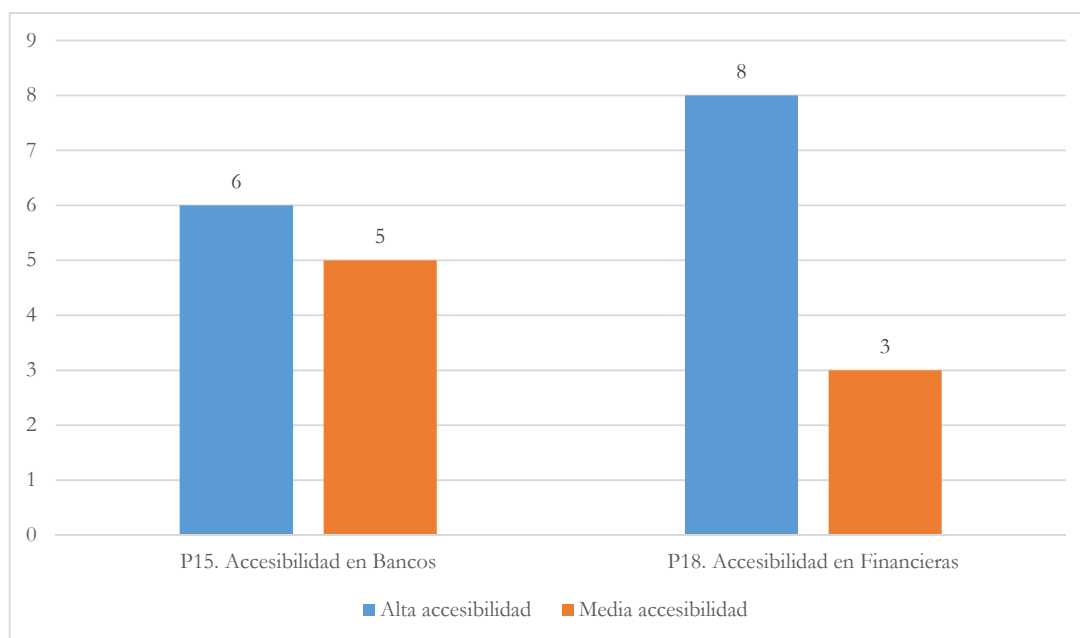


Figura 2. Muestra cuán favorable es acceder a servicios financieros de bancos y de empresas financieras para los 11 clientes de SRM SAFI S.A. Autoría Propia (2019).

Los clientes manifestaron que, si es accesible el servicio de Factoring en bancos y en empresas Financieras, no obstante, se muestra también que para ellos es mucho más accesible el Factoring en empresas financieras.

Al detalle, los encuestados informaron que los principales requisitos de servicios de Factoring en bancos nacionales son:

- Alta rigurosidad en procesos y documentación.
- Requiere un historial crediticio amplio.
- Línea de crédito menor
- Evaluación unilateral, no se toma en cuenta al pagador, solo a su banco.
- Exigen un mínimo de años de funcionamiento de la empresa.
- Es mucho más lento.

Las características señaladas son repetitivas en la explicación de clientes evaluados, sobre todo en la rigurosidad documentaria y en el requisito de historial crediticio, por ello los usuarios calificaron de complicado y poco efectivo el servicio de Factoring de los bancos.

En el caso de las empresas financieras fue calificado como sencillo y efectivo, siendo la velocidad de desembolso la característica principal por la que se ha desarrollado en este tipo de empresas la operación de financiamiento. Es importante recalcar que el 100% de los encuestados (validos) posee otra fuente de financiamiento adicional a SRM SAFI S.A. y que está en la disposición de evaluar dichos servicios en comparación, siendo su objetivo primordial la obtención de liquidez de manera rápida y segura, facilitando sus operaciones y reduciendo la gestión de cobro a la operación con SRM SAFI S.A.

#### **4.1.2.2. Análisis de la accesibilidad de las empresas medianas del rubro agroexportador al Factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.**

La accesibilidad del servicio de Factoring para las empresas cliente es considerado como muy accesible o accesible (figura 3), además, el 100% de los

usuarios poseen otros servicios de Factoring disponible, pero con una marcada orientación a otras empresas financieras ya que los bancos no les ofrecen servicios que satisfagan los tiempos de obtención de liquidez que ellos requieren para sus operaciones.

**Figura 3:** Accesibilidad a Factoring SRM SAFI S.A.

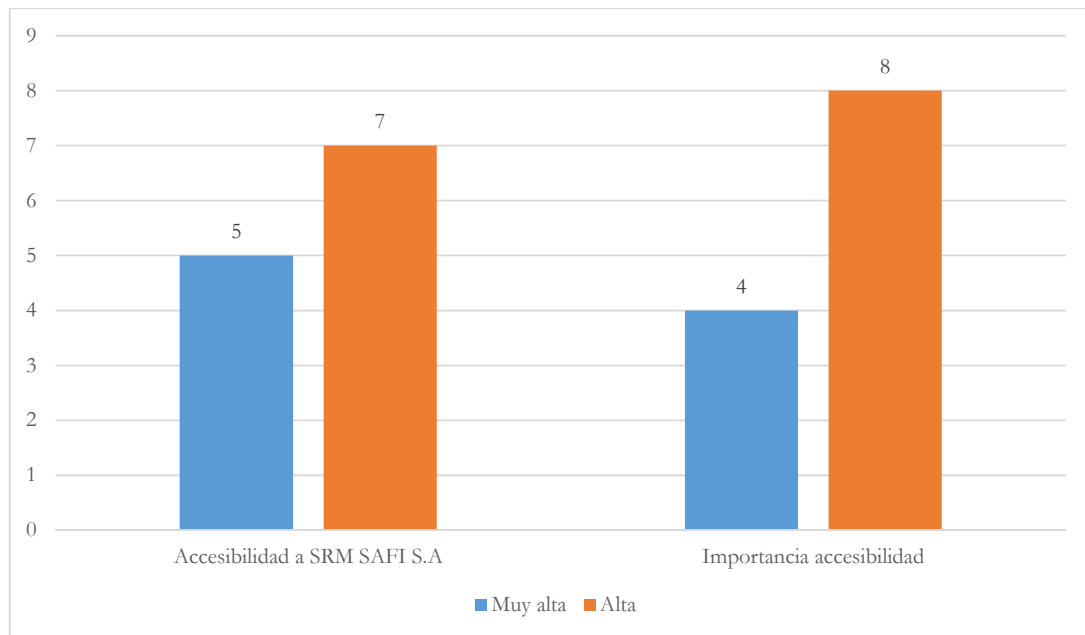


Figura 3. Muestra la accesibilidad para los clientes de SRM SAFI S.A. en su servicio de Factoring, además, muestra la importancia de la accesibilidad en su elección de proveedor de Factoring. Autoría Propia (2019).

La accesibilidad es un factor sumamente importante para los usuarios del Factoring, siendo que la principal problemática que se describió del servicio de los bancos fue la rigurosidad de los requisitos, sobre todo en los años de experiencia como exportador y en su historial crediticio unilateral (no evaluando al cliente importador). Adicionalmente, la Accesibilidad para los servicios de SRM SAFI S.A. es calificada de manera positiva, por lo que es importante resaltar que el factor accesibilidad es un factor de atracción de cliente que desean acceder a financiamiento por Factoring.

Acerca de cómo se informaron los usuarios encuestados sobre los servicios de SRM SAFI S.A. la principal respuesta fue la presencia de ejecutivos comerciales o en ferias de agroexportadores mediante la propuesta de un ejecutivo comercial de la empresa mencionada, por lo que resalta como mecanismo de acercamiento a los usuarios.

#### 4.1.2.3 Los requisitos enfrentados por las empresas medianas del rubro agroexportador enfrentados frente a SRM SAFI S.A.

Sobre los requisitos enfrentados por las empresas clientes de SRM SAFI S.A. se evaluó las condiciones que obtienen con la empresa y su comparación con los otros servicios financieros a los cuales acceden, sobre la línea de crédito obtenida en SRM SAFI S.A. (Figura 4) el 100% de los usuarios considera que es adecuada, además, el 66% considera totalmente accesibles los requisitos documentarios que la empresa le exige, teniendo el 33% restante una opinión de accesibilidad aceptable (Figura 4)

**Figura 4:** Condiciones enfrentadas ante SRM SAFI S.A.

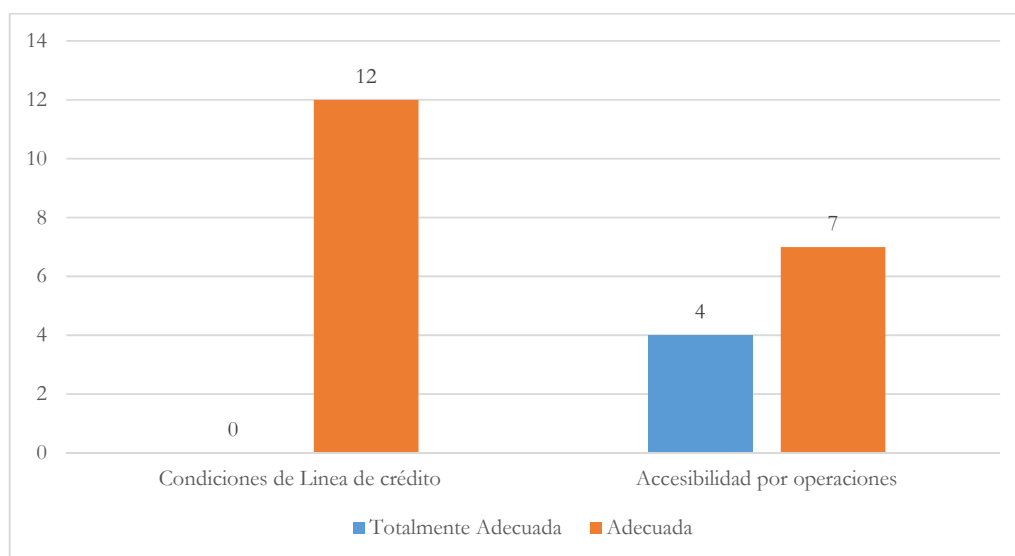


Figura 4. Muestra las condiciones de línea de crédito y la accesibilidad documentaria que enfrentan los exportadores según su nivel de actividades. Autoría Propia (2019).

Respecto a la comparación de los servicios ofrecidos por SRM SAFI S.A. frente a los otros servicios de financieras que los usuarios acceden, los requisitos documentarios son calificados como medianamente similares o similares en una menor cantidad (Figura 5) por lo que es determinante la simplicidad de requisitos de SRM SAFI S.A. como factor de diferenciación en los servicios de Factoring.

**Figura 5:** Comparación de requisitos documentarios SRM SAFI S.A. y otras financieras

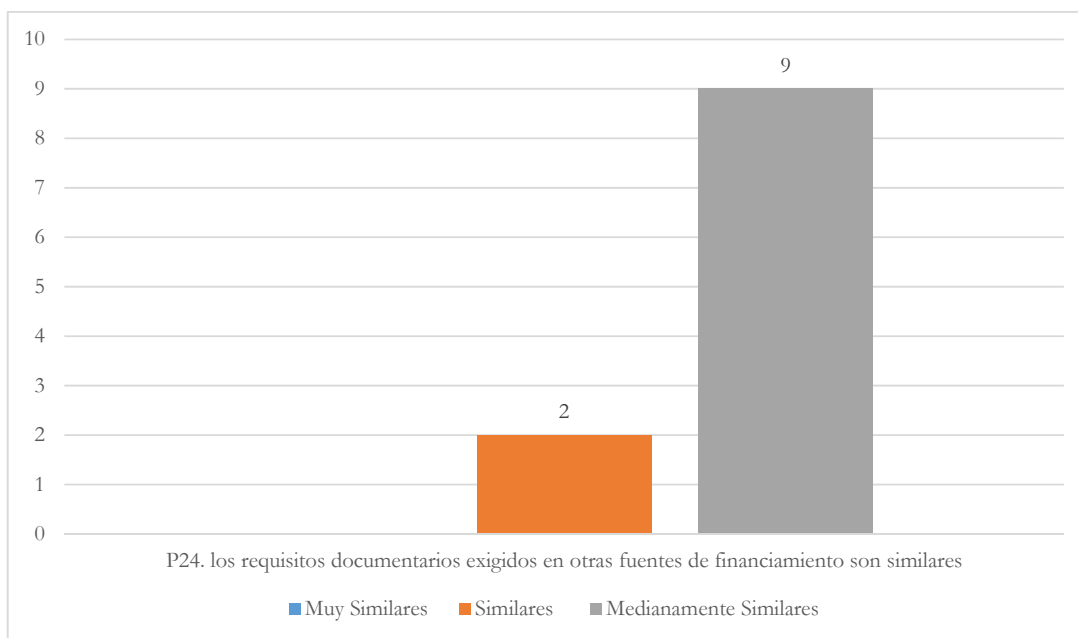


Figura 5. Muestra la opinión sobre los requisitos documentarios que exigen otras empresas financieras a las que acuden frente a los requisitos de SRM SAFI S.A. Autoría propia (2019).

#### 4.1.2.4 Los beneficios obtenidos por los agroexportadores mediante el acceso al Factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.

Los beneficios obtenidos para los usuarios por acceso al Factoring de SRM SAFI S.A. se han determinado en los tiempos de operación, la tasa de descuento

aplicada al factoring y la variación de sus capacidades comerciales, en perspectiva de los propios clientes agroexportadores medianos.

**Figura 6:** Calificación de los Tiempos de servicio y desembolso.

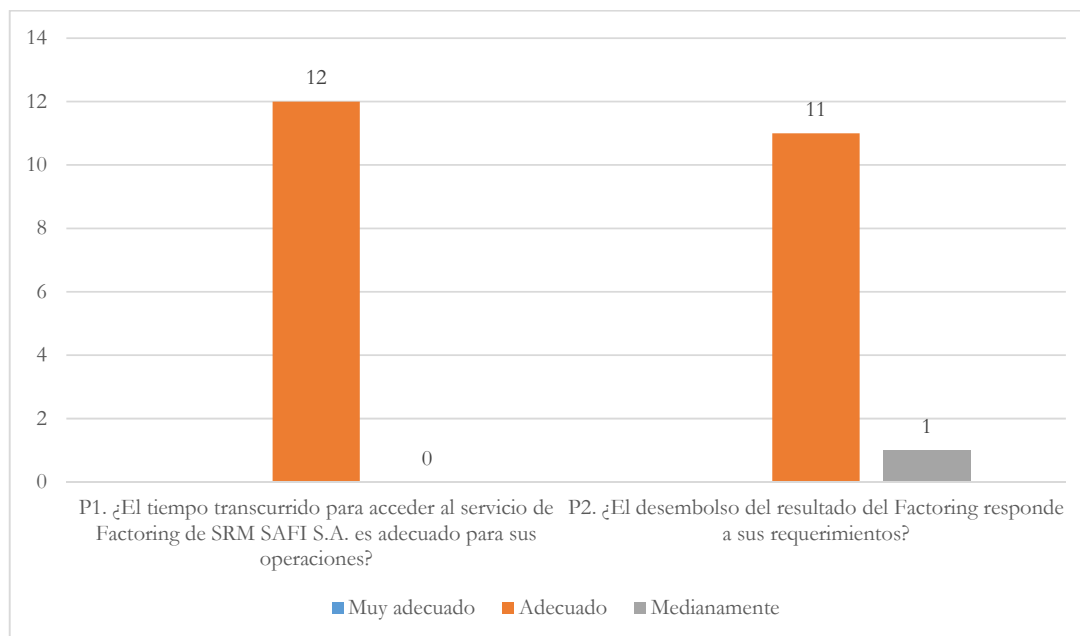


Figura 6. Muestra la aceptación de los servicios de Factoring de SRM SAFI S.A. en base al tiempo de acceso a los servicios de Factoring y el desembolso.

Los usuarios encuestados consideran que es totalmente adecuado el tiempo para poder acceder inicialmente a los servicios de Factoring, no obstante, solo el 91.6% considera que el desembolso se desarrolló de manera adecuada a sus requerimientos (Figura 6). Respecto a la capacidad de mantener sus operaciones debido a los tiempos que ofrece SRM SAFI S.A. en sus operaciones, el 91.6% considera que casi siempre le permiten mantener sus programaciones operativas, mientras que el 8.4% restante responde que siempre es adecuado el tiempo de desembolso para su programación de operaciones.

Sobre la tasa de interés enfrentada los encuestados respondieron en su mayoría que están de acuerdo con que les permite sostener utilidades en las operaciones,

debido a que el Factoring se traduce en gastos financieros y afecta el estado de resultados de las empresas. También se observa que un 83% está de acuerdo en que la tasa ofrecida por SRM SAFI S.A. es más beneficiosa, o más baja, frente a las otras propuestas de Factoring con otras empresas financieras o bancos (Figura 7).

**Figura 7:** Opinión sobre la Tasa de descuento

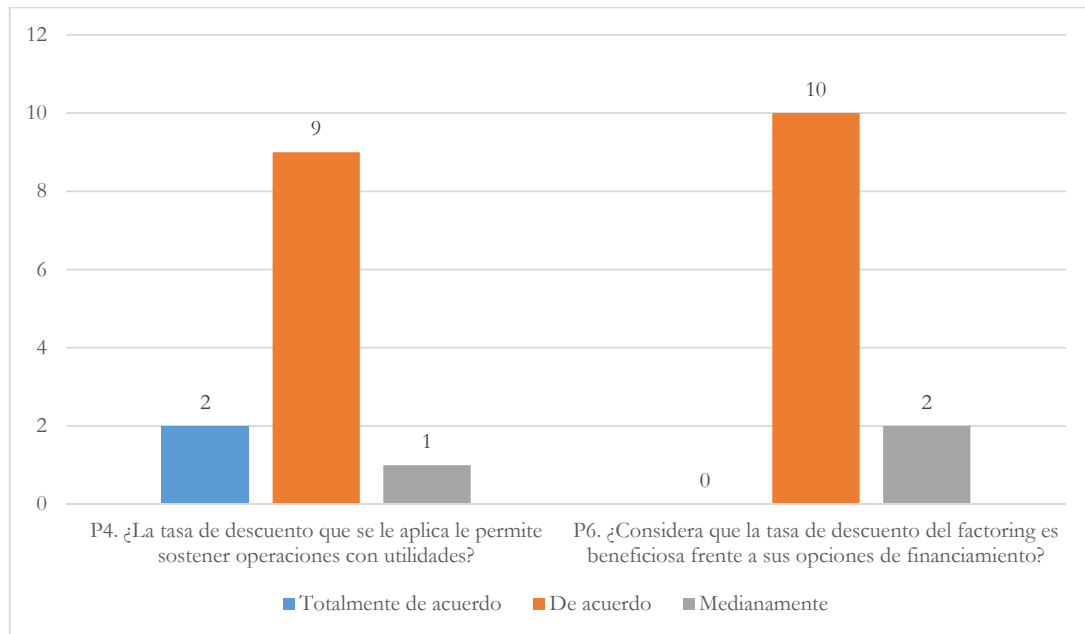


Figura 7. Muestra la opinión sobre la tasa de descuento respecto a las utilidades y su comparación con otras opciones de Factoring.

En el caso del factor de mejora de la capacidad comercial de las medianas empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. la respuesta más común fue la de una mejora en sus capacidades comerciales debido al mejor nivel de liquidez que presentan las empresas mencionadas para atender sus operaciones. También manifestaron que incrementaron sus actividades comerciales de exportación debido a la facilidad de acceder a métodos de financiamiento de

operaciones mediante el Factoring ofrecido por SRM SAFI S.A. y que sus utilidades, en menor proporción, también se incrementaron.

Sobre las nuevas operaciones comerciales afrontadas, solo el 41% está de acuerdo en que el Factoring al que accedieron les permitió afrontar dichas nuevas oportunidades y que sin la operación de financiamiento no se hubiera logrado, un 59% mantiene una posición neutral. Sin embargo, la capacidad de realizar exportaciones si presenta una respuesta favorable, siendo el 33% de las respuestas de los usuarios que están totalmente de acuerdo en que su capacidad de realizar exportaciones se ve mejorada gracias al Factoring y un 67% se encuentra de acuerdo. El 100% se encuentra de acuerdo en que es trascendental para las operaciones y los resultados económicos mejoraron. (Figura 8)

**Figura 8:** Las mejoras comerciales aplicando el Factoring.

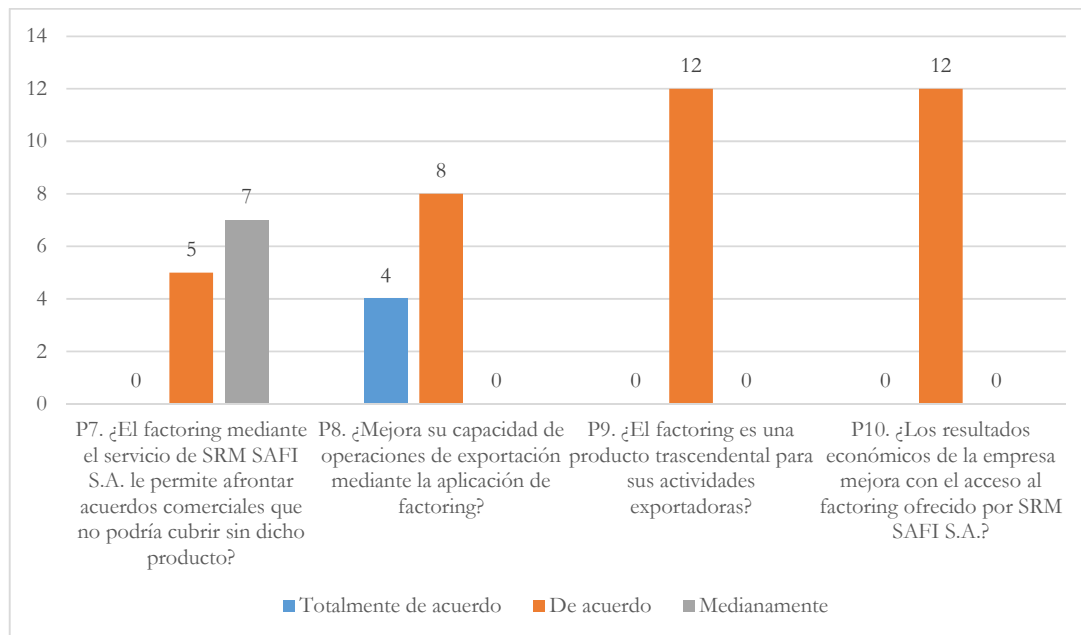


Figura 8. Muestra la opinión sobre la tasa de descuento respecto a las mejoras comerciales aplicando el Factoring.



## **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN**

### **5.1. Discusión de resultados**

Los resultados principales encontrados muestran que los beneficios obtenidos por las medianas empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. son la velocidad con la que se brinda el servicio, desde el acceso de los requisitos de Factoring hasta el desembolso, además, la facilidad documentaria y de requisitos que exigen para poder dar acceso al beneficio del servicio per sé. Al respecto de la Tasa de descuento, no se aprecia una clara tendencia de beneficio, ya que los usuarios resaltan el incremento de capacidad comercial como el factor clave en su beneficio, más que el beneficio financiero.

Sobre las características de los servicios brindados, lo primordial es señalar la dificultad que las PYME enfrentan en el sector agroexportador para conseguir acceso al factoring con entidades bancarias, siendo complejo en requisitos y limitante en base a líneas de crédito.

Sobre los resultados se presenta la discusión de resultados frente a la bibliografía documentada sobre el factoring y sus beneficios para Pyme.

#### **5.1.1. La oferta de servicios financieros para las Pyme del sector agroexportador clientes de SRM SAFI S.A.**

La oferta de servicios financieros para el sector agroexportador, específicamente para las Pyme clientes de SRM SAFI S.A. es de similar accesibilidad y una amplia oferta del sistema bancario y de empresas financieras,

sin embargo, se resalta que la diferencia en la oferta de servicios financieros para las empresas encuestadas radica en la facilidad de cumplir con los requisitos, por lo que se configura una amplia oferta pero con variación de requisitos entre el sistema bancario y las empresas financieras. Esta información difiere de los resultados presentados por Gómez y Tirado (2016) debido a que la realidad que ellos presentan en su investigación incluye Pyme sin un filtro de uso de factoring, dentro de las cuales solo el 12% de su muestra logra acceder a este último servicio mencionado, mientras que el 74% no conoce el factoring como fuente de financiamiento. La principal diferenciación recae en que la población estudiada en la presente investigación cuenta en su totalidad con acceso al servicio de factoring, al ser clientes de dicho servicio por SRM SAFI S.A.

Collantes y Granados (2019) encuentran en su muestra, con un factor de acceso a servicios financieros por parte de las empresas medianas del 42% y reduciéndose año a año, mientras que el acceso al factoring en específico es menor en el rubro agrícola debido a falta de asesoramiento técnico en un 94.3% y una falta de planificación financiera en el 70% de los casos. Dichos resultados del rubro agrícola son similares a las empresas del rubro textil que muestra Gómez y Tirado (2016) respecto al acceso al factoring, por lo que es relevante mencionar el método de contacto que los usuarios de la presente investigación develaron acerca de su acceso al factoring, ya que la presencia de ejecutivos comerciales en eventos como ferias comerciales para Agroexportadoras, por lo que es sencillo acercarse a un grupo concentrado de estas y brindarle los servicios en un ambiente propicio, son empresas exportadoras, medianas a grandes y que ya poseen la capacidad de acceder a dichas ferias, por lo que la gestión de SRM SAFI S.A. en la captación de clientes constituye el factor diferencial en el acceso de factoring de las empresas

que forman parte de la muestra en la presente investigación frente a las realidades estudiadas por Gómez y Tirado.

### **5.1.2. Accesibilidad de los usuarios al servicio de factoring ofrecido por SRM SAFI S.A. y los requisitos enfrentados por las empresas del rubro agroexportador en el medio financiero.**

En la revisión bibliográfica es resaltante la comparación de los requisitos del servicio de factoring respecto a la oferta disponible que afrontan los usuarios de SRM SAFI S.A. Como característica fundamental de la población se tiene que el 100% posee otras fuentes de financiamiento mediante factoring desde otras entidades financieras y también por parte del sistema bancario, no obstante, hacen uso preferente del servicio de SRM SAFI.

Collantes y Granados (2019) mencionan que la característica principal de su muestra de agroexportadoras medianas es que todas requieren de un mínimo de 3 años dentro de la actividad exportadora para acceder al factoring, por lo que el beneficio de requisitos por parte de SRM SAFI S.A. se confirma.

En el caso de SRM SAFI el requisito de experiencia como exportador esta reducido a 2 años frente a los 3 años que promedia el mercado bancario, además, los resultados de la encuesta muestran que los usuarios sienten alivio y obtienen mejores resultados al ser evaluados de manera conjunta con la empresa pagadora a la que SRM SAFI S.A. evalúa mediante el banco pagador. En el caso de SRM SAFI S.A. tampoco es requisito poseer una cuenta o servicios ajenos al Factoring para poder acceder al servicio, en el caso del sistema bancario se presenta una diferenciación entre clientes y no clientes de acuerdo al nivel de uso de los servicios, línea de crédito pre existente y tiempo de operación de la empresa. Finalmente, el

factor fundamental es la línea de crédito que otorga SRM SAFI S.A. en comparación con las otras fuentes de financiamiento presentadas por los usuarios y que conlleva a que la accesibilidad sea el factor fundamental para los usuarios; los usuarios refieren a solo utilizar otros medios de financiamiento cuando la línea de crédito ya ha sido copada en el servicio con la empresa del caso de estudio, sin embargo, no refieren en ningún caso acceder a SRM SAFI S.A. como segunda opción.

Según Castillo (2011) los bancos suelen tener requerimientos más complejos, como el caso que cita en el cual la empresa que solicita el factoring debe trabajar con Tele Crédito Web, similar al caso nacional de los servicios del BCP que se presentan en su canal informativo web. Por ello es factible que la accesibilidad del sistema bancario sea un factor diferenciador frente a las empresas financieras y el caso de SRM SAFI S.A.

### **5.1.3. Los beneficios obtenidos por los agroexportadores mediante el acceso al factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.**

Los resultados de los beneficios obtenidos muestran que la principal ventaja a la que acceden los usuarios es el tiempo de operación, el cual es sumamente más rápido que con el sistema bancario. El resultado económico de los encuestados también resulta favorable frente al no uso del factoring como medio de financiamiento, aunque se determinó que no existe una dependencia del servicio de SRM SAFI S.A. para cumplir con las obligaciones previas, sino que se traduce en un incremento de posibilidades comerciales, es decir, un incremento en el número de operaciones al poseer un mayor capital de trabajo.

En el caso de la investigación de Dumes y Erazo (2016) sobre los resultados de la compañía ZIBUPOR S.A., el beneficio financiero es evidente con un incremento de liquidez del 0.18% por sus operaciones desarrolladas en el 2016.

Soley (2012) menciona que "... a través de dicha herramienta es posible incrementar los recursos en la medida que crezcan las ventas", es decir, que el factoring es una herramienta de apalancamiento para generar una mayor velocidad de rotación en las operaciones, ya que, en el caso de los agroexportadores, la venta deviene de la capacidad de producción o acopiamiento y en ambos casos.

Alvarado y Flores (2016) en su propuesta de factoring como fuente de liquidez en el caso de estudio de una empresa comercial, presenta la característica de liquidez inmediata como un factor trascendental en la elección del método de financiamiento del factoring frente a sus gastos, los cuales se toman como una "remuneración" hacia la empresa financiadora según Hernández (2011), y que le permite generar mejores resultados financieros y económicos a la empresa Mercalimsa S.A.

Los autores comparten la relevancia del uso del factoring como fuente de financiamiento por la velocidad de obtención de liquidez y por los resultados de mejora de beneficios en que resulta dicha operación, de la misma manera que los usuarios encuestados en la presente investigación describen los resultados de la operación con SRM SAFI S.A.

Debido a las concordancias encontradas con los autores citados en los subtítulos referentes a la discusión de los objetivos planteados, es posible generalizar que los beneficios principales que otorga el factoring como fuente de financiamiento para empresas Pyme del sector agroexportador son el tiempo de obtención de liquidez, el cual se sitúa en la inmediatez una vez procesada la línea de crédito para las empresas solicitantes, y los beneficios comerciales entendidos como el mejor nivel

de resultados por un incremento de las operaciones, el cual se da justamente por el incremento de flujos de capital de trabajo.

## CONCLUSIONES

1. Existe un amplio desconocimiento de los servicios de Factoring para las Pyme, no obstante, en aquellas poblaciones o casos en que se conoce y es accesible, se prefiere por sobre otras fuentes de financiamiento ya que es más accesible.
2. Los factores más relevantes para las Pyme agroexportadoras son la velocidad de desembolso para obtener liquidez inmediata y la accesibilidad expresada en una línea de crédito mayor y un menor nivel de requisitos de experiencia y operaciones al compartir la carga documentaria con el cliente importador.
3. Las tasas de descuento son en su mayoría favorables para el exportador en el proceso de factoring, pero es el factor velocidad de rotación de ventas, lo que genera un beneficio económico para las empresas que acceden al factoring, pues la capacidad de iniciar otra campaña o proceso de exportación antes le da un volumen de operaciones superior y un resultado (utilidades) mayor en el resultado final.
4. El medio de contacto más relevante para empresas financieras que tienen como objetivo las Pyme agroexportadoras son las ferias comerciales o ferias de comercio exterior, ya que, en estos eventos, mediante el uso de asesores comerciales, permiten acercarse a un gran número de posibles clientes, los cuales están en la búsqueda de mejores alternativas de exportación y de servicios secundarios para mejorar sus operaciones.

## RECOMENDACIONES

1. Las Pyme deben enfocarse en búsqueda de nuevos métodos de financiamiento como el factoring, a través de diversas ferias internacionales en las cuales las financieras o empresas dedicadas al financiamiento mediante este método se hacen presente ó realizando visitas a las financieras especializadas en factoring en las cuales van a poder llevar a cabo una reunión con ejecutivos comerciales, los cuales van a asesorar de la mejor manera posible a las empresas interesadas en dicho método de financiamiento.
2. Habiendo sido identificado el nivel de beneficio y los factores de relevancia para la elección del método de financiamiento, se recomienda una evaluación correlacional de los factores específicos frente a los resultados económicos, preferencia de elección de proveedor de servicio de factoring y beneficios comerciales en el sector agroexportador, en base al creciente desarrollo de las Pyme de dicho sector en el Perú.
3. Para las Pyme agroexportadoras, ya que debido a su nivel de operaciones o tiempo en el mercado internacional no son sujeto de líneas de crédito en el sistema bancario enfocado en factoring, acercarse a empresas financieras especializadas en factoring para conocer el objetivo de desarrollo que deben alcanzar para poder acceder a este método de financiamiento, el cual ha demostrado por resultados de la presente investigación y antecedentes que posee alta relevancia en el incremento de los beneficios de las organizaciones.



4. Sobre los factores de preferencia de los encuestados sobre la empresa financiera, la línea de crédito y la velocidad de trámite es un factor diferenciante, por lo que una gestión de información sobre los clientes importadores, clientes del factorado, permite un incremento de la confianza en la gestión futura de cobro y por ende una mayor línea de crédito a los usuarios, lo cual mejorará también la preferencia de estos últimos por la empresa financiera especializada en factoring.

## REFERENCIAS

- Alva Matteucci, M., Northcote Sandoval, C., & Garcia Quispe, J. L. (2011). Operaciones De Financiamiento Factoring, Leasing, Leasebanck, Perú: Instituto Pacífico S.A.C
- Alvarado, G. Y Flores, M. (2016) Propuesta Del Factoring Como Fuente De Liquidez A Corto Plazo Para La Empresa Mercalimsa S.A. En El Periodo 2016. Tesis Para Optar El Título De Ingeniero En Tributación Y Finanzas. Guayaquil. Universidad De Guayaquil.
- BCP. Preguntas y respuestas sobre el Factoring Electronico. Recuperado desde: <https://www.factoringelectronicobcp.com/faq.html>
- Castro, L. (2013) Factoring: Transforme sus Cartera en Efectivo. *Revista M&M*. Recuperado desde: <https://revista-mm.com/administracion/factoring-transforme-sus-cartera-en-efectivo/>
- Collantes, N. y Granados, J. (2019) El factoring internacional y sus determinantes en las Pymes agroexportadoras del Perú en el período 2010-2017. Tesis para optar el título de licenciado en negocios internacionales. Lima. Recuperado desde: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/>
- Dias, M. y Cifuentes, M. (2011). Herramienta guía para toma de decisiones y cálculo de factoring. Recuperado desde: <https://es.scribd.com/doc/61126684/Factoring-en-Colombia-2011>
- Dumes, J. y Erazo, K. (2018) Estudio del Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La Compañía Zibupor S.A. Tesis para optar el titulo de ingeniera en tributación y finanzas. Recuperado desde: <http://repositorio.ug.edu.ec/>
- Emrendefx. Definición de Factura comercial. Recuperado desde: <https://emrendefx.com/factura-comercial/>
- Esan (2016) Fuentes de financiamiento a Largo Plazo. *Conexión ESAN*. Recuperado desde: <https://www.esan.edu.pe/apuntes->

[empresariales/2016/09/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo/](http://empresariales/2016/09/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo/)

- Inei. Micro, pequeñas y Medianas empresas concentran mas del 20% de las ventas. Recuperado desde:  
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/>
- Gestion.org. Que son las pymes. Recuperado desde:  
<https://www.gestion.org/que-son-las-pymes/>
- Emprender sunat. Iniciando mi negocio. Recuperado desde:  
<http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>
- Hernández, R. Y D'alolio, C. (2011) Revista Judicial. *Contrat De Factoring* (N 99). Costa Rica.
- García, Gloria. (2011). Instrumentos Financieros Del Comercio Internacional. Madrid. Editorial Fundación Confemetal.
- Gómez A. Y Tirado, M. (2016) Incidencia Del Factoring En La Gestión Financiera De Las Pequeñas Y Medianas Empresas De La Provincia Constitucional Del Callao. Para Optar El Título De Contador Público. Universidad Del Callao. Lima
- Fontana, Marco. (2012). Factoring Ideales En Dominios Integral. Roma – Italia. Editorial Springer. Tercera Edición.
- Gonzales Palomino, A. (2013). Factoring Aplicación Contable Y Tributaria, Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- LEY 29623, Diario oficial El Peruano, Lima, Perú. 7 de diciembre de 2010.
- Palian Et Al. (2013) El Factoring Como Herramienta De Financiamiento En La Empresa De Servicios Frebeka E.I.R.L. Del Distrito De Los Olivos, Año 2013. Tesis Para Optar El Título Profesional Contador Público. Universidad Ciencias Y Humanidades. Lima.

- Rodés, Adolf. (2013). Gestión Económica Y Financiera De La Empresa. España. Editorial Paraninfo. Cuarta Edición.
- Resolución S.B.S. N°1021-98. Diario oficial El Peruano. Lima. Perú. 23 de Julio del 2015.
- Soley, Jorge. (2012). El Sistema Financiero Y Su Encuentro Con La Empresa. España. Editorial Deusto S.A. Tercera Edición.

## **ANEXOS**

### ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA TESIS:	El beneficio de la aplicación de factoring en las Pyme agroexportadoras. Caso: Empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A.
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Pyme y emprendimiento
AUTOR(ES):	LACHERRE COTRINA, ANA KARLA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Qué beneficios obtienen las empresas medianas del sector agroexportador mediante el acceso al	Describir los beneficios obtenidos por los agroexportadores mediante el acceso	Las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. obtienen	Beneficios de las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiempo de operaciones de financiamiento.</li> <li>- Tasas de descuento enfrentada.</li> <li>- Capacidad comercial de las empresas medianas agroexportadoras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque: Cuantitativo</li> <li>• Tipo: Aplicada</li> <li>• Alcance: Descriptivo</li> <li>• Diseño: No experimental</li> </ul>

factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.?	al factoring ofrecido por la empresa SRM SAFI S.A.	beneficios en base al tiempo de las operaciones por las facilidades de acceso al servicio y el cumplimiento de los requisitos.	Factoring para empresas medianas agroexportadoras	- Accesibilidad al servicio de SRM SAFI S.A. - Oferta de servicios financieros. - Requisitos de acceso al factoring	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad de análisis: Una Pyme agroexportadora cliente de SRM SAFI S.A.</li> </ul>
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>		<b>Indicadores</b>	<b>Medios de Certificación (Fuente / Técnica)</b>
¿Cuál es la oferta de servicios financieros que tienen las empresas medianas del sector agroexportador?	Identificar la oferta de servicios financieros para los agroexportadores clientes de SRM SAFI S.A.	Las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A. poseen una limitada cantidad de opciones para	Oferta de servicios financieros	Oferta de empresas bancarias. Oferta de otras empresas financieras. Otras fuentes de capital de trabajo.	-Libros, revistas y publicaciones académicas sobre las variables de estudio. -Publicaciones institucionales de

		servicios financieros.	Tiempo de operaciones de financiamiento	Tiempo de solicitud y desembolso.	requisitos y marco legislativo del Factoring en el Perú.
¿Cuán accesible es el factoring como método de financiamiento para las empresas medianas del sector agroexportador?	Analizar la accesibilidad de las empresas medianas del rubro agroexportador al factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.	El factoring mediante los servicios de SRM SAFI S.A. son muy accesibles para las empresas medianas agroexportadoras.	Accesibilidad al servicio de SRM SAFI S.A.	Accesibilidad del factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.	-Encuestas aplicadas a Pyme agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A.
			Capacidad Comercial de las empresas medianas agroexportadoras	Variación de la capacidad comercial. Beneficio económico.	
¿Cuáles son los requisitos que las empresas medianas del rubro agroexportador deben cumplir para acceder al factoring?	Determinar los requisitos enfrentados por las empresas medianas del rubro agroexportador.	En SRM SAFI S.A. los requisitos que limitan a las empresas son el tiempo actividad empresarial exportadora y la línea de crédito disponible.	Requisitos de acceso al factoring	Requisitos organizacionales. Requisitos documentarios.	
			Tasas de descuento enfrentadas.	Tasa de descuento del factoring	



## ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla Nº 9

### Operacionalización de la variable 1

<b>Variable: Beneficios de las empresas medianas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A</b>		
<b>Definición conceptual:</b> Beneficio obtenido de la aplicación del Factoring por los clientes de SRM SAFI S.A.		
<b>Instrumento: Cuestionario</b>		<b>Técnica: Encuesta</b>
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>
Tiempo de operaciones de financiamiento.	Tiempo de solicitud y desembolso.	¿El tiempo transcurrido para acceder al servicio de Factoring de SRM SAFI S.A. es adecuado para sus operaciones? ¿El desembolso del resultado del Factoring responde a sus requerimientos? ¿Los tiempos de procesos que SRM SAFI S.A. le ofrece le permiten mantener sus actividades comerciales sin contratiempos?
Tasas de descuento enfrentada.	Tasa de descuento del factoring	¿La tasa de descuento que se le aplica le permite sostener operaciones con utilidades? ¿Poseen otras opciones de financiamiento para sus operaciones? ¿Considera que la tasa de descuento del factoring es beneficiosa frente a sus opciones de financiamiento?
Capacidad comercial de las empresas medianas agroexportadoras.	Variación de la capacidad comercial.	¿El factoring mediante el servicio de SRM SAFI S.A. le permite afrontar acuerdos comerciales que no podría cubrir sin dicho producto? ¿Mejora su capacidad de operaciones de exportación mediante la aplicación de factoring? ¿El factoring es un producto trascendental para sus actividades exportadoras?
	Beneficio económico.	¿Los resultados económicos de la empresa mejoran con el acceso al factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.? ¿Cómo ha evolucionado su actividad económica desde que accede al servicio de factoring de SRM SAFI S.A.?

Tabla Nº 10

Operacionalización de la variable 2

<b>Variable: Factoring para empresas medianas agroexportadoras</b>		
<b>Definición conceptual:</b> Beneficio obtenido de la aplicación del factoring por los clientes de SRM SAFI S.A.		
<b>Instrumento: Cuestionario</b>		<b>Técnica: Encuesta</b>
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems del instrumento</b>
Accesibilidad al servicio de SRM SAFI S.A.	Accesibilidad del factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.	<p>¿Considera sencillo acceder a los servicios de Factoring por medio de una empresa de servicios financieros?</p> <p>¿Cómo se informó sobre los servicios de SRM SAFI S.A.?</p> <p>¿Frente a las opciones de financiamiento para sus operaciones, considera la accesibilidad un factor importante para elegir el factoring de SRM SAFI S.A.?</p>
Oferta de servicios financieros.	Oferta de empresas bancarias.	<p>¿Los bancos le brindan accesibilidad a servicios financieros como el factoring para obtener liquidez en sus operaciones?</p> <p>¿Respecto a accesibilidad, como considera los servicios prestados por los bancos para empresas medianas del rubro agroexportador?</p>
	Oferta de otras empresas financieras.	<p>¿Las financieras le brindan servicios financieros como el factoring como empresa mediana?</p> <p>¿El factoring en otras empresas financieras es accesible para empresas medianas del rubro agroexportador?</p>
	Otras fuentes de capital de trabajo.	<p>¿Cuenta con otras fuentes de financiamiento para sus operaciones además de productos financieros como el factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.?</p> <p>¿Cuáles son las razones de realizar factoring o aplicar por otras fuentes de financiamiento?</p>
Requisitos de acceso al factoring	Requisitos organizacionales.	<p>¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir como empresa para acceder al factoring en SRM SAFI S.A.?</p> <p>¿Considera adecuadas las condiciones de línea de crédito otorgadas para la empresa que representa?</p>
	Requisitos documentarios.	<p>¿Los requisitos documentarios son accesibles frente a sus actividades de exportación?</p> <p>¿Considera que los requisitos documentarios exigidos en otras fuentes de financiamiento son similares?</p>

### ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

#### ENCUESTA PARA CLIENTES DE SRM SAFI S.A. PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS DEL SERVICIO DE FACTORING EN EMPRESAS MEDIANAS DEL RUBRO AGROEXPORTADOR.

Estamos realizando una investigación para conocer los beneficios alcanzados por el acceso al factoring brindado por SRM SAFI S.A. a empresas de categoría mediana que se desarrollen en el rubro agroexportador.

El presente cuestionario es confidencial. Por favor, siéntase con la confianza de responder libremente y sin temor a críticas o sanciones. De antemano agradecemos su colaboración.

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL ENCUESTADO</b> (empresa que representa y/o cargo)		
<b>2. EDAD DEL ENCUESTADO EN NUMEROS</b>		
<b>3. SEXO</b>	Masculino	1
	Femenino	2
<b>4. NIVEL DE ESTUDIOS</b>	Analfabeto	1
	Primaria	2
	Secundaria	3
	Superior Técnico	4
	Superior Universitario	5
<b>5. TIPO DE USUARIO</b>	Nuevo	1
	Continuador	2

Cuestionario.

- ¿El tiempo transcurrido para acceder al servicio de factoring de SRM SAFI S.A. es adecuado para sus operaciones?  
A) Muy adecuado B) Adecuado C) Medianamente D) Poco adecuado E) Nada adecuado
- ¿El desembolso del resultado del factoring responde adecuadamente a sus requerimientos de tiempo?  
A) Muy adecuado B) Adecuado C) Medianamente D) Poco adecuado E) Nada adecuado
- ¿Los tiempos de procesos que SRM SAFI S.A. le ofrece le permiten mantener sus actividades comerciales sin contratiempos?  
A) Siempre B) Casi siempre C) A veces D) Casi nunca E) Nunca

4. ¿La tasa de descuento que se le aplica le permite sostener operaciones con utilidades?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
5. ¿Poseen otras opciones de financiamiento para sus operaciones?  
A) SI B)NO  
Si respondió si, ¿Cuáles opciones?
6. ¿Considera que la tasa de descuento del factoring es beneficiosa frente a sus opciones de financiamiento?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
7. ¿El factoring mediante el servicio de SRM SAFI S.A. le permite afrontar acuerdos comerciales que no podría cubrir sin dicho producto?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
8. ¿Mejora su capacidad de operaciones de exportación mediante la aplicación de factoring?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
9. ¿El factoring es un producto trascendental para sus actividades exportadoras?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
10. ¿Los resultados económicos de la empresa mejoran con el acceso al factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
11. ¿Cómo ha evolucionado su actividad económica desde que accede al servicio de factoring de SRM SAFI S.A.?  
\_\_\_\_\_.
12. ¿Considera sencillo acceder a los servicios de Factoring por medio de una empresa de servicios financieros?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
13. ¿Cómo se informó sobre los servicios de SRM SAFI S.A.?  
\_\_\_\_\_.
14. ¿Frente a las opciones de financiamiento para sus operaciones, considera la accesibilidad un factor importante para elegir el factoring de SRM SAFI S.A.?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
15. ¿Los bancos le brindan accesibilidad a servicios financieros como el factoring para obtener liquidez en sus operaciones?  
A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo
16. ¿Respecto a accesibilidad, como considera los servicios prestados por los bancos para empresas medianas del rubro agroexportador?

---

---

17. ¿Las financieras le brindan servicios financieros como el factoring como empresa mediana?

- A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo

18. ¿El factoring en otras empresas financieras es accesible para empresas medianas del rubro agroexportador?

---

19. ¿Cuenta con otras fuentes de financiamiento para sus operaciones además de productos financieros como el factoring ofrecido por SRM SAFI S.A.?

---

20. ¿Cuáles son las razones de realizar factoring o aplicar por otras fuentes de financiamiento?

---

21. ¿Sabe usted cuáles son los requisitos que deben cumplir como empresa para acceder al factoring en SRM SAFI S.A.?

---

22. ¿Considera adecuadas las condiciones de línea de crédito otorgadas para la empresa que representa?

- A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo

23. ¿Los requisitos documentarios son accesibles frente a sus actividades de exportación?

- A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo

24. ¿Considera que los requisitos documentarios exigidos en otras fuentes de financiamiento son similares?

- A) Totalmente de acuerdo B) De acuerdo C) Medianamente  
D)Desacuerdo E) Totalmente en desacuerdo

Comente su experiencia de solicitud de financiamiento en otras empresas bancarias o financieras

---

---

---

---

## **ANEXO 4: TABLA DE PUNTACIÓN DE LÍNEA DE CRÉDITO**

### **Línea de Crédito**

HASTA 4 MILLONES USD	5
HASTA 2 MILLONES USD	4
HASTA 1 MILLON USD	3
HASTA 500 MIL USD	2
MENOS DE 500 MIL USD	1

Fuente: Elaboración propia

La presente tabla detalla el ponderado a considerar en la línea de crédito, considerándose 5 como la mayor puntuación y 1 como la menor.

## **ANEXO 5: Tabla de puntuación de requisitos**

### **Tiempo de desembolso**

INMEDIATO	5
2 DIAS	4
3 DIAS	3
4 DIAS	2
MAYOR A 4 DIAS	1

Fuente: Elaboración propia

La presente tabla da a conocer a detalle la puntuación en el tiempo de desembolso, considerándose 5 como la mayor puntuación y 1 como la menor.

## ANEXO 6: TABLA DE PUNTUACIÓN DE TIEMPO DE DESEMBOLSO

### Puntuación de requisitos

1 AÑO EXPORTANDO – VENTAS DE 2 MILLONES DE DOLARES	5
2 AÑOS EXPORTANDO- VENTAS DE 1 MILLON DE DOLARES	4
3 AÑOS EXPORTANDO – NO VENTAS ESPECIFICADAS	3
4 AÑOS EXPORTANDO - NO VENTAS ESPECIFICADAS	2
MAS DE 4 AÑOS EXPORTANDO - NO VENTAS ESPECIFICADAS	1

Fuente: Elaboración propia

La presente tabla da a conocer a detalle de los requisitos solicitados en el factoring, considerándose 5 como la mayor puntuación y 1 como la menor.

## ANEXO 7: TABLA DE PUNTUACIÓN DE TASA DE INTERÉS

### Puntuación de tasa de interés

DESDE 6.5 % TEA	5
DESDE 12 % TEA	4
DESDE 15 % TEA	3
DESDE 15.3 % TEA	2
MAYOR A 15.3 % TEA	1

Fuente: Elaboración propia

La presente tabla da a conocer a detalle las tasas de interés solicitadas por las entidades financieras, considerándose 5 como la mayor puntuación y 1 como la menor.

#### **ANEXO 8: DESARROLLO DE FÓRMULA DE DETERMINACIÓN DE MUESTRA:**

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 xPxQxN}{E^2 x(N-1) + Z_{1-\alpha/2}^2 xPxQ}$$

Para la presente investigación se utiliza un margen de error de 5%, o un nivel de confianza de 95%.

Z, es valor de confianza para la investigación que se determina mediante una fórmula de investigación normal para el error designado como “1 – 0.5\*Error”, por lo que para la presente investigación dicho valor es de 1.95996. El valor de Z<sup>2</sup> está basado en el Z hallado.

N es la población que se ha identificado, N-1 sería el valor de la población menos una unidad.

P es la probabilidad de Éxito y Q es la probabilidad de fracaso, por lo que se les asigna 50 y 50.

E es el porcentaje de error, designado como 0.05 o 5%.

La fórmula solo es válida cuando se tiene certeza del tamaño de la muestra.