



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

**LOS FACTORES MÁS RELEVANTES EN LA ELECCIÓN
DEL FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS
EXPORTADORAS Y SU RELACIÓN LOS BENEFICIOS
DE LA APLICACIÓN DEL FACTORING**

**PRESENTADA POR
SHEYLA VANESSA ESCOBEDO ARISTA**

**ASESOR
MARIO GRANDA CARAZA**

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

**LIMA – PERÚ
2022**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



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

TESIS

**LOS FACTORES MÁS RELEVANTES EN LA ELECCIÓN DEL
FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y SU
RELACIÓN LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DEL FACTORING**

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

**PRESENTADO POR:
SHEYLA VANESSA ESCOBEDO ARISTA**

**ASESOR:
DR. MARIO GRANDA CARAZA**

**LIMA, PERÚ
2022**

Dedicatoria

Esta tesis la dedico a mis padres, quienes me guiaron y apoyaron durante todo este recorrido, me brindaron los medios y recursos necesarios para poder desarrollarme personal y profesionalmente.

También se lo dedico a mi hermana, quien es mi motivación y soporte en este camino.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a mis padres por haberme permitido concluir mis estudios y continuar con mi crecimiento profesional. Gracias por siempre creer y confiar en mí.

Asimismo agradezco a la universidad, por haberme brindado los conocimientos necesarios para poder desarrollarme en mi carrera. Finalmente, agradezco a mis amigos que estuvieron conmigo en todo este camino.

INDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos	iii
INDICE DE TABLAS	vi
INDICE DE GRÁFICOS	vi
RESUMEN	8
ABSTRAC	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I: MARCO TEORICO	12
2.1Antecedentes de la investigación	12
2.2Bases teóricas	18
CAPITULO II: HIPOTESIS Y VARIABLES	26
2.1Formulación de hipótesis principal y derivadas	26
2.2Variables y definición operacional	27
CAPITULO III: METODOLOGIA	29
2.1Diseño metodológico	29
3.2Diseño muestral	30
3.3Técnicas de recolección de datos: Documentales y No Documentales.	30
3.4Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	31
3.5Aspectos éticos.....	34
CAPITULO IV: RESULTADOS	35
4.1.Identificación de la muestra	35
4.2.Resultados descriptivos de la investigación	36
4.3.Resultados estadísticos y comprobación de hipótesis	58
CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	64
5.1. Relación de las condiciones crediticias de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring	64
5.2. Relación de los tiempos de desembolso de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring	65
5.3. Relación de la competitividad obtenida de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring	65

5.4. La relación de las condiciones crediticias, tiempo de desembolso y competitividad con los beneficios en la liquidez producto del factoring con Fondo COMEX SRM	66
CONCLUSIONES	68
RECOMENDACIONES	69
FUENTES DE INFORMACION.....	70
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	74
ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	76
ANEXO 3. INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS	78

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Información estadística de confiabilidad</i>	32
Tabla 2	<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	33
Tabla 3	<i>Resultado del juicio de experto sobre la validez del instrumento.</i>	33
Tabla 4	<i>Prueba de Normalidad Kolmogórov-Smirnov.</i>	54
Tabla 5	<i>Pruebas de correlación de las variables</i>	54

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	<i>Cargo del encuestado</i>	35
Gráfico 2	<i>Género de los encuestados</i>	36
Gráfico 3	<i>¿Considera que el uso del Factoring ha influido en el incremento de liquidez de su empresa?</i>	37
Gráfico 4	<i>¿Desde que se financia a través de Factoring, en qué medida ha logrado incrementar su liquidez?</i>	37
Gráfico 5	<i>¿Cómo ha variado la razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente) debido al uso de Factoring?</i>	38
Gráfico 6	<i>¿En qué medida se han reducido los incumplimientos hacia sus proveedores?</i>	39
Gráfico 7	<i>¿Qué porcentaje de su activo corriente corresponde a las cuentas por cobrar?</i>	40
Gráfico 8	<i>¿Han mejorado las incidencias de ruptura de nivel mínimo de caja de operaciones con el uso de Factoring?</i>	40
Gráfico 9	<i>¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?</i>	41
Gráfico 10	<i>¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?</i>	42
Gráfico 11	<i>¿Cuál es el monto límite de endeudamiento adquirido con FONDO COMEX SRM?</i>	43
Gráfico 12	<i>¿En qué medida se ha incrementado su capacidad de endeudamiento con el uso del Factoring de FONDO COMEX SRM?</i>	43

Gráfico 13	<i>¿La línea de crédito obtenida es suficiente para cubrir la totalidad de sus requerimientos de factoring?</i>	44
Gráfico 14	<i>¿Cuál es el plazo más frecuente asignado a sus facturas en las operaciones de COMEX que realiza?</i>	45
Gráfico 15	<i>¿Cuál es el tiempo de desembolso promedio que obtiene trabajando con FONDO COMEX SRM?</i>	46
Gráfico 16	<i>¿En cuánto ha mejorado el tiempo de desembolso promedio desde que trabaja con FONDO COMEX SRM para sus operaciones de factoring?</i>	47
Gráfico 17	<i>¿Son los requisitos documentarios un obstáculo para la agilización del desembolso del factoring con FONDO COMEX SRM?</i>	47
Gráfico 18	<i>¿Qué tan importante es para usted la agilidad en la que se procesa la operación de desembolso por medio del Factoring?</i>	48
Gráfico 19	<i>¿Ha incrementado su cartera de clientes desde que desarrolla factoring con FONDO COMEX SRM?</i>	49
Gráfico 20	<i>¿Cuán importante ha sido el FONDO COMEX SRM en la evolución de la rentabilidad?</i>	50
Gráfico 21	<i>¿Cuál ha sido la variación general de sus ventas netas con el uso de FONDO COMEX SRM?</i>	51
Gráfico 22	<i>¿En qué magnitud han crecido sus exportaciones en el año 2019 respecto al año anterior?</i>	52
Gráfico 23	<i>¿La capacidad de ventas al crédito es un factor positivo en la competitividad de su empresa?</i>	53

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal evaluar los factores más relevantes en la elección del financiamiento de las empresas exportadoras y su relación con los beneficios de la aplicación del factoring. La metodología utilizada para alcanzar el objetivo fue cuantitativa, de tipo correlacional, retrospectiva y transversal. La muestra estuvo conformada por 50 empresas clientes de la financiera Fondo Comex SRM. Los resultados obtenidos muestran que la calificación de condiciones crediticias es buena, permitiendo incrementar las operaciones al crédito; el tiempo de desembolso permite obtener la liquidez sin obstáculos y la competitividad incrementó debido al volumen de ventas, cartera de clientes y capacidad de venta al crédito. La correlación entre los beneficios obtenidos y los factores estudiados fue significativa y alta. El estudio concluye que las mejores condiciones crediticias, tiempos de desembolso más rápidos y mejoras en la competitividad tienen una relación significativa con el beneficio en la liquidez de las empresas clientes de Fondo Comex SRM

ABSTRAC

The main objective of this research is to evaluate the most relevant factors in the choice of financing for exporting companies and their relationship with the benefits of applying factoring. The methodology used to achieve the objective was quantitative, correlational, retrospective and cross-sectional. The sample consisted of 50 client companies of the financial Comex SRM Fund. The results obtained show that the rating of credit conditions is good, allowing credit operations to start; the disbursement time allows liquidity to be obtained without obstacles and competitiveness increases due to the volume of sales, client portfolio and capacity to sell on credit. The influence between the benefits obtained and the factors studied was significant and high. The study concludes that the best credit conditions, faster disbursement times and improvements in competitiveness have a significant relationship with the liquidity benefit of Comex SRM Fund client companies.

36. TESIS SHEYLA ESCOBEDO - ASESOR MARIO GRANDA.docx

Resumen de fuentes

12%

SIMILITUD GENERAL

1	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe INTERNET	2%
2	repositorio.esan.edu.pe INTERNET	1%
3	1library.co INTERNET	1%
4	repositorio.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
5	repositorioacademico.upc.edu.pe INTERNET	<1%
6	novicap.com INTERNET	<1%
7	www.diariodelexportador.com INTERNET	<1%
8	repositorio.autonoma.edu.pe INTERNET	<1%
9	repositorio.ucv.edu.pe INTERNET	<1%
10	www.administracion.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
11	docplayer.es INTERNET	<1%
12	repo.uta.edu.ec INTERNET	<1%
13	hdl.handle.net INTERNET	<1%
14	repositorio.uncp.edu.pe INTERNET	<1%
15	www.informatica-juridica.com INTERNET	<1%
16	Universidad Tecnologica del Peru on 2021-11-13 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
17	Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados on 2021-05-26 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
18	es.slideshare.net INTERNET	<1%
19	www.equiposytalento.com INTERNET	<1%
20	Universidad Cesar Vallejo on 2016-03-04 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
21	Universidad Alas Peruanas on 2021-12-31 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
22	repositorioacademico.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
23	Repositorio.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
24	cybertesis.unmsm.edu.pe INTERNET	<1%
25	www.coursehero.com INTERNET	<1%
26	Universidad Cesar Vallejo on 2017-01-19 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%

27	Universidad Continental on 2020-07-27	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
28	repositorio.unjfc.edu.pe	INTERNET	<1%
29	Universidad San Ignacio de Loyola on 2015-10-16	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
30	Universidad San Ignacio de Loyola on 2022-03-01	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
31	Universidad de San Martín de Porres on 2018-10-06	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
32	cienciamatriarevista.org.ve	INTERNET	<1%
33	estudiotarazona.com	INTERNET	<1%
34	repository.eafit.edu.co	INTERNET	<1%
35	www.mdoctorsdirect.com	INTERNET	<1%

Se excluyeron los depósitos de búsqueda:

Ninguno

Excluido del Informe de Similitud:

Bibliografía

Citas textuales

Citas

Coincidencias menores (10 palabras o menos)

Se excluyeron las fuentes:

Ninguno



OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
14/03/2022	DR. MARIO GRANDA CARAZA	MGRANDAC@USMP.PE

NOMBRE DE LA TESIS
LOS FACTORES MÁS RELEVANTES EN LA ELECCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y SU RELACIÓN LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DEL FACTORING

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
SHEYLA VANESSA ESCOBEDO ARISTA		

RESULTADO:

12% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)

CONCLUSIÓN:

LA TESIS SE ENCUENTRA APTA PARA CONTINUAR CON EL SIGUIENTE TRÁMITE.

DR. MARIO GRANDA CARAZA

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

DNI:

SHEYLA VANESSA ESCOBEDO ARISTA.....

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO

DNI

REVISADO POR: MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la globalización ha llevado a un incremento en el tránsito de mercancías de consumo, tecnológicas, materias primas, etc. Las empresas que participan en el comercio internacional deben desarrollar mecanismos para mantener sus operaciones continuas pese a las dificultades de los métodos de pago, los plazos, tiempos de entrega y otros factores que diferencian al comercio local del internacional. En este escenario es que aparecen diversos métodos de financiamiento para las empresas exportadoras, existen los préstamos bancarios, las cartas de crédito con cláusula verde, los pagos por adelantados (cuya problemática recae en la confianza entre las partes) y entre los que mayor desarrollo han tenido, el Factoring, con un 23% de crecimiento en el año 2019 (Sarmiento, J. 2020).

El Factoring en el Perú crece como una alternativa para que los exportadores puedan adquirir liquidez para continuar con operaciones comerciales, nacionales e internacionales, durante periodos de entrega que conllevan a un retraso en el cobro, poniéndolo de otra forma, el pago contra entrega implica un retraso de tiempo similar al tiempo de transito que tendrá la mercancía.

Si bien el Factoring existe como una alternativa, no existe suficiente difusión sobre los beneficios, requisitos y características de esta herramienta financiera en el Perú. Las empresas mantienen sus actividades de comercio internacional considerando y asumiendo los costos financieros y comerciales de no obtener la

liquidez generada por sus ventas, desde la incapacidad de continuar sus operaciones por falta de capital de trabajo y las consecuencias comerciales.

Es importante identificar, no solo los beneficios que se han obtenido, sino las mejoras frente a los métodos tradicionales de financiamiento que las empresas de un grupo en particular, clientes de una empresa que del rubro de servicios financieros, ha encontrado al utilizar el Factoring.

Por ello es que se decide investigar cuales son los factores que inclinan a las empresas exportadoras por el uso del Factoring como una alternativa de financiamiento frente a la oferta de las otras empresas financieras y de bancos con productos más conocidos, pero menos adaptados a su realidad. Por lo cual se propone la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores más relevantes en la elección del financiamiento de empresas exportadores y su relación los beneficios de la aplicación del Factoring en dichas empresas?

Se considera que la presente investigación es relevante porque permitirá identificar los factores que las empresas consideran más relevantes al momento de decidir su método de financiamiento para la obtención de liquidez frente a sus operaciones de exportación, dichos factores se presentan en comparación con las condiciones que enfrentaban en el sistema financiero tradicional, así como la relación que poseen con los beneficios obtenidos en el ámbito económico-financiero y el comercial. De esta manera, las empresas que posean requerimientos similares podrán tener una base de experiencias y características similares para poder decidir si es el Factoring es la mejor opción en base a sus expectativas de beneficios.

CAPITULO I: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

1.1.1 ANTECEDENTES NACIONALES

En el marco nacional, el Factoring aún es un recurso incipiente que está surgiendo como alternativa para las empresas exportadoras, considerándose de ese modo como un nuevo tipo de financiamiento. En el repositorio nacional, podemos encontrar la investigación de Collantes, N. y Granados, J. (2019) titulada ““El Factoring internacional y sus determinantes en las pymes agroexportadoras del Perú en el período 2010-2017”, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, en donde se realiza una evaluación de los determinantes del Factoring Internacional en el sector agropecuario, así como su implicancia en la internacionalización de las Pymes Agroexportadoras peruanas.”

En la investigación se realizó la entrevista a profundidad a 4 personas encargadas del área de comercio internacional del Banbif, donde Collantes y Granada (2019) obtienen como resultado que:

“El Factoring Internacional es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual las Pymes con actividad empresarial de exportación pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una entidad financiera para así obtener mayor liquidez.”

De acuerdo a los resultados obtenidos, podemos considerar entonces que una nueva forma de financiamiento para aquellas empresas exportadoras,

independiente del tamaño o industria, es el Factoring internacional, que no solo favorece en el adelanto del pago de las facturas, sino que además trae como consecuencia una mejora en su liquidez y por ende el impulso comercial para nuevas operaciones.

Ante lo expuesto, podemos indicar que la investigación de Collantes con respecto a los medios de financiamiento y la implicancia que estos tienen en las empresas agro exportadoras, dan otra opción a los pequeños empresarios para poder diversificar sus cuentas fuera de las más comunes a fin de poder obtener mayores beneficios, como es el caso del Factoring, el cual a través de la compra de sus facturas ayuda a mejorar las cuentas por cobrar de las empresas, otorgándoles una mejora en su liquidez.

La presente tesis realiza el análisis y evaluación de los determinantes del Factoring Internacional aplicado al sector Agropecuario y cómo contribuye en el financiamiento a corto plazo en el proceso de internacionalización de las Pymes Agroexportadoras del Perú.

Así mismo, dentro del marco nacional también encontramos el trabajo de investigación de Ramos, M. (2018) "El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región lima provincias 2015-2016", de la Universidad de San Martín de Porres, el cual indica la relación entre el financiamiento y la influencia de este en las pequeñas empresas agroexportadoras en la región Lima, de acuerdo al estudio realizado a 120 empresarios, Ramos, M. (2018) concluye que: "El empleo del Factoring incide positivamente en la recuperación de las cuentas por cobrar en las Micros

y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, es decir el empleo del Factoring es una buena alternativa de financiamiento en este tipo de pequeñas y medianas empresas para obtener de manera inmediata el dinero para seguir operando en el mercado.”

El trabajo de investigación de Ramos, M. (2018) se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre el financiamiento y su influencia en la liquidez de las Micro y Pequeñas empresas agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015-2016, por lo que su metodología de investigación no experimental, cuenta con un diseño metodológico transaccional correlacional. El trabajo tuvo como sujeto de estudio a ciento veinte empresarios de las Miles de las diez Micro Empresas Agroexportadoras del Perú 2016, comprende contadores, abogados, economistas, jefes de finanzas entre hombres y mujeres, obteniendo resultados a través de encuestas. Principalmente se demostró la importancia del uso del Factoring y su incidencia en las cuentas por cobrar. El empleo del leasing financiero en el programa de egresos del flujo de caja. Se determinó si los factores para la adquisición de las garantías solicitadas por las instituciones financieras inciden en los fondos sujetos de restricción. También se precisó si el empleo del costo efectivo financiero incidía favorablemente en el control de gastos financieros de estas empresas. Con ello se puede determinar que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influyen positivamente en la liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima Provincias. Por otro lado, las instituciones financieras deben utilizar el financiamiento porque influye positivamente en la liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima

Provincias por contar con dinero de manera rápida, aspecto que le permite ser formal y competitiva en el mercado.

Por otro lado, tenemos a Noguni, J. y Romero, H. (2019) en su investigación titulada “Propuesta para desarrollar y utilizar a la BVL como mecanismo de financiamiento para las PYMES a través de la profundización del uso del Factoring “, de la Universidad ESAN menciona que el Perú aún tiene un largo camino que recorrer respecto a la normalización del Factoring como herramienta financiera, siendo que las pymes son las que menos conocen la herramienta en mercados over the counter.

Esto debido a que como ya se había mencionado, el mercado del Factoring en el Perú es poco conocido, y además la difusión de esta herramienta en los mercados locales es casi nula. La mayor parte del mercado peruano solo conoce los medios de financiamiento tradicionales, pero no ha explorado aun otros medios que poseen beneficios competitivos que ayuden a mejorar su liquidez.

Dato a resaltar es que según lo recopilado por Noguni y Romero (2019) el mercado del Factoring del Perú alcanza solo los 100 millones de dólares en facturas para el periodo 2019.

Las pymes en nuestro país aportan considerablemente al PBI nacional, es por ello que la generación de mecanismos que aporten a su desarrollo constituye una necesidad relevante para el Estado. La problemática que enfrenta este sector empresarial se refiere a la falta de acceso a financiamiento bancario, con índices de inclusión que sólo llegaron al 50% al cierre 2017. Otro problema que agrava esta situación es que los plazos de pago de parte de los principales

clientes de las pymes, “grandes empresas”, terminan siendo no negociables. Como solución a estos problemas, es que surge el Factoring como alternativa de financiamiento, mediante el cual, la pyme, puede obtener liquidez cediendo sus cuentas por cobrar a un tercero. Actualmente en el mercado existen empresas dedicadas a prestar servicios de Factoring, pero debido a la no difusión adecuada de este mecanismo y a las altas tasas de descuento (1.5% - 2.5% mensual) es que su utilización no es la óptima aún. Consideramos que la negociación del Factoring en un mercado organizado vía la BVL, que reduzca la asimetría de información y resuelva los problemas de difusión del producto, contribuiría a darle al mercado, el volumen de negociación necesario para su éxito y competitividad.

En un estudio desarrollado por Lacherre, A. (2019) titulado “El beneficio de la aplicación del Factoring en las Pyme agroexportadoras. Caso: empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A., 2019” de la USMP, cuyo método de estudio fue cuantitativo mixto y de desarrolla con el objetivo de describir los beneficios obtenidos por los clientes de SRM SAFI S.A. al elegir dicha prestadora de servicios financieros sobre otras opciones del mercado.

Los principales resultados presentados son que “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.”, además, la autora resalta que las tasas (de descuento) son calificadas por los exportadores como favorables, sin embargo, el factor que mayor beneficio les brinda es la tasa de rotación de ventas, generado por la disponibilidad de capital de trabajo, lo que

les permite iniciar operaciones con mayor frecuencia y resulta en beneficios económicos superiores.

1.1.2 ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En el marco internacional, se tiene una mayor información respecto al tema del Factoring y su aplicación en las industrias, con ello encontramos la investigación Córdova, A. y Barrionuevo, E. (2017) titulada “EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TEXTILES DE LA ZONA URBANA DEL CANTÓN AMBATO DURANTE EL AÑO 2015”. La tesis trata la problemática del tiempo de cobranza de Mypes del sector textil en una provincia ecuatoriana. La metodología no experimental de recopilación documentaria con el objetivo de analizar las ventajas de aplicación de la herramienta financiera factoring apoyándose en el modelo CAMP para determinar los riesgos posibles. Sus principales resultados obtenidos mediante la determinación de índices de rentabilidad, tanto del periodo 2015 como los anteriores, de ello se identificó un resultado económico positivo para las empresas que utilizaron factoring respecto a los años anteriores, mientras que se caracterizó de negativo y regular a aquellos que no utilizaron la mencionada herramienta.

En otro estudio ecuatoriano, Dumes y Erazo (2018) en su investigación titulada “Estudio del Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La Compañía Zibupor S.A. realiza un estudio descriptivo, deductivo y bibliográfico mediante la aplicación de encuestas, con el objetivo de proponer otra alternativa de financiamiento para la obtención de liquidez a corto plazo en las empresas

PYMES como lo es la compañía Zibupor S.A. en la ciudad de Duran en el periodo 2016. Luego del análisis documentario y de propuesta de financiamiento las autoras resumen que luego del análisis de los EEFF del año 2016 se identificó una solvencia (índice) de 0.18, mientras que la prueba ácida alcanzo un valor 0.12 y la rotación de cuentas por cobrar fue de 26 días. La conclusión de la investigación es que la aplicación de factoring beneficia por la velocidad de obtención de liquidez a la empresa ZIBUPOR S.A., permitiéndole cumplir las obligaciones financieras a corto plazo.

2.2 Bases teóricas

1.2.1 Definición de Factoring

De acuerdo a la SBS (2015). Citada por Vera, J. (2020) el Factoring es una Modalidad de crédito mediante la cual la entidad financiera adquiere a título oneroso de una persona, facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda; la entidad financiera asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos.

Para Barrionuevo (2017) el Factoring es una herramienta de financiamiento que permite a las empresas suplir sus necesidades de recursos económicos, como cobertura de capital de trabajo, que se espera recibir en un futuro de los clientes frente a las facturas ya emitidas pero cuya fecha de vencimiento se encuentra por delante de las obligaciones financieras. Esta herramienta permite al empresario acudir a la entidad financiera para realizar el anticipo del monto que el cliente adeuda en la factura a cambio de dicho documento y contra un descuento de comisión por parte de la entidad.

Podemos considerar entonces al Factoring como un medio de financiamiento relativamente nuevo que está basado en la cesión de créditos, a través de la venta de facturas comerciales por parte de las empresas que requieren del adelanto el pago de las mismas. Esta figura se da bajo el cobro de intereses más costos; además se debe considerar como beneficio el riesgo asegurado, como también la liquidez obtenida.

1.2.2 FACTORING DE EXPORTACION

Novicap (2019) el factoring de exportación se define como la herramienta financiera con recurso que las empresas utilizan cuando sus clientes están residenciados en el extranjero. En esta situación la institución financiera (Factor) se encuentra en el país extranjero donde también está el importador, haciéndose responsable de las exportaciones nacionales y del cobro a corto plazo de sus documentos.

El sistema de factoring internacional lleva a cabo el mismo proceso que el factoring normal, lo que le diferencia es el hecho de la localización. Para llevar a cabo las operaciones de factoring internacional, tendremos que tener en cuenta dónde se encuentran domiciliadas las operaciones y facturas del emisor y dónde se encuentra el deudor principal de estas.

Es decir, se recurre al factoring internacional en caso de que el emisor de una factura (empresa que solicita el servicio de factoring), el deudor de la misma o incluso la empresa de factoring se encuentren en países diferentes.

1.2.3 Determinantes del Factoring.

Lacherre, A. (2019) presenta los determinantes del uso de Factoring más importantes clasificados de la siguiente manera:

1. Línea de Crédito.
2. Rapidez de Desembolso.
3. Tasa de interés.
4. Accesibilidad al servicio.
5. Requisitos documentarios.

Lacherre, A. (2019) en su investigación a empresas agroexportadoras, identificó que de dichos factores los más importantes son: “(...) la Línea de crédito (29.17%) y Rapidez de desembolso (27.5%)” (p.30).

Por otro lado, Guasca, D. y Vergara, J. (2016) presentan un desarrollo cuantitativo en el que los factores determinantes para el uso de Factoring son:

1. La liquidez.
2. La tasa de descuento.
3. El endeudamiento financiero, referido a que los Factoring sin recurso no afectan su Línea de crédito.
4. Recaudo de cartera, referido a la velocidad con la que se desarrollan los desembolsos una vez requerido el Factoring.

Los autores encuentran en sus evaluaciones que los factores determinantes tienden a estar relacionados con la capacidad de la empresa en adquirir liquidez sin afectar su capacidad financiera de largo plazo.

1.2.4 VENTAJAS DEL FACTORING

De acuerdo a Azúa, A. y Larrea, M. (2019), el beneficio del Factoring: “(...) mayor competitividad en mercados internacionales, y así generar un incremento en sus ventas, gracias a la inyección de capital de trabajo.” (p.2)

Azúa y Larrea mencionan en su investigación que las ventajas del uso del Factoring internacional son:

- Adelanto de cobro de facturas
- Aumento de liquidez
- Crecimiento de la capacidad y tesorería
- Gestión de cobro
- Líneas de riesgo

Permite a las empresas abordar una estrategia de expansión internacional. Esa modalidad de Factoring elimina para las empresas los mismos riesgos que en el caso del mercado interior, pero que son de más difícil previsión cuando se trata de mercados extranjeros.

Ruiz, W. (2019) explica que las Ventajas para el cliente son la liquidez anticipada, la reducción de costos en procesos de cobranza, la certeza de cobro, inmediatez de dinero para las empresas. Además, las empresas cuentan con una fuente de financiamiento mas flexible y accesible, siendo posible ceder toda su cartera de cuentas por cobrar para reducir riesgos o incumplimientos.

1.2.5 Evaluación de los beneficios de las empresas

Las empresas que aplican Factoring, desarrollan una serie de beneficios en base al tipo de contrato de Factoring desarrollado, sin embargo, como entidad productiva, hay factores que evaluar para determinar si el uso de dicho instrumento es beneficioso para ella.

Al respecto Guasca, D. y Vergara, J. (2016) exponen que se observa un beneficio importante en los indicadores financieros producto de los beneficios en el ciclo del negocio por el uso de factoring, con una reducción de tiempos en la rotación de ventas. La razón corriente es un indicador relevante para la determinación de la aplicación de factoring en las empresas. Otro beneficio es la utilización de factoring es que, frente a un ROA con un componente de activos bajo, lo cual permite mejorar la situación crediticia de las empresas y su evaluación frente a entidades financieras.

La evaluación económico financiera desarrollada a partir de indicadores como la Liquidez corriente, la evaluación de la rentabilidad sobre los activos y los tiempos de rotación.

1.2.6. Oferta tradicional del financiamiento

Lerna, J. y Puma, N. (2019)

Origen de los recursos, son las vías que utilizan las empresas para la adquisición de recursos financieros.

- Préstamo Existen dos tipos de préstamos. Un préstamo a corto plazo, es un tipo de financiamiento que debe retornar en un lapso no mayor a un año. Por su parte, un préstamo a largo plazo tiene una expiración superior a un año, es decir,

que puede retornarse en cuotas cuyo tiempo de amortización pase los doce meses.

- Línea de Crédito Operativo Básicamente se trata de la disposición de una cuenta bancaria con dinero de la cual el cliente puede hacer disposición de este mismo hasta cierto límite.

- Tarjeta de Crédito Es emitida por las entidades bancarias que permite realizar operaciones como la adquisición de bienes y servicios a través de un cajero automático.

- Arrendamiento Financiero Donde existe la participación de un arrendador y un arrendatario, es también conocido como leasing; es un contrato donde el arrendador transfiere los derechos de uso al arrendatario a cambio del pago denominado renta de arrendamiento, al término de este contrato el arrendatario tiene el derecho de 20 opción de compra del bien arrendado por un precio pactado, o simplemente devolver el bien o renovar el contrato. (PEÑA NOSSA, 2014)

- Forward Este instrumento financiero, consiste en el contrato de largo plazo de la compra y venta de un activo a un precio fijado previamente, y en una fecha determinada. (pp. 19-20)

1.2.7. El cambio en las preferencias de las empresas.

Moebius Consulting (2015) menciona que las principales razones por las que un cliente cambia de proveedor no son solo económicas, el servicio adicional, el trato e incluso la posición que presenta el proveedor al momento de negociar son determinantes en la elección del cliente. “Los clientes están cambiando de

tendencia constantemente, buscan una mejora del servicio constante y están presionando a los proveedores a satisfacerla”

Otra empresa de consultoría comercial, Emred (2015), con base en España agrega que, el cambio de tendencia ocurre por el surgimiento de nuevas tendencias y productos, mientras que aquellos menos consumidos desaparecen; los consumidores se enfrentan a una gran cantidad de propaganda en fuentes y medios diversos, produciendo un cambio en el gusto natural en la madurez de cualquier sector.,

Define también que: el servicio al cliente, la capacidad de negociación y la identificación de las necesidades del cliente llevan a la pérdida de la lealtad de un cliente, la cual es muy escasa en la actualidad.

Específicamente en el ámbito financiero, Vaca, J. (2012) menciona que existe una relación causal entre la información, la garantía, la relación de préstamo y la edad de la empresa al momento con el costo del crédito, influyendo en el resultado de la operación.

2.3 Definición de términos básicos

FINANCIAMIENTO: (Perdomo, M. 1998) Es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. p.207

LIQUIDEZ: Liquidez es posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.

COMERCIO INTERNACIONAL: (Sampa, N. 2009) “El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados,

residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales.” p.24

CUENTA ESCROW: (Velásquez 2017) “Es un depósito que garantiza un acuerdo o un contrato entre dos partes que, para mayor seguridad, se efectúa acerca de una tercera parte que goza de la confianza de ambos contratantes. Al hacer el depósito, las partes imparten, de común acuerdo, instrucciones precisas al depositario respecto al destino del depósito en caso de no cumplimiento, por una de las partes, con los términos del contrato.” P.288

CERTIFICADO DIGITAL: Rosales, J. y Suarez, P. (2018) definen este certificado como: “el documento electrónico generado y firmado digitalmente por una entidad de certificación, la cual vincula un par de claves con una persona determinada confirmando su identidad. “

SEGURO DE CREDITO: Es aquel contrato por medio del cual, el Asegurador, asume, es decir, se compromete con indemnizar (pagar) al asegurado (exportador), por las pérdidas económicas, en caso de incumplimiento de pago por parte de su cliente (importador). cubre el riesgo de no pago en los plazos convenidos con su cliente en el exterior, de exportaciones negociadas bajo la modalidad de crédito directo en los siguientes casos: Insolvencia: quiebra, suspensión de pagos o inexistencia de activos. // Mora prolongada: el crédito ha tenido un vencimiento igual o superior a seis meses. // Riesgos políticos y extraordinarios. (Web: Diario del exportador).

CAPITULO II: HIPOTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas

La hipótesis principal refiere al uso del Factoring Internacional como un medio de financiamiento efectivo para las empresas exportadoras, logrando un crecimiento respaldado por una menor tasa de interés, un mejor tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad.

La relación de las variables se desarrolla siguiente el siguiente esquema:



Hipótesis Principal:

Una menor tasa de interés, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

Hipótesis Derivadas:

- H1: La variable Menor tasa de interés tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.
- H2: La variable rápido tiempo de desembolso tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.
- H3: La variable incremento de la competitividad tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

2.2 Variables y definición operacional

Las variables debidamente identificadas, pueden verse de manera detallada en la Matriz de operacionalización de variables (Anexo 2)

Variable Dependiente: El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM

Indicadores:

I1: Liquidez de la empresa

I2: mejora de la liquidez

I3: Razón corriente

I4: Incumplimientos a proveedores

I5: %Cuentas por Cobrar

I6: Caja para operaciones

VARIABLES INDEPENDIENTES: las variables independientes son Una menor tasa de interés, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, y se componen de los siguientes indicadores:

VI1: Mejores condiciones crediticias

I1: Tasa de interés

I2: Mejora en la tasa

I3: Monto límite evaluado

I4: Mejora en el monto límite de financiamiento

I5: Monto promedio de las facturas

I6: Suficiencia de línea de crédito

VI2: Tiempo de desembolso más rápido

I1: Plazo promedio de facturas

I2: Tiempo de desembolso promedio

I3: Mejora promedio de tiempo de desembolso

I4: Requerimientos documentarios

I5: Relevancia de tiempo de desembolso

I6: Método de desembolso

VI3: Mejora de la Competitividad I1: Cartera de clientes

I2: Ruptura de procesos

I3: Evolución de la rentabilidad

I4: Evolución de ventas

I5: Incremento de actividad exportadora

I6: Ventas al crédito

CAPITULO III: METODOLOGIA

2.1 Diseño metodológico

El diseño de la investigación es de carácter Cuantitativo, dado que se aplica el método de recopilación de información mediante encuestas con un cuestionario estructurado, la muestra se analiza estadísticamente y las hipótesis generadas serán comprobadas mediante métodos estadísticos.

El diseño es No experimental, ya que las variables serán evaluadas de manera transversal y no se realizará modificaciones intencionadas de los valores a través del tiempo.

El alcance de la investigación es Correlacional, puesto se evaluará la correlación entre las variables y sus dimensiones e indicadores. También se presenta información documentaria para contrastar los resultados con los factores de mercado del tema abordado, el Factoring.

Se desarrolla la aplicación de la teoría, la cual va a ser demostrada en la investigación a través del trabajo de campo.

Para la presente investigación, además de identificar las variables descritas, también se encuestará sobre la importancia de los factores evaluados, para poder obtener un resultado de correlación más sensible, donde la percepción del servicio se vea afectada por la importancia que cada empresa le da a dicho valor. De igual manera, la evaluación de la oferta tradicional permitirá evaluar cuales son los factores más relevantes e identificar las necesidades de las empresas encuestadas de manera directa e indirecta.

3.2 Diseño muestral

POBLACION: Empresas exportadoras identificadas dentro del grupo de clientes de una empresa prestadora de servicios financieros: FONDO COMEX SRM.

Criterio de exclusión:

Empresas que hayan cesado actividad durante el periodo 2019.

Criterios de Inclusión:

Empresas exportadoras que utilicen el servicio de Factoring internacional y nacional del Fondo COMEX SRM

La población de la investigación es de 48 empresas exportadoras clientes del servicio de Factoring de Fondo COMEX SRM. Dado el bajo número de empresas identificadas, no se procede con la implementación de una muestra, pues esta no correspondería a un ahorro de recursos y se perdería la exactitud de los resultados.

3.3 Técnicas de recolección de datos: Documentales y No Documentales.

Las técnicas de recopilación de datos para la investigación de tipo cuantitativa propuesta es la encuesta, donde se aplica un cuestionario estructurado con preguntas cerradas evaluadas en la escala de Likert, así como preguntas evaluadas en valores cualitativos graduados de menor a mayor.

El cuestionario cuenta con dos secciones, la primera sección para la recopilación de la información de la variable El Beneficio a los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM, compuesta por 14 preguntas que responden a 5 indicadores. La segunda sección referida a la variable El Factoring como

alternativa de financiamiento, compuesta por 12 preguntas que identifican 5 indicadores que caracterizan a la variable.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

La información recopilada será plasmada en una base de datos digital para Excel e IBM SPSS 28, para su procesamiento estadístico, el mismo que consiste en la evaluación de la confiabilidad del instrumento mediante la aplicación del indicador Alfa de Cronbach, así como en análisis de la media, desviación estándar y la correlación interna de las variables mediante la evaluación de los indicadores y preguntas. La data también será procesada para analizar si posee normalidad y aplicar una comprobación estadística de la validez de las hipótesis planteadas.

3.4.1 Confiabilidad del instrumento

Para la identificación cuantitativa de la confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, el cual se obtiene mediante una ponderación de las correlaciones de las variables, por lo que es importante conocer la información de las medias, las desviaciones estándar y la correlación interna de cada ítem con el instrumento.

Para desarrollar la confiabilidad se estableció un objetivo de encuestas para el 10% de la población, ya que en la presente investigación se está trabajando con todos los datos disponibles sin hacer uso de una técnica de muestreo por el número reducido de la población.

Los resultados se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 1*Información de validación: media, desviación estándar y confiabilidad*

	N	Media	Desviación estándar	Correlación interna del ítem con el instrumento
¿Considera que el uso del Factoring ha influido en el incremento de liquidez de su empresa?	5	3.8000	.83666	.962
¿Desde que se financia a través de Factoring, en qué medida ha logrado incrementar su liquidez?	5	4.8000	.83666	.962
¿Cómo ha variado la razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente) debido al uso de Factoring?	5	3.8000	.83666	.962
¿En qué medida se han reducido los incumplimientos hacia sus proveedores?	5	4.6000	.54772	.961
¿Qué porcentaje de su activo corriente corresponde a las cuentas por cobrar?	5	4.8000	.83666	.962
¿Han mejorado las incidencias de ruptura de nivel mínimo de caja de operaciones con el uso de Factoring?	5	3.8000	.83666	.962
¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?	5	4.6000	.54772	.961
¿En qué medida ha mejorado su tasa de interés respecto a su fuente de financiamiento previa al factoring con FONDO COMEX SRM?	5	4.6000	.54772	.961
¿Cuál es el monto límite de endeudamiento adquirido con FONDO COMEX SRM?	5	3.4000	.54772	.738
¿Cuál es el monto promedio de las facturas a las cuales procede a hacer factoring con FONDO COMEX SRM?	5	4.0000	.00000	.000
¿La línea de crédito obtenida es suficiente para cubrir la totalidad de sus requerimientos de factoring?	5	4.6000	.54772	.961
¿Cuál es el plazo más frecuente asignado a sus facturas en las operaciones de COMEX que realiza?	5	4.6000	.54772	.961
¿Cuál es el tiempo de desembolso promedio que obtiene trabajando con FONDO COMEX SRM?	5	4.6000	.54772	.961
¿En cuánto ha mejorado el tiempo de desembolso promedio desde que trabaja con FONDO COMEX SRM para sus operaciones de factoring?	5	3.8000	.83666	.962
¿Son los requisitos documentarios un obstáculo para la agilización del desembolso del factoring con FONDO COMEX SRM?	5	4.8000	.44721	.590
¿Qué tan importante es para usted la agilidad en la que se procesa la operación de desembolso por medio del Factoring?	5	4.6000	.54772	.961
¿Ha incrementado su cartera de clientes desde que desarrolla factoring con FONDO COMEX SRM?	5	3.0000	.00000	.000
¿Cuán importante ha sido el FONDO COMEX SRM en la evolución de la rentabilidad?	5	3.0000	.00000	.000
¿Cuál ha sido la variación general de sus ventas con el uso de FONDO COMEX SRM?	5	4.6000	.54772	.961
¿En qué magnitud han crecido sus exportaciones en el año 2019 respecto al año anterior?	5	2.6000	.54772	.961
¿La capacidad de ventas al crédito es un factor positivo en la competitividad de su empresa?	5	5.0000	.00000	.000

Nota: La desviación estándar esperada debe ser menor a 1.00 y la correlación interna debe ser superior a 0.600 para presentar una alta relevancia de la pregunta dentro del cuestionario.

En base a la información obtenida mediante el software SPSS28, se obtiene un coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach de 0.977 (Tabla 2) para el instrumento de 21 preguntas con medias entre 3 y 4.8, con desviaciones estándar inferiores a 0.85 y correlaciones internas con un mínimo de 0.59 (Tabla 1). aquellos ítems que no poseen una correlación interna, son los ítems con una respuesta sin varianza en la evaluación realizada.

Tabla 2

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.977	21

3.4.2 Análisis de validez.

El autor Vara, A. (2012) menciona que el proceso de validación de los instrumentos consiste en la evaluación del propósito, coherencia, consistencia de la redacción y contenido de las preguntas o ítems. Así mismo, permite que los expertos señalen los ítems más representativos que constituyen el instrumento evaluado.

Para medir la validez del instrumento fue revisado y evaluado por 2 docentes de la Universidad de San Martín de Porres con especialización en el campo de la Administración.

Tabla 3

Resultado del juicio de experto sobre la validez del instrumento.

Experto	Cargo	Resultados
Laos López, José Enrique	Docente USMP	Aprobado
Puga Pomareda, Juan José	Docente USMP	Aprobado

3.5 Aspectos éticos

La presente investigación está basada en información y datos de fuentes confiables y comprobables mediante un citado en formato APA. La correcta citación de las fuentes de información evita incurrir en plagio.

Los fines de la presente investigación son académicos, por lo que las encuestas aplicadas presentarán un descargo sobre el uso no comercial de la información recopilada, desvinculando cualquier uso futuro de la presente investigación de estrategias comerciales o modificaciones de servicio de Fondo COMEX SRM o cualquier otra empresa prestadora de servicios financieros.

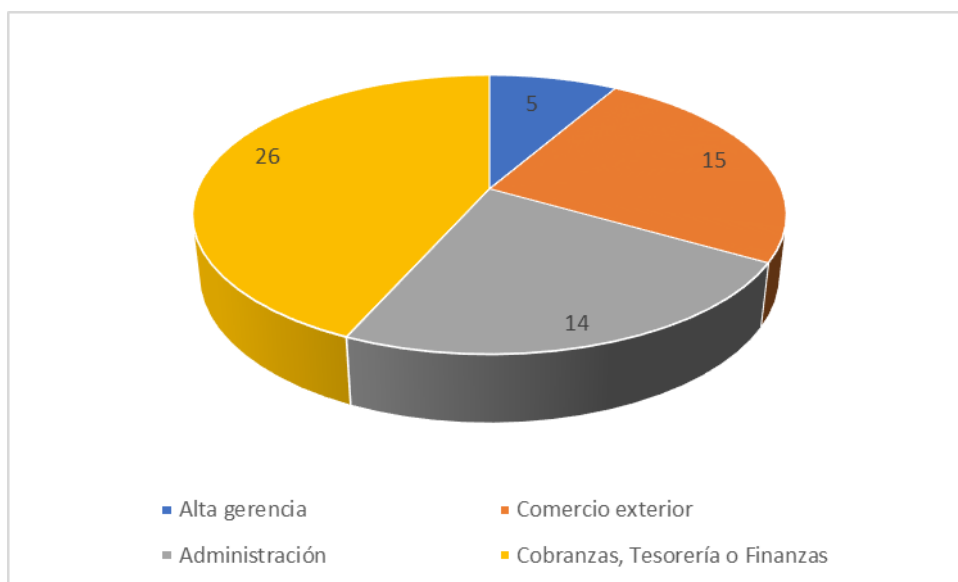
CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1. Identificación de la muestra

Los resultados de la presente investigación se desarrollaron en base a una muestra de 50 personas representantes de empresas clientes de del fondo de inversiones COMEX SRM

Gráfico 1

Áreas de trabajo encuestadas

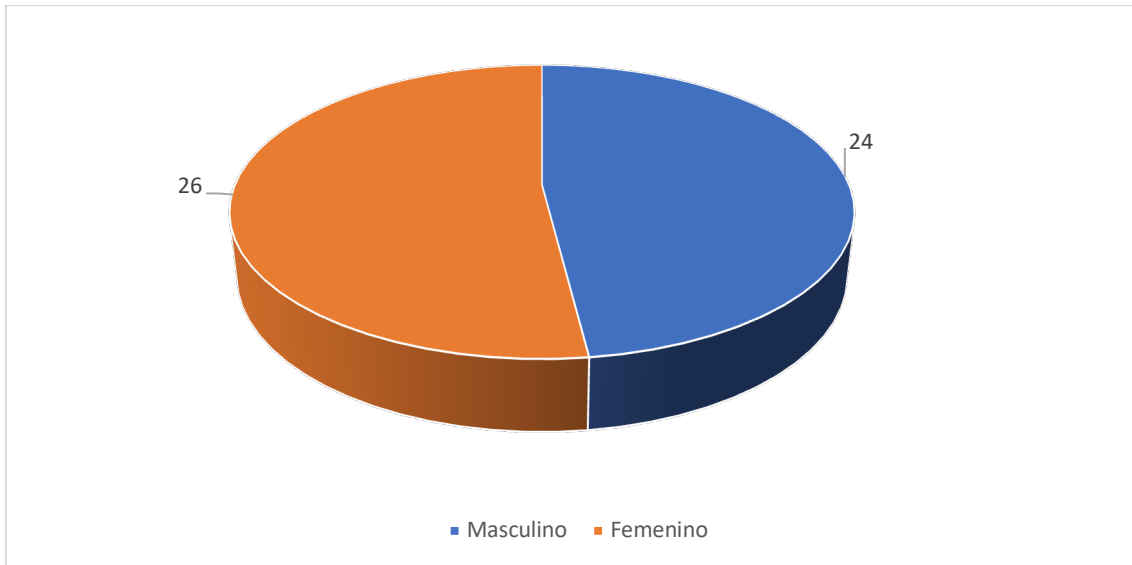


La identificación de los encuestados muestra que un 10% (5) pertenecían a la alta gerencia, mientras que un 30% (15) pertenecían al área de comercio exterior, un 52% (26) a áreas de cobranzas, tesorería o finanzas, y que un 28% era administrador en funciones de la empresa. (Gráfico 1)

Respecto al género, se identificó una ligera mayoría de mujeres encuestadas que alcanzaron el 52% (26), con un 48% de encuestados de género masculino (Gráfico 2).

Gráfico 2

Género de los encuestados



4.2. Resultados descriptivos de la investigación

4.2.1 El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM

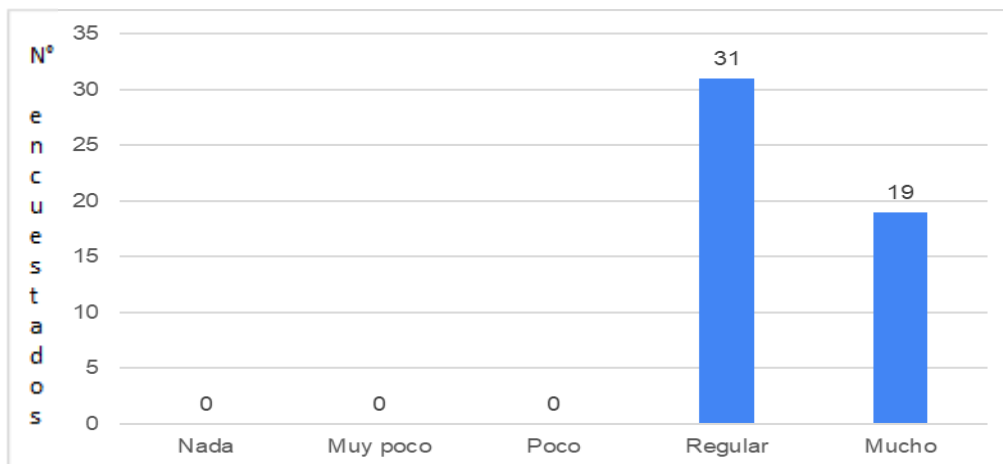
La encuesta presentada a los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM identificó una serie de beneficios directos al estado de la liquidez de la empresa a la que pertenecían. Para la presentación de los resultados descriptivos se plantean las figuras de acumulación de resultados resultantes de la frecuencia absoluta.

Influencia Del Factoring

Respecto a la influencia del uso del factoring en el incremento de la liquidez de las empresas, los encuestados opinan en un 62% (31 encuestados) que la influencia es regular, mientras que el 38% (19) consideran que la influencia del uso de factoring en el incremento de la liquidez es mucha. (Gráfico 3)

Gráfico 3

¿Considera que el uso del Factoring ha influido en el incremento de liquidez de su empresa?

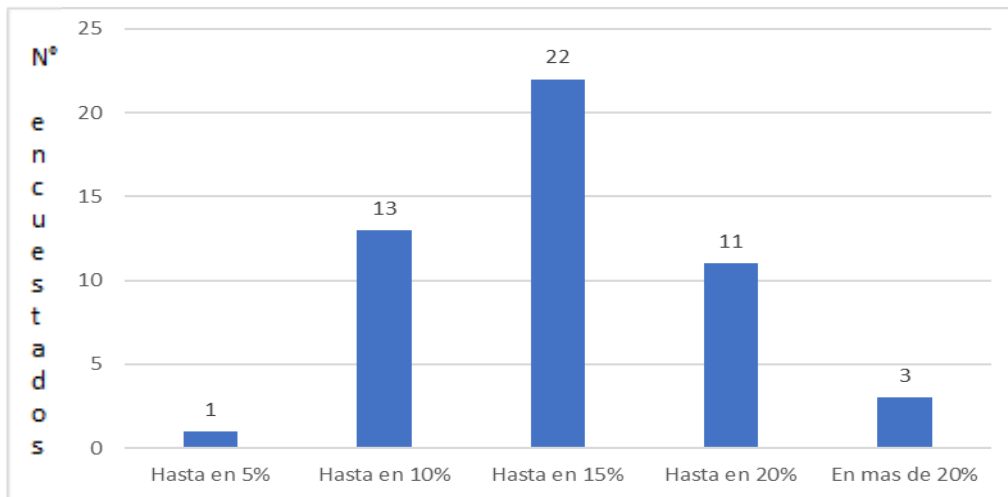


Incremento De Liquidez

Al ser consultados sobre la medida de incremento de liquidez, se observa una distribución normal alrededor de la mejora en la liquidez de hasta un 15%, con un 44% de los encuestados que consideran tal incremento, mientras que el 26% (13) manifiesta una mejora de liquidez de hasta 10% y un 22% (11) hasta en 20%. (Gráfico 4)

Gráfico 4

¿Desde que se financia a través de Factoring, en qué medida ha logrado incrementar su liquidez?

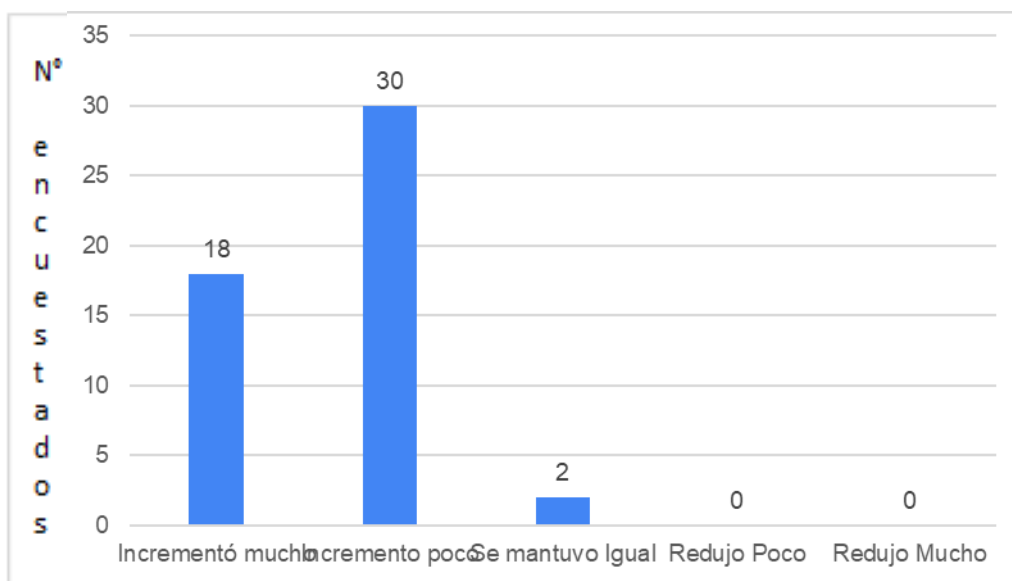


Razón Corriente

Otro factor consultado fue el de la variación de la razón corriente específicamente debido al uso del factoring, donde la gran mayoría (60%, 30 participantes) considera que se incrementó ligeramente, mientras que un 36% (18) considera que el incremento del indicador razón corriente fue mucho (Gráfico 5). Debido a que cada empresa cuenta con una relación de activo y pasivo corriente previa al uso del factoring, no es posible una evaluación numérica de la variación, mientras que la percepción incremental permite observar como reaccionan las empresas en cada una de sus realidades específicas.

Gráfico 5

¿Cómo ha variado la razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente) debido al uso de Factoring?

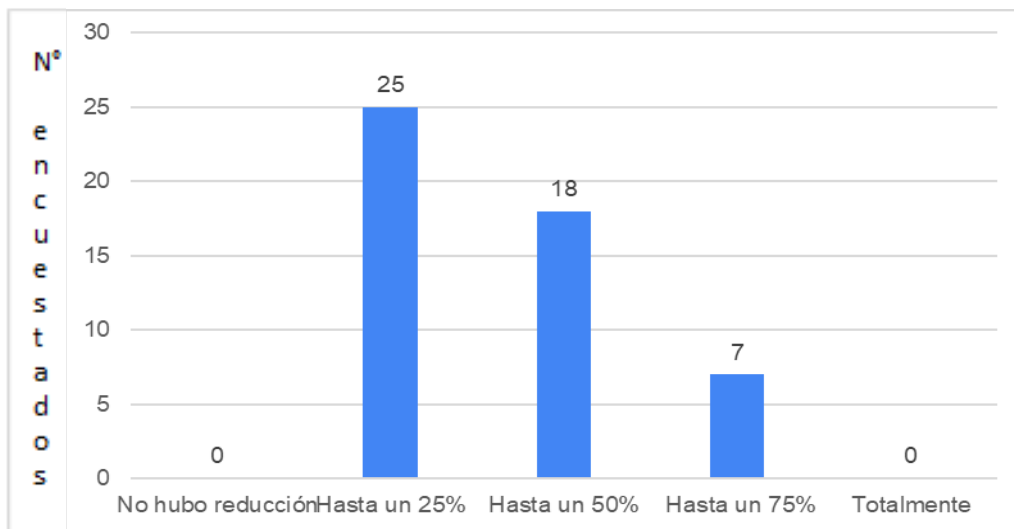


Incumplimiento De Pago

Respecto a las ocurrencias de incumplimiento de pago a los proveedores, los encuestados respondieron porcentualmente a la reducción de dicho evento, con un 50% de los encuestados considerando que hasta un 25% de reducción del numero de eventos; el 36% (18) considerando que se redujeron hasta en un 50%; y un 14% (7) hasta en un 75%. (Gráfico 6). Cabe resaltar que, si bien el uso de factoring no generó que los encuestados indiquen una reducción total de eventos de incumplimiento de pago a proveedores, todas las empresas tuvieron un efecto positivo, por mas mínimo que sea, con un promedio de mejora cercano al “hasta 37.5%” en promedio

Gráfico 6

¿En qué medida se han reducido los incumplimientos hacia sus proveedores?

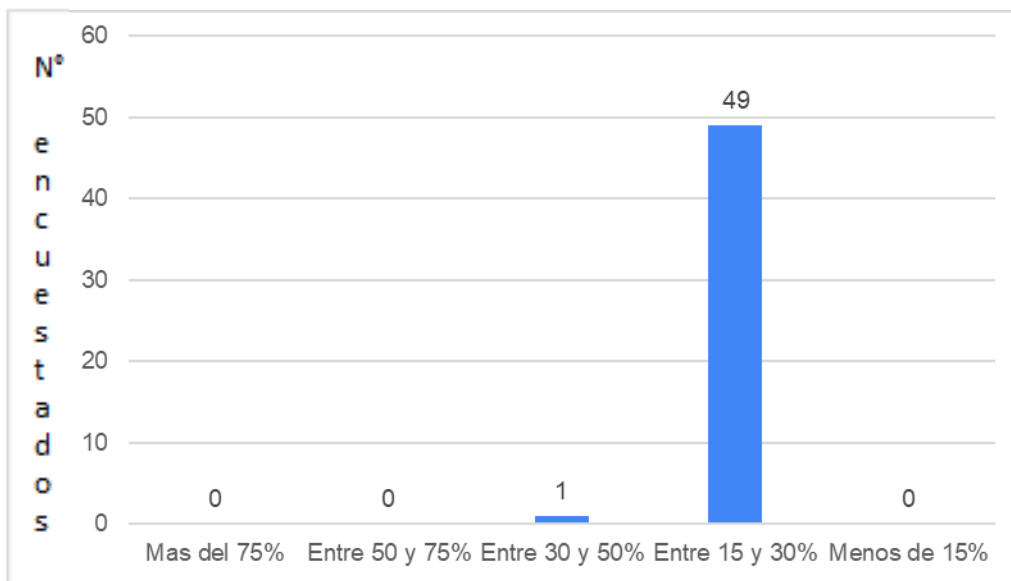


Composición De Activo Corriente

Cuando fueron consultados sobre la composición de su activo corriente y cuan significativas eran las cuentas por cobrar, casi la totalidad de encuestados (98%) respondieron que esta sección del activo corriente se encontraba en un rango del 15 al 30%, mientras que solo 1 encuestados identifico una composición con cuentas por cobrar entre 30 y 50% (Gráfico 7). Se puede observar que las empresas consultadas tienen una distribución muy homogénea de su activo corriente al respecto de las cuentas por cobrar.

Gráfico 7

¿Qué porcentaje de su activo corriente corresponde a las cuentas por cobrar?

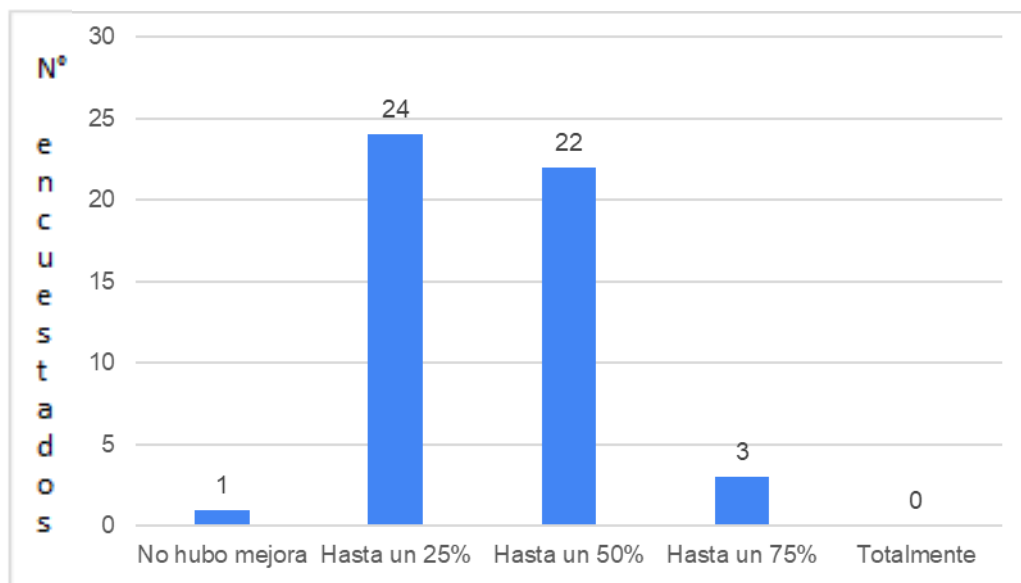


Ruptura Nivel De Caja

Respecto a la ruptura de nivel mínimo de caja, la reducción de incidencias se reporta en un 48% de los casos en hasta 25%, mientras que el 44% de los casos menciona una reducción de hasta el 50%. (Gráfico 8).

Gráfico 8

¿Han mejorado las incidencias de ruptura de nivel mínimo de caja de operaciones con el uso de Factoring?



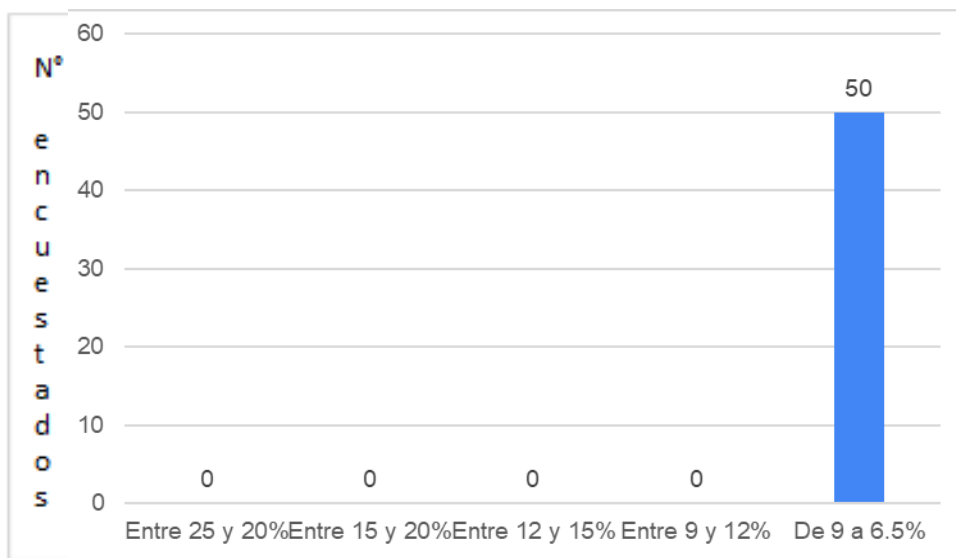
4.2.2. Descripción de las condiciones crediticias

Tasa de interés

Respecto a la tasa de interés del factoring, el 100% de los clientes de Fondo COMEX SRM encuestados tiene una tasa de interés de 6.5% a 9%. (Gráfico 9)

Gráfico 9

¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?



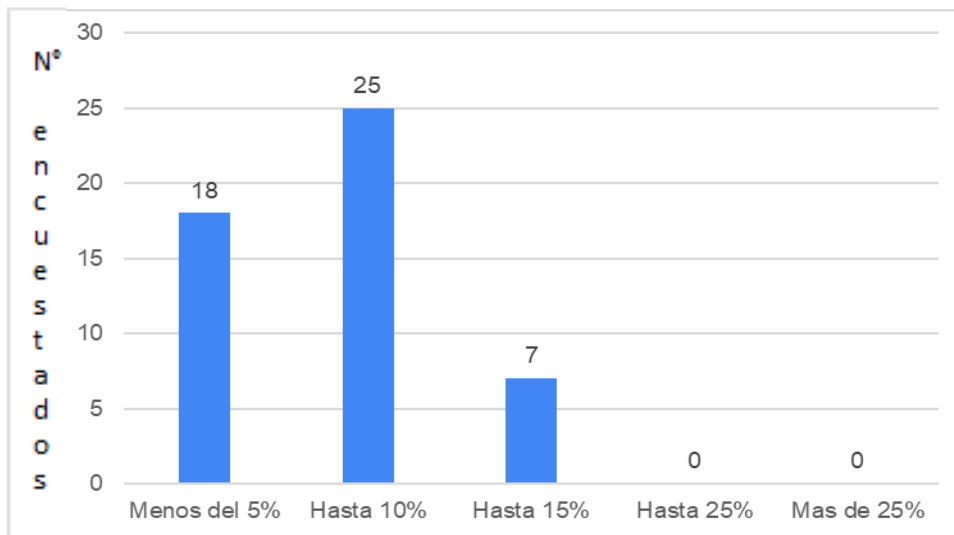
Variación de Tasa de Interés

Frente a la tasa de interés que han obtenido por sus operaciones con Fondo Comex SRM, los encuestados pudieron valorar la mejora obtenida frente a su fuente de financiamiento previa, sin discriminar si era con una entidad bancaria u otra organización de financiamiento dentro o fuera del sistema financiero. El 36% de los encuestados manifestó que la mejora en tasa de interés fue de menos del 5%; mientras que la mitad de los encuestados menciona que hasta un 10% de mejora en la tasa de interés y un 14% manifestó mejora en la tasa de interés de hasta un 15%, siendo mejoras sustanciales y que corresponden a una reducción en los gastos financieros, beneficioso para todas las empresas.

(Gráfico 10)

Gráfico 10

¿En qué medida ha mejorado su tasa de interés respecto a su fuente de financiamiento previa al factoring con FONDO COMEX SRM?

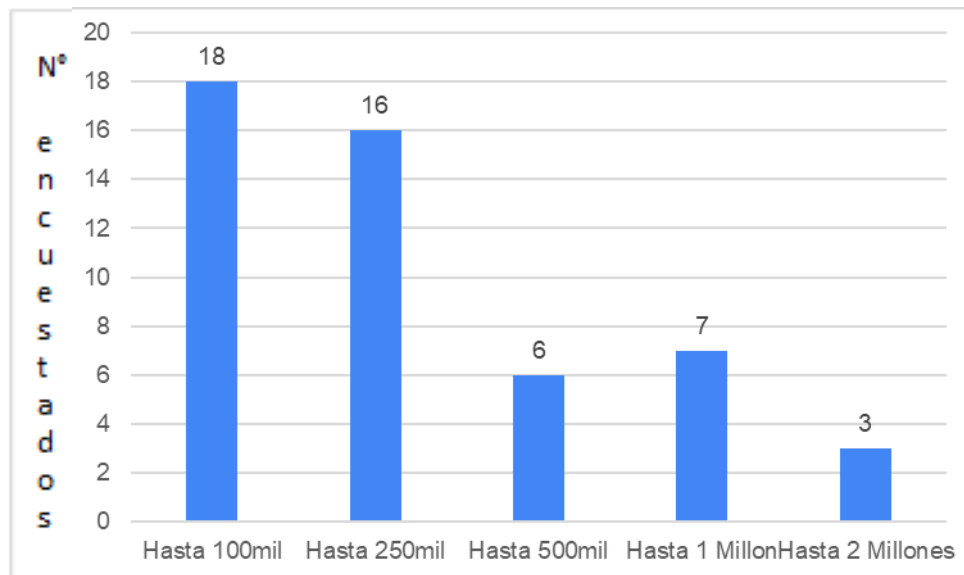


Línea de Crédito

Otro factor importante, es el límite de endeudamiento, en el cual se puede observar que la mayoría de empresas (68%) solo alcanza endeudamiento de hasta 250mil soles (incluidos aquellos que solo alcanzan 100mil soles), mientras que un 12% alcanza un monto de medio millón de soles, un 14% alcanza hasta 1 millón y solo el 6% alcanzó hasta 2 millones de soles, el cual es el monto máximo de financiamiento. Este resultado es consistente con la diversidad de empresas que son clientes de Fondo Comex SRM, ya que evidentemente solo aquellas empresas que sustentan un tamaño de operaciones adecuado obtienen líneas de crédito más amplias. (Gráfico 11)

Gráfico 11

¿Cuál es el monto límite de endeudamiento adquirido con FONDO COMEX SRM?

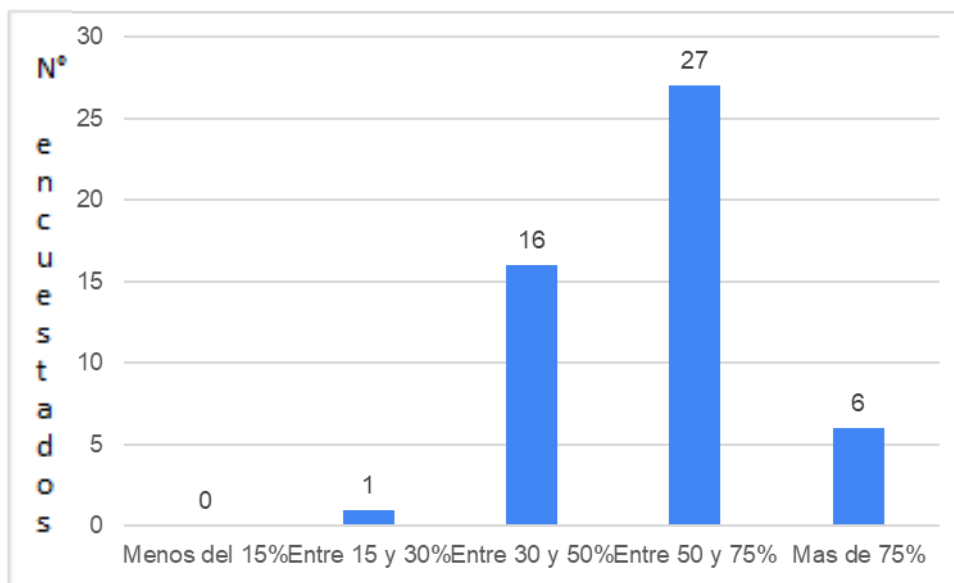


Capacidad de endeudamiento

Sobre la capacidad de endeudamiento y su incremento con el uso de factoring, la mayoría de encuestados considera que se incrementó entre 50 y 75%, mientras que un 32% hasta 50% y solo un 12% más del 75% (Gráfico 12).

Gráfico 12

¿En qué medida se ha incrementado su capacidad de endeudamiento con el uso del Factoring de FONDO COMEX SRM?

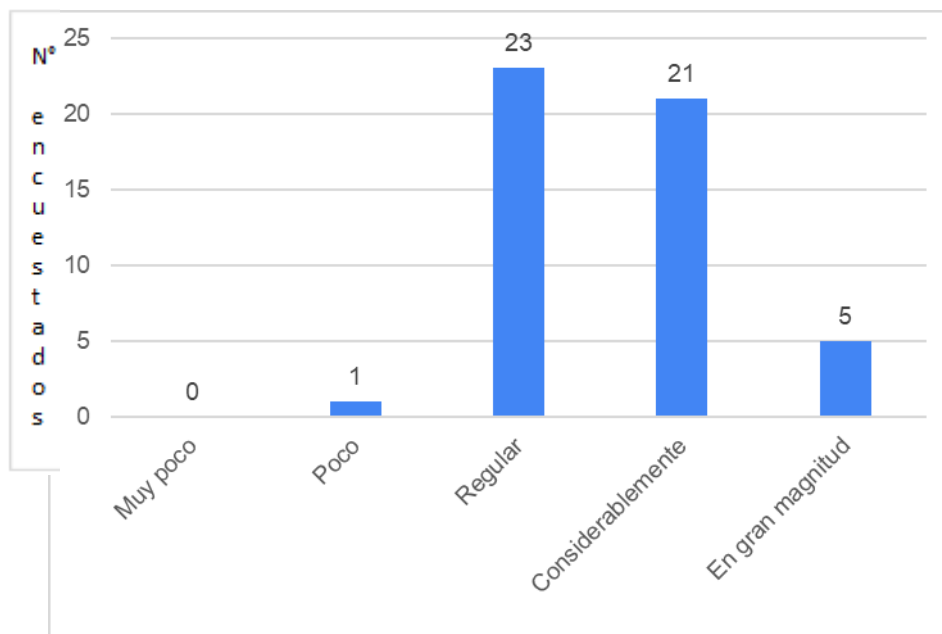


Suficiencia de Línea de Crédito

La suficiencia de la línea de crédito es un factor importante para que las empresas mantengan gastos financieros constantes, evitando recurrir a otras fuentes con condiciones menos favorables. En tal sentido, el 46% (23) de los encuestados manifiesta que es regularmente suficiente, lo cual implica una valoración media; el 42% considera que es considerablemente suficiente y el 10% considera que en gran magnitud esa línea de crédito es suficiente. (Gráfico 13).

Gráfico 13

¿La línea de crédito obtenida es suficiente para cubrir la totalidad de sus requerimientos de factoring?



4.2.3 Tiempo de desembolso en el uso de Factoring

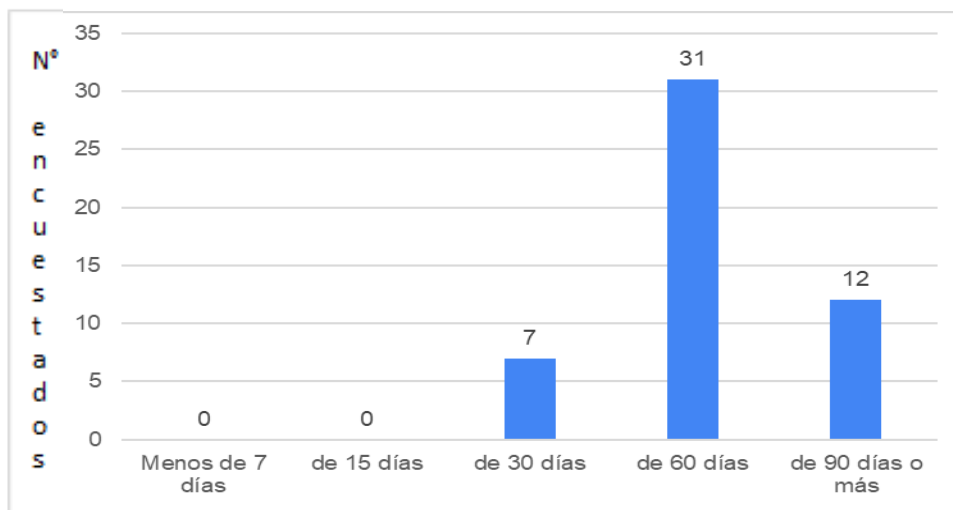
Además de la línea de crédito y su efecto en las empresas, otro factor identificado por los autores presentados en los antecedentes es el del tiempo de desembolso, ante lo cual es relevante identificar dos factores iniciales, el plazo de crédito otorgado por los clientes de Fondo Comex SRM a sus propios clientes, y el plazo en el cual la empresa de factoring liquida esas facturas.

Plazo de Crédito en las Facturas

Sobre el primer factor, se puede identificar que el plazo más frecuente para la mayoría de los encuestados (62%, 31 encuestados) es de 60 días, mientras que el 24% (12) brinda plazos de 90 días o más y un 14% (7) brinda plazos de 30 días (Gráfico 15). La necesidad de liquidez frente a operaciones que tienen plazos tan largos es relevante, ya que de identificarse plazos de cobro de 7 o 15 días el uso de factoring sería menos relevante.

Gráfico 14

¿Cuál es el plazo más frecuente asignado a sus facturas en las operaciones de COMEX que realiza?

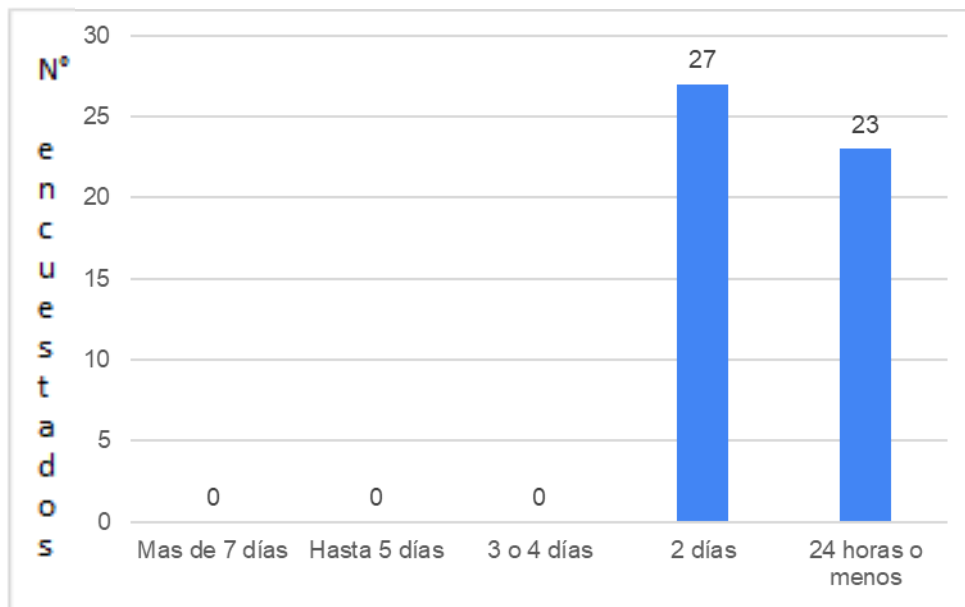


Tiempo de Desembolso del Factoring

Entonces, el tiempo de desembolso promedio que obtienen los clientes de Fondo Comex SRM, siendo tan relevante, se identificó en un 54% en la clasificación de 2 días, mientras que el 46% restante respondió que lo obtiene en un plazo de 24 horas o menos. (Gráfico 15)

Gráfico 15

¿Cuál es el tiempo de desembolso promedio que obtiene trabajando con FONDO COMEX SRM?

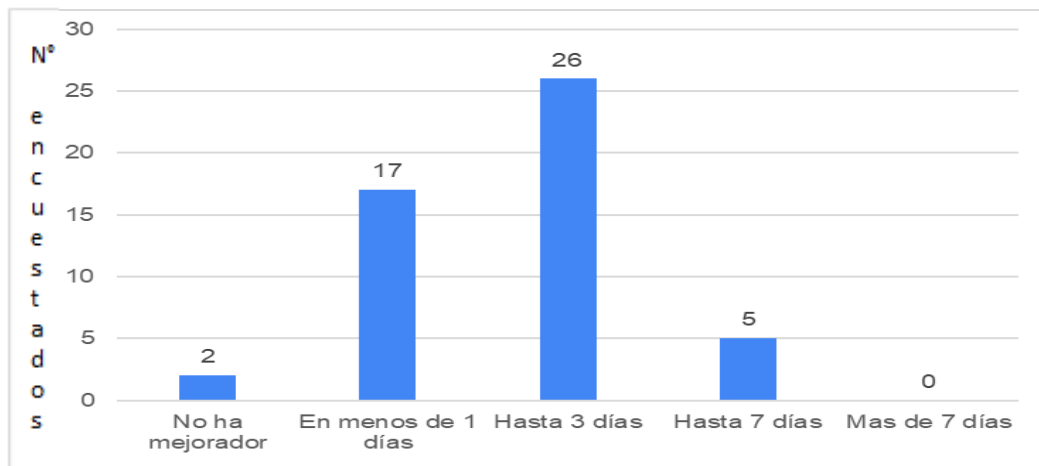


Mejora en Tiempo de Desembolso

Respecto de la mejora de tiempos de desembolso de liquidez de sus facturas debido al uso de factoring con Fondo Comex SRM, 4% (2) encuestados manifiestan no haber obtenido mejora alguna, 34%(17) manifiesta una mejora menor a 1 día; una mayoría conformada por el 52% (26) manifiesta mejora en el tiempo de hasta 3 días; finalmente solo un 10% manifiesta mejoras de hasta 7 días en el tiempo de desembolso de sus operaciones de liquidación de facturas desde que accedió al servicio de factoring con la empresa Fondo Comex SRM (gráfico 16).

Gráfico 16

¿En cuánto ha mejorado el tiempo de desembolso promedio desde que trabaja con FONDO COMEX SRM para sus operaciones de factoring?

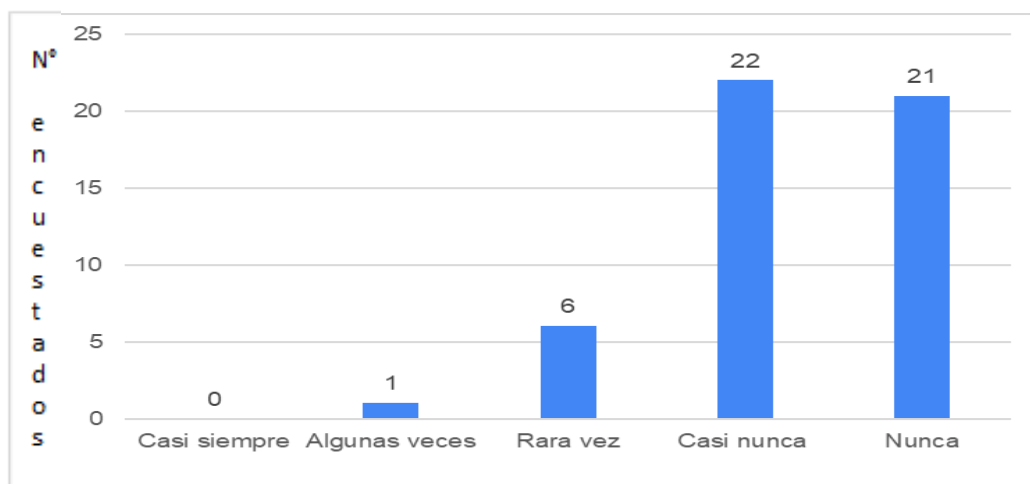


Complejidad Documentaria

Además, como factor que influye en las demoras de obtención de liquidez se encuentran los requisitos documentarios, siempre en base a los antecedentes, los cuales en el caso de los encuestados fue descrita como casi nunca ser un obstáculo en el 44% de los casos, mientras que el 42% considera que nunca son un obstáculo. Existe un 12% de los encuestados quienes consideran que rara vez los requisitos documentarios son un obstáculo y solo un 2% que algunas veces los consideran así. (Gráfico 17)

Gráfico 17

¿Son los requisitos documentarios un obstáculo para la agilización del desembolso del factoring con FONDO COMEX SRM?

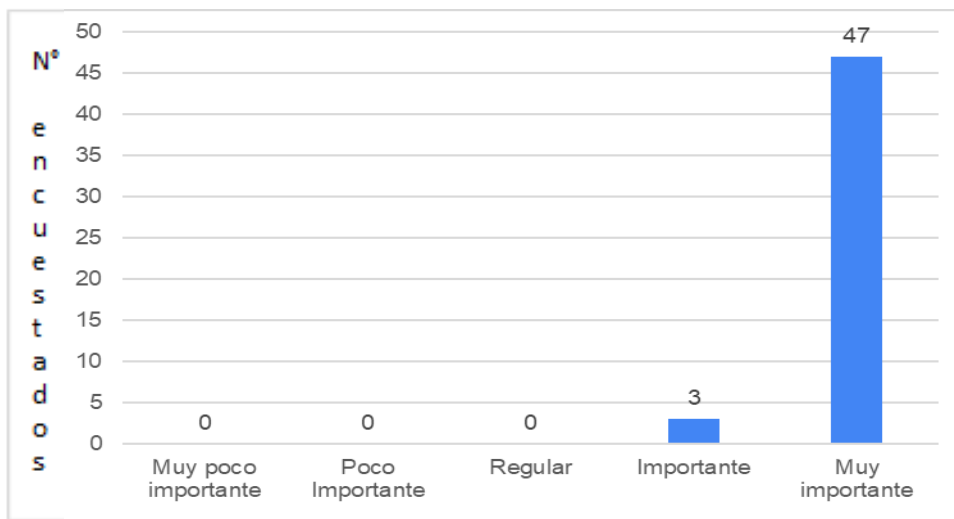


Relevancia de la Velocidad de Desembolso

Respecto a la pregunta sobre la importancia de la agilidad, como se esperaba en base a los resultados de autores presentados en los antecedentes, la gran mayoría (94%, 47 encuestados) consideran que es muy importante (Gráfico 18).

Gráfico 18

¿Qué tan importante es para usted la agilidad en la que se procesa la operación de desembolso por medio del Factoring?



4.2.4 Mejora en la competitividad de las empresas clientes de Fondo Comex SRM

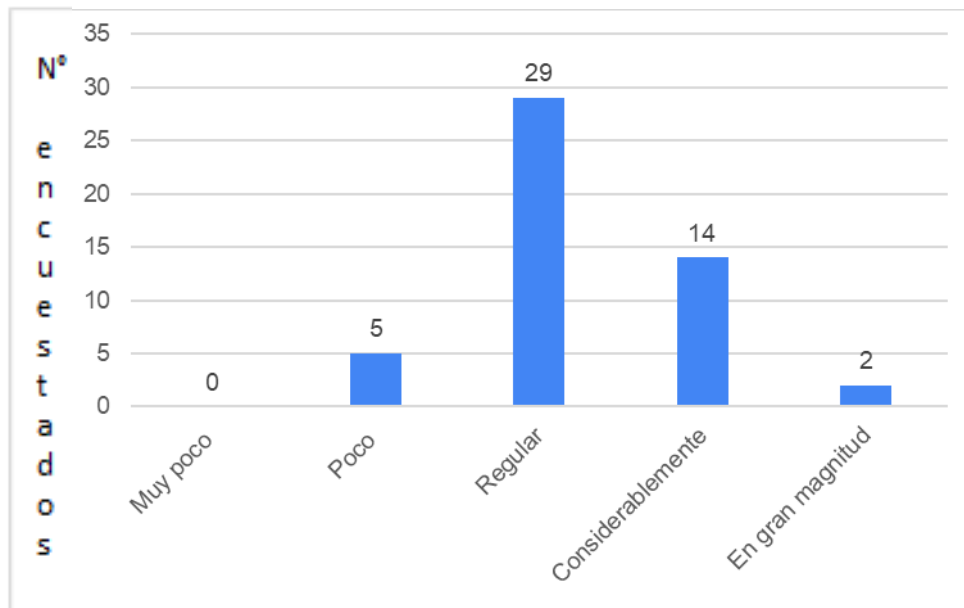
Al evaluar la competitividad de las empresas se consideró la variación de la cartera de clientes, la evolución de la rentabilidad, variación de ventas y exportaciones, así como de la posibilidad de ofrecer crédito a sus clientes.

Cartera de Clientes

Al ser consultados sobre el incremento de la cartera de clientes desde las operaciones de factoring con Fondo Comex SRM las empresas consideran que este incremento fue regular en su mayoría (58%, 29 encuestados); con un 28% (14) que manifiesta un incremento considerable; un 4% (4) que manifiesta que se incrementó su cartera de clientes en gran magnitud y solo un 10%(5) que considera que el incremento de la cartera de clientes fue poco. (gráfico 19)

Gráfico 19

¿Ha incrementado su cartera de clientes desde que desarrolla factoring con FONDO COMEX SRM?

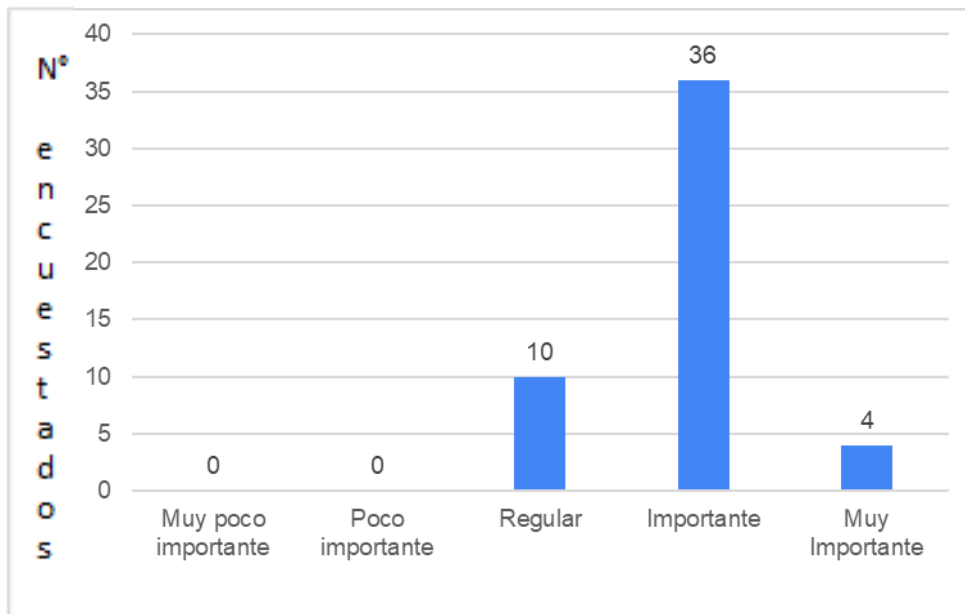


Importancia de Fondo Comex SRM en la Rentabilidad

Respecto a la importancia del Fondo Comex SRM en la evolución de la rentabilidad, los encuestados manifiestan que el uso de factoring fue importante en 72% de los casos (36 encuestados), mientras que un 8% (4) considera que fue muy importante. La valoración de nivel medio, regular, fue manifestada por 20% de los encuestados (Gráfico 20). El resultado es consistente con la distribución normal inclinada al rango superior del incremento de la cartera de clientes (Gráfico 19).

Gráfico 20

¿Cuán importante ha sido el FONDO COMEX SRM en la evolución de la rentabilidad?



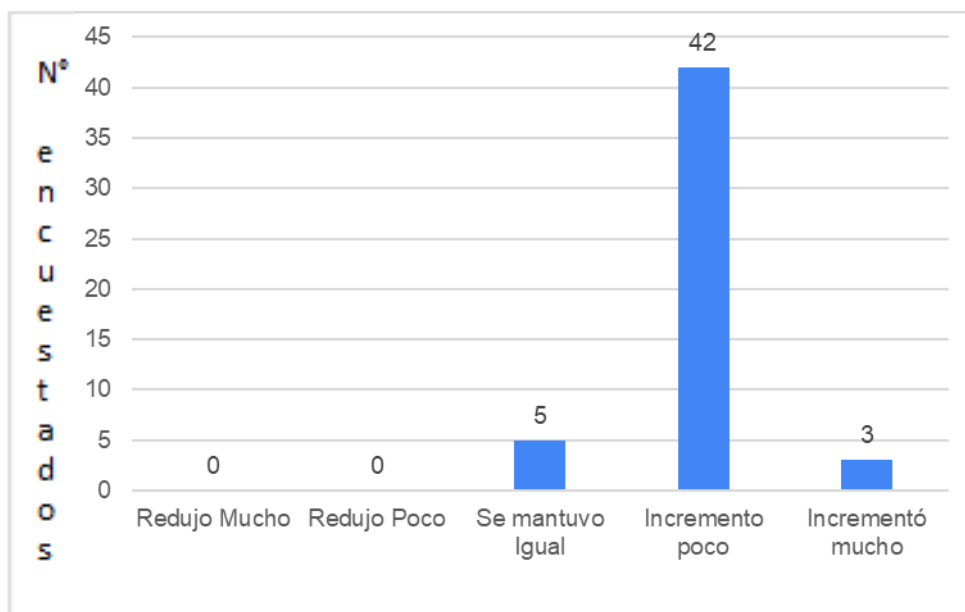
Variación de Ventas Netas

Al ser consultado sobre la variación de sus ventas netas, de manera consistente con el incremento de la cartera de clientes y de la utilidad que se identificó en las preguntas anteriores, un 84% (42) de los encuestados respondió que las ventas netas se incrementaron un poco, mientras que un 6% (3) consideran que se incrementó mucho; un 10% consideró que las ventas se mantuvieron igual. (Gráfico 21)

Es relevante señalar que no se identificaron variaciones negativas sobre el nivel de ventas netas de las empresas encuestadas.

Gráfico 21

¿Cuál ha sido la variación general de sus ventas netas con el uso de FONDO COMEX SRM?

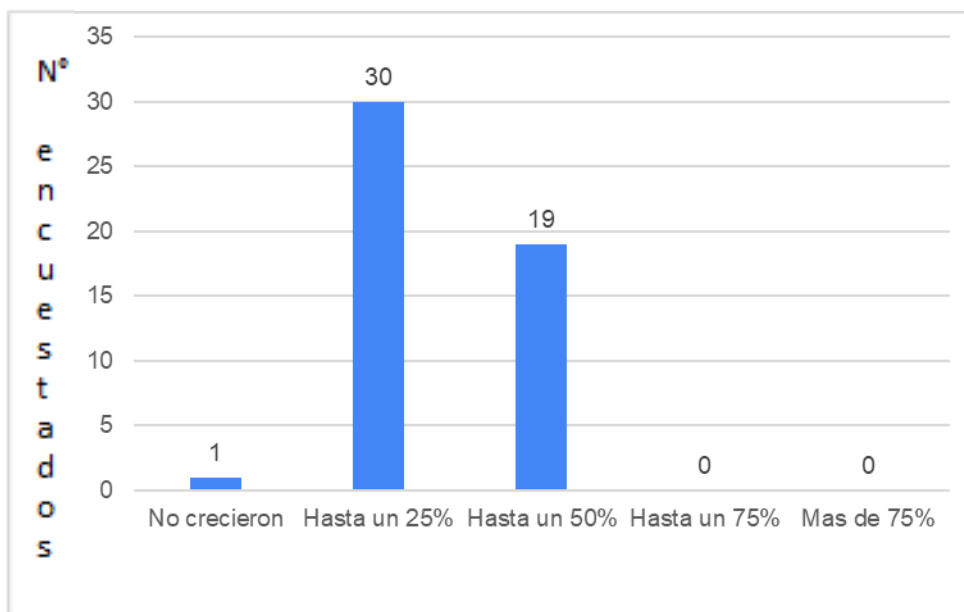


Variación de las Exportaciones

Respecto al volumen de exportaciones (operaciones) el 60% de los encuestados respondieron que se incrementaron en hasta un 25%, mientras que 38% considera que las operaciones de exportación se incrementaron hasta un 50%. Solo 1 encuestado respondió que sus operaciones de exportación no crecieron, aunque tampoco existieron incrementos superiores al 50% según la información recopilada. (Gráfico 22)

Gráfico 22

¿En qué magnitud han crecido sus exportaciones en el año 2019 respecto al año anterior?

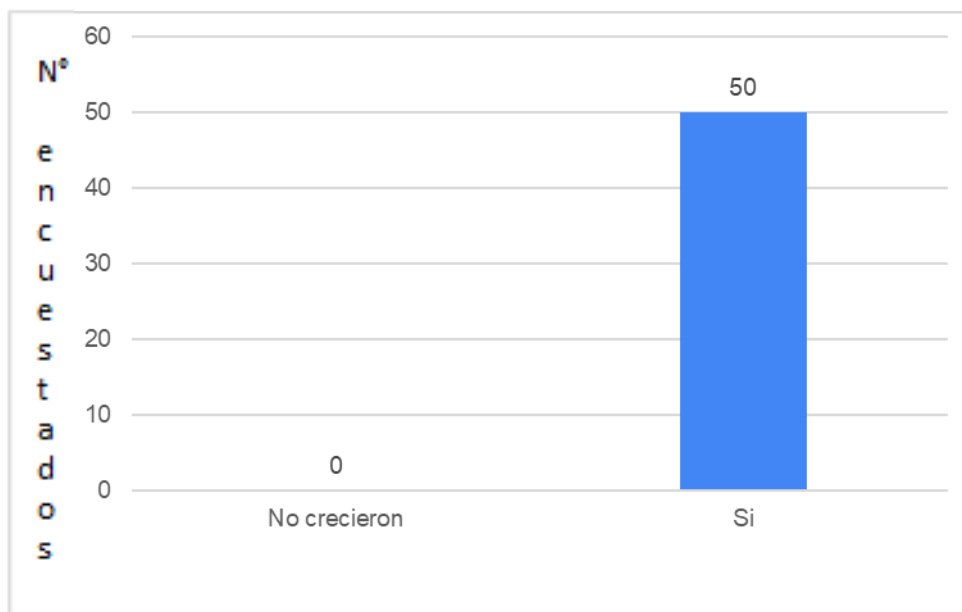


Capacidad de Ventas al Crédito

Respecto a la apreciación de ventas al crédito como factor positivo en el incremento de la competitividad de su empresa, el 100% de los encuestados consideran que, si es positivo para su competitividad el incremento de la capacidad de ventas al crédito, factor que según las preguntas evaluadas anteriormente ha incrementado debido al acceso de servicio de factoring con la empresa Fondo Comex SRM.

Gráfico 23

¿La capacidad de ventas al crédito es un factor positivo en la competitividad de su empresa?



4.3. Resultados estadísticos y comprobación de hipótesis

Dada la característica metodológica de la presente investigación, se desarrolló una prueba de normalidad de datos con el objetivo de identificar que método de correlación es el más adecuado.

Tabla 4

Prueba de Normalidad Kolmogórov-Smirnov.

Variable	Estadístico	Gl.	Significancia	Decisión de Normalidad
VD: Beneficios por el uso de Factoring	0.153	50	0.005	No normal
VI1: Condiciones crediticias	0.172	50	<0.001	No normal
VI2: Tiempo de desembolso	0.236	50	<0.001	No normal
VI3: Competitividad	0.159	50	0.003	No normal

Las pruebas estadísticas de normalidad (tabla 4) muestran que las variables analizadas en la presente investigación presentan una distribución de respuestas no normal, por lo que se selecciona la prueba de correlación de Spearman, al no requerir una distribución normal y ser aplicable para poblaciones mayores a 30 unidades muestrales.

Tabla 5

Pruebas de correlación de las variables

		VI1: Condiciones crediticias	VI2: Tiempo de desembolso	VI3: Competitividad	Suma de variables
VD:	Rho	0.099	0.230	0.567	0.599
Beneficios por el uso de Factoring	Spearman Significancia N	0.493 50	0.108 50	0.001 50	0.001 50

Los resultados de la presente investigación muestran que los beneficios de uso del factoring guardan una correlación de nivel bajo (0.099) con las condiciones crediticias enfrentadas; una correlación de nivel bajo (0.230) con el tiempo de desembolso; y una correlación de nivel medio (0.567) con la competitividad. Finalmente, al evaluar la percepción de los beneficios por el uso de factoring con el valor total resultante de la evaluación de las condiciones crediticias, el tiempo de desembolso y la competitividad se identificó una correlación de nivel medio (0.599).

4.3.1. Relación entre los factores que llevan a cambiar el método de financiamiento de las empresas al Factoring y sus características, con los beneficios que reportan por el uso del Factoring.

La hipótesis general menciona que “Una menor tasa de interés, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, genera un mayor beneficio de la liquidez de la empresa”, por lo que se calculó una variable que represente la sumatoria de las tres variables independientes y se realizó una prueba

correlacional según el Coeficiente de Correlación de Spearman, cuyo resultado estadístico fue de 0.599, con una significancia (p) inferior a 0.001.

Ante los resultados se plantean las hipótesis nula e hipótesis de investigación.

H0: Mejores condiciones crediticias, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, **no** tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

H1: Mejores condiciones crediticias, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

Siendo el margen de error permitido para la investigación (5%) mayor que la significancia estadística de la prueba ($p < 0.001$) se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis general de la investigación, ya que la suma de las variables posee una correlación media y significativa ($R = 0.599$; $p < 0.001$) con los beneficios de la liquidez en las empresas clientes del Fondo de inversiones COMEX SRM.

4.3.2. La variable Mejores condiciones crediticias tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa

La hipótesis específica uno menciona que “La variable Menor tasa de interés tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa”, ante lo cual se identificó que las variables presentan una correlación de nivel bajo con un estadístico de 0.099, es decir, casi nulo.

Ante los resultados estadísticos se plantearon la hipótesis nula y de investigación para el objetivo específico 1.

H0: La variable Mejores condiciones crediticias **no** tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

H1: La variable Mejores condiciones crediticias tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

Frente al margen de error permitido (5%) se identifica una significancia de la prueba estadística (p) de 0.493, siendo mayor que el error permitido, se acepta la hipótesis nula bajo el criterio de no significancia estadística y se concluye que la variable Mejores condiciones crediticias no tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

4.3.3. La variable Tiempo de desembolso tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa

La hipótesis específica uno menciona que “La variable Tiempo de desembolso tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa”, ante lo cual se identificó que las variables presentan una correlación de nivel bajo con un estadístico de 0.230.

Ante los resultados estadísticos se plantearon la hipótesis nula y de investigación para el objetivo específico 2.

H0: La variable Tiempo de desembolso crediticias **no** tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

H1: La variable Tiempo de desembolso crediticias tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

Frente al margen de error permitido (5%) se identifica una significancia de la prueba estadística (p) de 0.108, siendo mayor que el error permitido, se acepta la hipótesis nula bajo el criterio de no significancia estadística y se concluye que la variable Tiempo de desembolso no impacta en el beneficio de la liquidez de la empresa.

4.3.4. La variable Mejora de la Competitividad tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa

La hipótesis específica uno menciona que “La variable Mejora de la Competitividad tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa”, ante lo cual se identificó que las variables presentan una correlación de nivel medio con un estadístico de 0.567.

Ante los resultados estadísticos se plantearon la hipótesis nula y de investigación para el objetivo específico 3.

H0: La variable Mejora de la Competitividad crediticias **no** tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

H1: La variable Mejora de la Competitividad crediticias tiene una relación significativa con el beneficio en la liquidez de los exportadores del fondo de inversión COMEX SRM.

Frente al margen de error permitido (5%) se identifica una significancia de la prueba estadística (p) de 0.001, siendo menor que el error permitido, se rechaza la hipótesis nula bajo y se acepta la hipótesis específica 3 de la investigación y se concluye que la variable Mejora de la Competitividad impacta positivamente en el beneficio de la liquidez de la empresa.

CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Relación de las condiciones crediticias de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring

Los resultados de la presente investigación demostraron la hipótesis planteada “Mejores condiciones crediticias, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, genera un mayor beneficio de la liquidez de la empresa”. Con una correlación significativa y directa entre las variables.

Este resultado se caracteriza por tasas de interés bajas, líneas de crédito que permiten un incremento sustancial de la capacidad de ventas al crédito de las empresas encuestadas. Al respecto Collantes y Granados (2019) concuerdan con que el incremento de la línea de crédito en la forma de acceso al financiamiento para las empresas es beneficioso, ya que en su investigación es identifica una necesidad de liquidez que es suplida, por primera vez en muchos casos, mediante el uso del factoring. Lacherre (2019) también identificó como un factor relevante las condiciones crediticias, siendo que empresas especializadas en factoring permiten incrementar la línea de crédito de los exportadores en hasta 2 millones de soles, valor que concuerda con lo identificado en las características de financiamiento de Fondo COMEX SRM.

Frente a la concordancia de los resultados, es posible afirmar que ante mejores condiciones crediticias las empresas obtienen mayores beneficios de la liquidez obtenida producto de realizar factoring con Fondo COMEX SRM o con empresas financieras con condiciones similares.

5.2. Relación de los tiempos de desembolso de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring

El resultado obtenido al análisis estadístico de correlación permitió confirmar la hipótesis planteada de que “La variable Tiempo de desembolso crediticias tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa.”

Al respecto, Ramos (2018) identificó un resultado similar, al encontrar que el rápido desembolso permite a las empresas beneficiarse rápidamente de sus ventas y utilizar esa liquidez frente a las opciones de financiamiento, las cuales son identificadas como más costosas (se reduce el costo financiero por operación). En el caso de los resultados de Collantes y Granados (2018) no se identifica una relación directa entre las variables, sin embargo, si se califica como mas ágil la operación de factoring frente a las opciones de financiamiento bancario, impulsado principalmente por la diferencia en requisitos documentarios y procedimientos burocráticos de los bancos. Este factor esta conectado a la condición crediticia, ya que en el caso de Fondo Comex SRM se plantea una línea de crédito específica para las operaciones de factoring, cuestión que los entrevistados por Collantes y Granados (2018) no obtienen, ya que cada operación es evaluada por separada.

5.3. Relación de la competitividad obtenida de las operaciones de financiamiento y los beneficios por uso de factoring

La evaluación estadística de correlación permitió confirmar la hipótesis de que “La variable Mejora de la Competitividad crediticias tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa”. Además, que la competitividad fue calificada como positiva, ya que las empresas si lograron incremento de ventas

netas, de cartera de clientes, de utilidades y de capacidad de ofrecer plazo de pago a sus clientes, lo cual se puede traducir en un alcance más amplio.

Estos resultados con concordantes con lo identificado por Collantes y Granados (2019), quienes explican que el incremento de la competitividad llega debido a la mejora de la liquidez, siendo el principal impulso comercial de las empresas exportadoras que fueron parte de su investigación.

Por su parte Lacherre (2019) plantea una mejora en la competitividad producto de una mejora en la rotación de ventas, lo cual desenlaza en mayor volumen de ventas netas y de utilidad neta, acompañado de menores gastos financieros.

5.4. La relación de las condiciones crediticias, tiempo de desembolso y competitividad con los beneficios en la liquidez producto del factoring con Fondo COMEX SRM

La evaluación del promedio de las variables independientes y su correlación con la mejora de los beneficios en la liquidez debido al uso de factoring mostró que efectivamente existe una correlación positiva.

Según Collantes y Granados (2019) Su efecto positivo está relacionado con el acceso a fuentes de financiamiento, sobre todo en empresas PYMES. Esto concuerda con lo identificado por Ramos (2018), quien identificó que los beneficios principales son la recuperación de las cuentas por cobrar, las cuales mejoran sustancialmente gracias a la liquidez obtenida por la elección del factoring como método de financiamiento principal. Lacherre (2019) también identificó resultados similares, ya que los beneficios identificados como

relevantes en la elección del factoring era una tasa de descuento más favorable, un beneficio por la rotación de ventas y mejores resultados económicos.

CONCLUSIONES

1. Las condiciones crediticias positivas del factoring ofrecido por Fondo Comex SRM, sustentadas por una línea de crédito que permita incrementar al menos en 37.5% la capacidad de endeudamiento, así como tasas de descuento inferior a 9%, influyen positiva y significativamente en los beneficios en la liquidez las operaciones de factoring.
2. El tiempo de desembolso rápido ofrecido por Fondo Comex SRM, es beneficioso para las empresas que requiere liquidez y optan por el factoring, sobre todo cuando tienen ventas al crédito con plazos de 60 días en promedio.
3. La competitividad de las empresas, la cual mejora con el uso del factoring al obtener mayor capacidad de ventas al crédito, una ampliación de cartera de clientes, ventas y utilidades, influye positivamente en la obtención de beneficios de la liquidez de realizar el factoring con el Fondo Comex SRM
4. Es la combinación de factores, tanto de condiciones crediticias positivas para las empresas, como de agilidad en el tiempo de desembolso y mayores oportunidades comerciales lo que hace que la obtención de liquidez por el uso de factoring con Fondo Comex SRM sea beneficioso para estas empresas.

RECOMENDACIONES

Primera. Se recomienda a las empresas evaluar debidamente el impacto del uso de factoring sobre los gastos financieros, de tal manera que aprovechen apropiadamente los beneficios de utilizar factoring al obtener liquidez. Además, que deben tener objetivos de liquidez bien establecidos.

Segunda. Ya que la agilidad de desembolso es mas beneficiosa para aquellas empresas con plazos de cobro amplios, se recomienda difundir la oportunidad de mejora entre empresas con estas características, al ser las que obtendrán beneficios mas notorios al utilizar el Factoring.

Tercera. Ya que la competitividad se a denotado como un efecto del mismo uso de factoring y de los factores mencionados anteriormente, se recomienda hacer una evaluación mas profunda sobre el presente tema, el cual requiere del análisis de indicadores financieros específicos y de información histórica de los EE.FF. de las empresas.

Finalmente. Se recomienda una comparativa de los efectos del factoring entre empresas de gran tamaño y Pymes, ya que se observó en la presente investigación que el incremento de líneas de crédito tenía una alta variabilidad, lo cual no permite identificar de manera exacta el efecto en competitividad de las empresas.

FUENTES DE INFORMACION

Azúa, A. y Larrea, M. (2019) El Factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. Revista científica ECOCIENCIA. Recuperada desde: <http://revistas.ecotec.edu.ec/>

Barrionuevo, E. (2017) Factoring Como Herramienta Financiera Para Mejorar La Rentabilidad De Las Pequeñas Y Medianas Empresas Textiles De La Zona Urbana Del Cantón Ambato Durante El Año 2015. Tesis de Maestría. Universidad Técnica de Ambato. Ambato – Ecuador. Recuperado desde: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24794/1/T3893M.pdf>

Collantes Arirama, N. L., & Granados Dueñas, J. M. (2019) titulada ““El Factoring internacional y sus determinantes en las pymes agroexportadoras del Perú en el período 2010-2017, tesis de grado. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado desde: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/>

Dumes, J. y Erazo, K. (2018) Estudio del Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La Compañía Zibupor S.A. Tesis de grado. Universidad de Guayaquil. Guayaquil – Ecuador. Recuperado desde: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30216/1/Estudio%20del%20Factoraje%20Financiero%20Como%20Alternativa%20De%20Financiamiento%20Para%20La%20Compa%C3%B1a%20Zibupor%20S%20A.pdf>

Emred (2015) ¿Por qué los clientes nos dejan de comprar? Recuperado desde:

<https://www.emred.com/por-que-nos-dejan-los-clientes/#:~:text=El%2068%25%20de%20los%20consumidores,un%20competidor%20seg%C3%BAAn%20Business%20Brief.>

La república (2019) Crecimiento del mercado del Factoring en el Perú.

Recuperado desde: <https://larepublica.pe/economia/2020/03/05/factoring-mercado-de-factoring-crecio-23-en-2019-en-peru>

Lacherre, A. (2019) El Beneficio De La Aplicación Del Factoring En Las Pyme

Agroexportadoras. Caso: Empresas Agroexportadoras Clientes De Srm Safi S.A., 2019. Tesis de grado. Universidad de San Martín de Porres.

Recuperada desde: <http://repositorio.usmp.edu.pe/>

Lerna, J. y Puma, N. (2019) Factoring como herramienta de financiamiento para

una rápida recuperación de la liquidez, en las empresas del sector

servicios de reparación de vehículos en el Distrito de José Luis

Bustamante y Rivero - Arequipa. 2018. Tesis de grado. Universidad

Tecnológica del Perú. Arequipa – Perú. Recuperado desde:

http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2323/4/Joseline%20Lerma_Noemi%20Puma_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf

Moebius Marketing (2015) Los verdaderos motivos por los que los clientes dejan

de comprar. Recuperado desde: [https://www.moebiusconsulting.com/los-](https://www.moebiusconsulting.com/los-verdaderos-motivos-por-los-que-los-clientes-dejan-de-comprar/)

[verdaderos-motivos-por-los-que-los-clientes-dejan-de-comprar/](https://www.moebiusconsulting.com/los-verdaderos-motivos-por-los-que-los-clientes-dejan-de-comprar/)

Noguni, J. y Romero, H. (2019). Propuesta para desarrollar y utilizar a la BVL

como mecanismo de financiamiento para las PYMES a través de la

profundización del uso del Factoring. Tesis Magistral. Universidad ESAN.

Recuperada desde: <https://repositorio.esan.edu.pe/>

Ramos, M. (2018) “El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región lima provincias 2015-2016”, Tesis Magistral. Universidad de San Martín de Porres. Recuperada desde: <http://repositorio.usmp.edu.pe/>

Rosales, J. y Suarez, P. (2018) Certificado y firma digital, y su relación con la calidad del servicio electrónico en las entidades públicas, en Lima Metropolitana. Tesis de Grado. Recuperado desde: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/>

Sánchez, M (2016) Aspectos Generales Del Factoring Nacional E Internacional. Recuperado desde: <http://www.Dialnet.unirioja.es>

SBS. (2015). Glosario de Términos e Indicadores Financieros. Lima, Lima, Perú.

Valero, M. (2011) *En busca de la liquidez*. Revista Estrategia Financiera. Recuperada desde: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3629595>

Vara, A. (2012) Siete pasos para una tesis exitosa. Desde la idea inicial hasta la sustentación. (3ra ed.) Editorial de la USMP. Lima Perú. Disponible en: <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

Velásquez, D. (2017) *El Escrow*. Derecho y Sociedad. (Numero 33, p.288)
Editorial PUCP. Lima – Perú.

Vera, J (2020) La importancia del Factoring como alternativa de financiamiento a corto plazo, para las Micro y pequeñas empresas en tiempos del COVID-19. Recuperado desde: <https://www.administracion.usmp.edu.pe/revista-digital/wp-content/uploads/sites/34/2020/06/Jorge-Vera-Orrego-La-importancia-del-Factoring-como-alternativa-de-financiamiento-a-corto-plazo-para-las-Micro-y-peque%C3%B1as-empresas-en-tiempos-del-COVID-19.pdf>

Vaca, J. (2012) Análisis De Los Obstáculos Financieros De Las Pymes Para La Obtención De Crédito Y Las Variables Que Lo Facilitan. Tesis doctoral. Universidad politécnica de Valencia. Valencia - España. Recuperado desde:
<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA TESIS:	LOS FACTORES MÁS RELEVANTES EN LA ELECCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y SU RELACIÓN LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DEL FACTORING	
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Oportunidades, Sostenibilidad y Riesgos en los Negocios. MYPES Y EMPRENDIMIENTO	
AUTOR(ES):	SHEYLA VANESSA ESCOBEDO ARISTA	

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cuáles son los factores más relevantes en la elección del Factoring como financiamiento de empresas exportadoras y su relación los beneficios de la aplicación del Factoring en dichas empresas?	Establecer una relación entre los factores que llevan a cambiar el método de financiamiento de las empresas al Factoring y sus características, con los beneficios que reportan por el uso del Factoring.	Mejores condiciones crediticias, un rápido tiempo de desembolso y el incremento de la competitividad, genera un mayor beneficio de la liquidez de la empresa.	VI1: Mejores condiciones crediticias	S/D	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque: cuantitativo. • Tipo: aplicada. • Alcance: Correlacional. • Diseño: No experimental. • Unidad de investigación: Empresa exportadora cliente de FONDO COMEX SRM
			VI2: Tiempo de desembolso	S/D	
			VI3: Competitividad	S/D	
			Beneficios de Liquidez de la empresa con la aplicación del Factoring	S/D	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Indicadores	Fuente de Información
		H1: La variable Menor tasa de interés tiene un impacto positivo en	El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de	I1: Tasa de interés I2: Mejora en la tasa I3: Monto límite evaluado	Encuestas aplicadas a empresas clientes del FONDO DE

		el beneficio de la liquidez de la empresa	inversión COMEX SRM	I4: Mejora en el monto límite de financiamiento I5: Monto promedio de las facturas I6: Suficiencia de línea de crédito	<p>INVERSIONES COMEX SRM.</p> <p>Registros documentarios de empresas que ofrecen fuentes de financiamientos a los clientes del FONDO DE INVERSIONES COMEX SRM.</p> <p>Tesis, publicaciones académicas, libros y revistas científicas en versión escrita y virtual.</p>
		H2: La variable rápido tiempo de desembolso tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa	VI1: Mejores condiciones crediticias		
			El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM		
			VI2: Tiempo de desembolso más rápido	I1: Plazo promedio de facturas I2: Tiempo de desembolso promedio I3: Mejora promedio de tiempo de desembolso I4: Requerimientos documentarios I5: Relevancia de tiempo de desembolso I6: Método de desembolso VI3: Mejora de la Competitividad	
		H3: La variable incremento de la competitividad tiene un impacto positivo en el beneficio de la liquidez de la empresa	El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM		
			VI3: Mejora de la Competitividad	I1: Cartera de clientes I2: Ruptura de procesos I3: Evolución de la rentabilidad I4: Evolución de ventas I5: Incremento de actividad exportadora I6: Ventas al crédito	

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable dependiente: Los Beneficios de la aplicación del Factoring		
Definición conceptual: Resultado del uso de Factoring por las empresas exportadoras clientes de FONDO COMEX SRM		
Instrumento: CUESTIONARIO EN ESCALA DE LIKERT		Técnica: ENCUESTA
Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
El Beneficio en la liquidez de los exportadores clientes del fondo de inversión COMEX SRM	I1: Liquidez de la empresa	¿Considera que el uso del Factoring ha influido en el incremento de liquidez de su empresa?
	I2: mejora de la liquidez	¿Desde que se financia a través de Factoring, en qué medida ha logrado incrementar su liquidez?
	I3: Razón corriente	¿Cómo ha variado la razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente) debido al uso de Factoring?
	I4: Incumplimientos a proveedores	¿En que medida se han reducido los incumplimientos hacia sus proveedores?
	I5: %Cuentas por Cobrar	¿Qué porcentaje de su activo corriente corresponde a las cuentas por cobrar?
	I6: Caja para operaciones	¿Han mejorado las incidencias de ruptura de nivel mínimo de caja de operaciones con el uso de Factoring?

Variables independientes: - Menor tasa de interés - tiempo de desembolso más rápido - Mejora de la Competitividad		
Definición conceptual: Describe las características del servicio del Factoring ofrecido por FONDO COMEX SRM a sus clientes en el año 2019.		
Instrumento: CUESTIONARIO EN ESCALA DE LIKERT		Técnica: ENCUESTA
Variables	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
VI1: Mejores condiciones crediticias	I1: Tasa de interés	¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?
	I2: Mejora en la tasa	¿En qué medida ha mejorado su tasa de interés respecto a su fuente de financiamiento previa al factoring con FONDO COMEX SRM?
	I3: Monto límite evaluado	¿Cuál es el monto límite de endeudamiento adquirido con FONDO COMEX SRM?
	I4: Monto promedio de las facturas	¿Cuál es el monto promedio de las facturas a las cuales procede a hacer factoring con FONDO COMEX SRM?
	I5: Suficiencia de línea de crédito	¿La línea de crédito obtenida es suficiente para cubrir la totalidad de sus requerimientos de factoring?
VI2: Tiempo de desembolso más rápido	I1: Plazo promedio de facturas	¿Cuál es el plazo mas frecuente asignado a sus facturas en las operaciones de COMEX que realiza?
	I2: Tiempo de desembolso promedio	¿Cuál es el tiempo de desembolso promedio que obtiene trabajando con FONDO COMEX SRM?
	I3: Mejora promedio de tiempo de desembolso	¿En cuanto ha mejorado el tiempo de desembolso promedio desde que trabaja con FONDO COMEX SRM para sus operaciones de factoring?

	I4: Requerimientos documentarios	¿Son los requisitos documentarios un obstáculo para la agilización del desembolso del factoring con FONDO COMEX SRM?
	I5: Relevancia de tiempo de desembolso	¿Qué tan importante es para usted la agilidad en la que se procesa la operación de desembolso por medio del Factoring?
VI3: Mejora de la Competitividad	I1: Cartera de clientes	¿Ha incrementado su cartera de clientes desde que desarrolla factoring con FONDO COMEX SRM?
	I2: Evolución de la rentabilidad	¿Cuán importante ha sido el FONDO COMEX SRM en la evolución de la rentabilidad?
	I3: Evolución de ventas	¿Cuál ha sido la variación general de sus ventas con el uso de FONDO COMEX SRM?
	I4: Incremento de actividad exportadora	¿En qué magnitud han crecido sus exportaciones en el año 2019 respecto al año anterior?
	I5: Ventas al crédito	¿La capacidad de ventas al crédito es un factor positivo en la competitividad de su empresa?

ANEXO 3. INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS EXPORTADORAS CLIENTES DE FONDO COMEX SRM.

La presente encuesta está dirigida a los jefes y gerentes financieros de las empresas clientas de Fondo COMEX SRM, que utilicen los servicios de Factoring en sus operaciones de exportación. La información es para fines académicos y no será divulgada información específica de los nombres ni las empresas participantes.

Empresa:

Nombre:

Cargo:

Genero:

Respecto a los beneficios de liquidez obtenidos con FONDO COMEX SRM:

¿Considera que el uso del Factoring ha influido en el incremento de liquidez de su empresa?

- a) Nada b) Muy poco c) poco d) regular e) Mucho

¿Desde que se financia a través de Factoring, en qué medida ha logrado incrementar su liquidez?

- a) Hasta un 5% b) Hasta un 10% c) Hasta un 15% d) Hasta un 20% e) En más de 20%

¿Cómo ha variado la razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente) debido al uso de Factoring?

- a) Incrementó mucho b) Incremento poco c) Se mantuvo igual d) Redujo poco e) Redujo Mucho

¿En qué medida se han reducido los incumplimientos hacia sus proveedores?

- a) No hubo reducción b) Hasta un 25% c) Hasta un 50% d) Hasta un 75% e) Totalmente

¿Qué porcentaje de su activo corriente corresponde a las cuentas por cobrar?

- a) Más del 75% b) Entre 50% y 75% c) Entre 30% y 50% d) Entre 15% y 30% e) Menos de 15%

¿Han mejorado las incidencias de ruptura de nivel mínimo de caja de operaciones con el uso de Factoring?

- a) No hubo mejora b) Hasta un 25% c) Hasta un 50% d) Hasta un 75% e) En su Totalidad

¿Cuál es la tasa de interés a la que accede actualmente con FONDO COMEX SRM?

- a) entre 25% y 20% b) Entre 15% y 20% c) Entre 12% y 15% d) Entre 9% y 12% e) de 9% a 6.5%

¿En qué medida ha mejorado su tasa de interés respecto a su fuente de financiamiento previa al factoring con FONDO COMEX SRM?

- a) Menos de 5% b) Hasta 10% c) Hasta 15% d) Hasta 25% e) Mas de 25%

¿Cuál es el monto límite de endeudamiento adquirido con FONDO COMEX SRM en USD?

- a) hasta 100 mil b) Hasta 250 mil c) Hasta 500 mil d) Hasta 1 millón e) Hasta 2 millones

¿En qué medida se ha incrementado su capacidad de endeudamiento con el uso del Factoring de FONDO COMEX SRM?

- a) Menos de 15% b) Entre 15% y 30% c) Entre 30% y 50% d) Entre 50% y 75% e) Más del 75%

¿La línea de crédito obtenida es suficiente para cubrir la totalidad de sus requerimientos de factoring?

- a) Muy poco b) Poco c) Regular d) Considerablemente e) En gran magnitud

¿Cuál es el plazo más frecuente asignado a sus facturas en las operaciones de COMEX que realiza?

- a) Menos de 7 días b) de 15 días c) De 30 días d) De 60 días e) De 90 días a mas

¿Cuál es el tiempo de desembolso promedio que obtiene trabajando con FONDO COMEX SRM?

- a) Más de 7 días b) Hasta 5 días c) Entre 3 y 4 días d) 2 días e) Menos de 24 Horas

¿En cuánto ha mejorado el tiempo de desembolso promedio desde que trabaja con FONDO COMEX SRM para sus operaciones de factoring?

- a) No ha mejorado b) En menos de 1 día c) Hasta 3 días d) Hasta 7 días e) Mas de 7 días

¿Son los requisitos documentarios un obstáculo para la agilización del desembolso del factoring con FONDO COMEX SRM?

- a) Casi siempre b) Algunas veces c) Rara vez d) Casi nunca e) En lo absoluto

¿Qué tan importante es para usted la agilidad en la que se procesa la operación de desembolso por medio del Factoring?

- a) Muy poco importante b) Poco importante c) Regular d) Importante e) Muy importante

¿Ha incrementado su cartera de clientes desde que desarrolla factoring con FONDO COMEX SRM?

- a) Muy poco b) Poco c) Regular d) Considerablemente e) En gran magnitud

¿Cuán importante ha sido el FONDO COMEX SRM en la evolución de la rentabilidad?

- a) Muy poco importante b) Poco importante c) Regular d) Importante e) Muy importante

¿Cuál ha sido la variación general de sus ventas con el uso de FONDO COMEX SRM?

- a) Se redujeron mucho b) Se redujeron c) Mantienen iguales d) Mejoraron e) Mejoraron Mucho

¿En qué magnitud han crecido sus exportaciones en el año 2019 respecto al año anterior?

- a) No crecieron b) Hasta en 25% c) Hasta en 50% d) Hasta en 75% e) Más de 75%

¿La capacidad de ventas al crédito es un factor positivo en la competitividad de su empresa?

- a) No b) Si