



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

**EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE
AGROEXPORTADORAS EN CRECE CAPITAL SAC EN
EL PERIODO 2021**

PRESENTADA POR
MIGUEL ALBERTO ARAGON MENDIETA

ASESOR
CARLOS ESCUDERO CIPRIANI

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LIMA – PERÚ
2022



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

TESIS

**EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA DE AGROEXPORTADORAS EN CRECE
CAPITAL SAC EN EL PERIODO 2021**

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

PRESENTADO POR:

MIGUEL ALBERTO ARAGON MENDIETA

ASESOR:

Mg. CARLOS ESCUDERO CIPRIANI

LIMA – PERÚ

2022

RESUMEN

El presente trabajo de tesis se basa en determinar la relación que existe entre el financiamiento por medio del factoring y su influencia en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC periodo 2021. La metodología empleada tiene un enfoque no experimental, tipo transversal y un diseño mixto.

La tesis tuvo como muestra de estudio a 20 empresas, todas ellas proveedores de agroexportadoras en Crece Capital Sac periodo 2021, a los cuales se les aplicó una encuesta y se realizaron entrevistas a 2 personas fundamentales en el ámbito del factoring en Crece Capital Sac y en la Asociación Peruana de Factoring APEFAC, la importancia del aporte de este producto financiero a la liquidez a las empresas. Especialmente, se logró demostrar la importancia que tiene el financiamiento por medio del factoring y su incidencia en la liquidez. Se determinó si la venta al crédito en las micro y pequeña empresa influye en su liquidez, asimismo, se conoció si el financiamiento externo incide en la capacidad de cumplir con las obligaciones de corto plazo.

Con el análisis se logró determinar que el financiamiento por medio del factoring influyen positivamente en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital Periodo 2021

ABSTRACT

This thesis work is based on determining the relationship between factoring financing and its influence on the liquidity of micro and small agro-exporting suppliers in Crece Capital Sac 2021. The methodology used has a non-experimental, cross-sectional approach and a mixed design.

Our thesis had as a study sample 20 companies, all of them suppliers of agro-exporters in Crece Capital Sac period 2021, where we were able to obtain results through surveys.

In particular, we were able to demonstrate the importance of financing through factoring and its impact on liquidity. It was determined whether credit sales in micro and small companies influence their liquidity, and it was also determined whether external financing affects the ability to meet short-term obligations.

With the analysis we were able to determine that financing through factoring has a positive influence on the liquidity of micro and small agro-export suppliers in Crece Capital Period 2021.

On the other hand, by having a mixed design we were able to conduct interviews with 2 key people in the field of factoring in Crece Capital Sac and the Peruvian Factoring Association APEFAC, interviews where the importance of this financial product that provides liquidity to companies was highlighted.

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS TITULACIÓN MIGUEL ARAGÓN ME
NDIETA.docx

RECuento DE PALABRAS

9575 Words

RECuento DE CARACTERES

53205 Characters

RECuento DE PÁGINAS

52 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

929.1KB

FECHA DE ENTREGA

May 15, 2022 8:44 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

May 15, 2022 8:47 PM GMT-5

● **12% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 11% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 9% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

OFICINA DE GRADO 8 Y TÍTULO 8

CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
04/10/2022	MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI	CESCUDEROC@USMP.PE

NOMBRE DE LA TESIS
EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE AGROEXPORTADORAS EN CRECE CAPITAL SAC EN EL PERIODO 2021

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
MIGUEL ALBERTO ARAGON MENDIETA		ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

RESULTADO:

11% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)

CONCLUSIÓN:

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

MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR
DNI: 70193287

MIGUEL ALBERTO ARAGON MENDIETA
.....
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO
DNI:



REVISADO POR: MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI



DEDICATORIA

A mi Señor De Los Milagros, a mis padres Pedro Enrique Aragón Ortega y Rosa Adela Mendieta Calagua, a mi hermana Rosa de los Ángeles Aragón Mendieta quienes son ejemplo de responsabilidad y perseverancia para mí.

AGRADECIMIENTOS

Agradecimiento especial a mi asesor de tesis Carlos Escudero Cipriani y a Matías Grunwald Fundador & CEO de Crece Capital quienes fueron fundamentales en la elaboración de la presente tesis.

INDICE

DEDICATORIA.....	6
AGRADECIMIENTOS	7
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	12
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.....	21
1.1 Antecedentes de la investigación	21
1.2 Bases teóricas.....	31
1.2.1 Historia del factoring.....	31
1.2.2 Concepto del factoring.....	32
1.2.3 Importancia del factoring	32
1.2.4 Ventajas y características del factoring	34
1.2.5 Antecedentes del factoring en Perú	35
1.2.6 Marco Legal del factoring en Perú.....	36
1.2.7 Aspectos para el crecimiento del factoring en Perú	38
1.2.8 Modalidades de factoring	40
1.2.9 Definición de liquidez.....	40
1.2.10 ¿Dónde se genera liquidez?.....	41
1.2.11 ¿De qué depende la liquidez?.....	41
1.2.12 La liquidez en las micro y pequeñas empresas	42
1.3 Definición de términos básicos.....	44
CAPITULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	47
2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas	47
2.1.1 Hipótesis principal.....	47
2.1.2 Hipótesis derivadas	47
CAPITULO III: METODOLIGÍA	48
3.1 Diseño Metodológico.....	48
3.2 Diseño muestral	48
3.2.1 Delimitación espacial.....	48
3.2.2 Delimitación temporal	48
3.2.3 Delimitación social.....	49
3.3 Técnicas de recolección de datos	49
3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	50
3.5 Aspectos éticos.....	50
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	51
4.1 Descripción de la muestra.	51
4.2. Confiabilidad y validez del constructo del instrumento	52
4.3 Análisis descriptivo de las variables	53
4.3.1 Análisis descriptivo de variables: Factoring y Liquidez.	53

4.3.2 Análisis descriptivo de las dimensiones del Factoring	54
4.4 Análisis exploratorio	55
4.4.1 Prueba de normalidad de las variables.	55
4.5 Resultado de contrastación de las hipótesis.....	56
4.5.1 Relación entre la Venta al crédito y la Liquidez	56
4.5.2 Relación entre el Financiamiento externo y la Liquidez.	59
4.5.3 Relación entre el Flujo de caja y la Liquidez.	61
4.5.4 Relación entre la Formalización y la Liquidez.	64
4.5.5 Relación entre Factoring y la Liquidez.	66
4.6 Resultado de la Entrevista	68
CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
5.1 Discusión	72
5.2 Conclusiones.....	76
5.3 Recomendaciones	77
FUENTE DE INFORMACIÓN	79
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	86
ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	89
ANEXO 3: VALIDACIONES DE JUECES EXPERTOS	92
VALIDACIÓN 1	92
VALIDACIÓN 2	98
VALIDACIÓN 3	104
ANEXO 4: FORMATO DE LA ENTREVISTA.....	110
ANEXO 5: FORMATO DE ENCUESTAS.....	112

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Gestión de Facturas de Cobro	34
Figura 2.	Monto Total de Operaciones de Factoring	36
Figura 3.	La factura negociable como una solución para las PYMES	37
Figura 4.	% De participación de las empresas de factoring	38
Figura 5.	Decreto Supremo 013-2020	39
Figura 6.	Opciones de financiamiento	44
Figura 7.	Las Empresas de Factoring	44
Figura 8.	Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 1.	58
Figura 9.	Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 2.	60
Figura 10.	Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 3.	63
Figura 11.	Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 4.	65
Figura 12.	Diagrama de dispersión de la hipótesis general.	67

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Caracterización de la muestra de las empresas.....	51
Tabla 2. Estadísticas de Factoring.....	48
Tabla 3. Estadísticas de Liquidez.....	53
Tabla 4. Estadísticos descriptivos de las variables.....	53
Tabla 5. Estadísticos descriptivos de las dimensiones.....	54
Tabla 6. Pruebas de normalidad.....	55
Tabla 7. Relación entre Venta al crédito - Liquidez.....	57
Tabla 8. Relación: Financiamiento externo - la Liquidez.	60
Tabla 9. Relación: Flujo de caja - la Liquidez.....	62
Tabla 10. Relación: Formalización - la Liquidez.	64
Tabla 11. Relación: Factoring - la Liquidez.....	67

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial el factor liquidez en una empresa sin importar su tamaño es fundamental para persistir en el tiempo, muchas tienen diferentes problemas que conllevan a su fracaso y la ausencia de la liquidez es una de ellas. La pandemia de la COVID -19 ha llevado a las organizaciones enfrentar duros momentos económicos, aquellos que pueden ocasionar su cierre definitivo.

“Estamos al borde del precipicio con las insolvencias, especialmente de las pequeñas y medianas empresas, extensibles a muchos sectores y jurisdicciones, a medida que los programas de apoyo se agotan y el patrimonio neto existente es consumido por las pérdidas” (Maqueda, 2021, párrafo 1)

En América Latina de acuerdo con Bertil (2021, párrafo 2) los países accedieron en el año 2020 a programas únicos para mejorar la liquidez de las empresas a raíz de la crisis de la Covid-19 lo que ha conllevado a un apalancamiento gradual y una expansión considerable de las hojas de balance. Asimismo, Bertil (2021, párrafo 8) enfatiza que el contexto económico post Covid-19 se visualiza adverso. Se verifica un avance lento y descendentes tasas de crecimiento. Los entes gubernamentales y las empresas recurrirán a tomar deuda con la finalidad de solventar la compleja situación de liquidez.

En Perú, a raíz de la pandemia la problemática es muy similar.

El sector empresarial de nuestro país atraviesa por un período de incertidumbre debido a la pandemia del nuevo coronavirus. Particularmente, vulnerables en este nuevo escenario son las micro y pequeñas empresas (mypes). Debido a su menor dimensión, estas unidades productivas encaran

serias dificultades para mantenerse operativas y cumplir con sus obligaciones (El Peruano, 2020, párrafo 1 y 2)

Las micros y pequeñas empresas actúan de manera importante en el crecimiento de la economía nacional. Información oficial evidencia que forman más del 99% de unidades empresariales en Perú, generan aproximadamente el 85% del global de puestos de trabajo y logran cerca del 40% del producto bruto interno. (El Peruano, 2020)

Específicamente, en Lima ocurre que las empresas de menor tamaño también tienen problema de liquidez y en un mayor porcentaje aquellas que no tienen más de un año de creación o si sus niveles de ventas no son los óptimos para calificar a un préstamo bancario tradicional para cubrir la ausencia de capital.

La carencia de capitales en las microempresas es evidente, por tanto, el financiamiento se hace necesario; sin duda los medios de financiamiento son una alternativa viable para cubrir la carencia del capital, más aún en las microempresas, pero se debe tener en cuenta que el uso de los medios de financiamiento impactarán directamente en la rentabilidad, es allí donde surge el gran problema en el sector microempresa. (Ramos, 2018,p.13)

En el lugar elegido para el estudio Crece Capital SAC en el periodo 2021, empresa dedicada en brindar el producto de factoring a las micro y pequeñas empresas en su gran mayoría, se ha identificado la ausencia de liquidez en proveedores de mypes de agroexportadoras quienes buscan de una u otra manera obtener liquidez inmediata para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Muchos de ellos suelen tener casuísticas muy similares que las detallaremos más adelante.

Si soy una pyme que no tengo historial crediticio o tengo historial crediticio el banco me presta cien mil soles, pero resulta que yo estoy facturando trescientos mil soles al mes tengo hartas ventas me está yendo bien y el banco no me financia más bueno va a haber alguna institución financiera que va a estar dispuesta a financiarme esa factura porque el pagador es un gran exportador agrícola (PROMPERU, 2017)

Entre las diferentes causas que suelen ocasionar que una empresa no tenga liquidez, en otras palabras, la capacidad que tiene un activo en convertirse en efectivo son las siguientes: tamaño de la empresa, antigüedad, historial crediticio, informalidad del negocio, acceso a financiamiento bancario, ventas con plazos demasiado largo, niveles de ventas entre otras.

Según el orden de las cuentas del balance, el disponible se encuentra en primer lugar por ser la cuenta de efectivo por excelencia, en un segundo término podemos ver a las cuentas por cobrar ya que esta partida tiene mayor facilidad que pueda convertirse en efectivo después de realizar la gestión de cobranza y en un tercer lugar tenemos los inventarios, cuando una venta es al crédito la mercadería sale del almacén para convertirse en venta, luego en cuentas por cobrar y al final de un tiempo determinado según la factura se convertirá en efectivo.

Enfocaremos en los casos que las micros y pequeñas empresas carezcan de liquidez, busquen un financiamiento de acuerdo con la actividad del negocio y tenga la opción de financiarse a través de sus cuentas por cobrar sin el aprieto de endeudarse a largo plazo o solicitar préstamos tradicionales donde el trámite puede demorar mucho más que la propia necesidad.

Los efectos que puede traer la falta de liquidez para las micro y pequeñas empresas es perjudicar las obligaciones del corto plazo, consideremos pagos de planilla, pagos a proveedores, pagos de impuestos, por ende, se hace necesario recurrir a financiamiento como el factoring como alternativa primordial en la continuidad del negocio. Artículos y estudios indican adicionalmente que “La falta de liquidez implica que la empresa no está pudiendo recibir financiación. Financiación que además de utilizarse para el pago de nóminas e impuestos se utiliza para invertir en el propio negocio” (LoanBook Capital, 2018, párrafo 9)

Por ende, la presente investigación buscar encontrar la relación que existe entre el factoring y la liquidez en las micro y pequeñas empresas proveedores de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021.

Formulación del problema principal

¿Determinar cuál es la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021

Objetivos derivados

- Determinar la relación de la venta al crédito con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021

- Determinar la relación del financiamiento externo con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021
- Determinar la relación del flujo de caja con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021
- Determinar la relación de la formalización con la liquidez de las proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021

Las micro y pequeñas empresas no son ajenas a la falta de liquidez, con mucha más razón son ellas las que más la sobrellevan. El propósito de la presente investigación es determinar cuál es la relación que tiene el factoring en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC.

En la actualidad toda empresa debe tener un respaldo de liquidez para continuar funcionando o encontrar las herramientas financieras necesarias para cumplir con las obligaciones de corto plazo.

En épocas donde la banca se vuelve más dura en el otorgamiento de créditos debido a la desaceleración económica, inflación, coyuntura política es necesario tener alternativas de financiamiento que ayuden a las MYPE a seguir operando.

La actual investigación es viable debido a que se obtiene acceso al campo a raíz que actualmente trabajo como Coordinador de Riesgos y Operaciones en Crece Capital SAC, lugar donde se realizaron los procedimientos de evaluación. En el

ámbito personal se contó con las herramientas y tiempo necesario para realizar una correcta investigación. A nivel de la empresa se obtuvo la autorización del gerente general de Crece Capital SAC para desarrollar el presente objeto de estudio, adicionalmente se logró tener el visto bueno para obtener información relevante por parte de los encargados de las jefaturas de dicha entidad. Asimismo tuvimos los recursos económicos necesarios para solventar gastos como movilidad e impresiones para llevar a cabo el proceso de investigación, respecto a los materiales se contó con una laptop, acceso a la biblioteca virtual de la universidad, grabadora y celular para los casos de entrevistas.

La presente investigación no cuenta con suficiente sustento teórico enmarcado sobre la problemática de la liquidez en las micro y pequeñas empresas, a raíz de esto la obtención de información se basará en nuestro trabajo de campo, por medio de entrevistas y cuestionarios. El factor tiempo respecto a las técnicas de obtención de datos fueron un factor limitante ya que debimos de buscar el horario idóneo para poder aplicar dichos instrumentos sin alterar el día a día de la organización donde realizamos nuestra investigación. En el ámbito económico si bien es cierto que tenemos contacto directo con miembros de la Asociación Peruana de Factoring la entrevista podría tener un costo adicional por el tiempo otorgado. A nivel de la población de estudio no tenemos autorización de divulgar información de nombres de clientes, así como información financiera.

En la actualidad, el encarecimiento del crédito en la banca tradicional a consecuencia de las constantes subidas de la tasa de interés de referencia ha provocado que las micro y pequeñas empresas tengan como una nueva opción de

financiamiento para obtener liquidez inmediata la utilización del factoring para la continuidad del funcionamiento de sus negocios.

A través de este instrumento una empresa cede un crédito a una entidad financiera a cambio de que le abone dicha cantidad de dinero y es acá donde entra a tallar uno de los grandes beneficios del factoring donde la entidad financiera se encargará en realizar las gestiones del cobro.

La reducción del acceso al financiamiento en el sistema financiero en favor de las micro y pequeñas empresas ha generado una oportunidad para la industria del factoring donde según información de la Asociación Peruana de Factoring se mantiene la proyección de crecimiento para este año del 30% en relación con lo obtenido en el 2021.

Si bien la industria del factoring en el Perú se encuentra en una etapa inicial, las micro y pequeñas empresas han sabido aprovechar los grandes beneficios que otorga el ceder sus cuentas por cobrar a una entidad financiera que ofrece este producto, uno de esos beneficios son los siguientes: brinda liquidez inmediata, traslada la gestión de cobranza, no afecta el récord crediticio, no se evalúa a la empresa emisora y el proceso es simple y ágil.

El problema general de la presente tesis es ¿Determinar cuál es la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?

Se analizó 2 variables: factoring y liquidez, asimismo, se obtuvo 4 dimensiones en nuestra primera variable las cuales son las siguientes: venta al crédito, financiamiento externo, flujo de caja y la formalización y una dimensión para nuestra segunda variable, obligaciones de corto plazo. Nuestro objetivo general fue:

Determinar la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021.

Los objetivos específicos son los siguientes: Determinar si la venta al crédito influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021, determinar si el financiamiento externo influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021, Determinar si el flujo de caja influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021 y determinar si la formalización influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021.

En la introducción, se analizó el planteamiento del problema donde se abordó la descripción de la situación problemática, la formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación, viabilidad de la tesis y las limitaciones.

En el Capítulo I, marco teórico se señalan los antecedentes de la investigación, bases teóricas donde se abordó diferentes conceptos para un correcto entendimiento de la tesis desde la historia del factoring pasando por el marco legal hasta definiciones de la liquidez.

En el capítulo II, hipótesis y variables se plantearon la hipótesis general y sus derivadas.

En el Capítulo III, se precisó la metodología de la investigación, se analizó el diseño metodológico, diseño muestral, técnicas de recolección de datos, técnicas estadísticas para el procesamiento de la información y aspectos éticos.

En los capítulos IV y V se presentan los resultados de las encuestas y entrevistas, realizando las discusiones correspondientes con los antecedentes que mantengan un mismo diseño que la investigación.

Finalmente, se enumeran las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

A nivel nacional los antecedentes desarrollados en la línea de influencia del factoring podemos encontrar la investigación de Barrera (2019) titulada “Factoring y su influencia en la liquidez de las Mype, San Martín de Porres-2018”, el cual tiene como finalidad establecer la influencia de factoring en la liquidez de las micro y pequeñas empresas en un distrito específico de Lima en el año 2018. El estudio de trabajo fue correlacional con diseño no experimental, su población fue de 50 personas del área contable de las micro y pequeñas empresas del distrito de San Martín de Porres y su muestra objeto de análisis fueron 44 personas. Como resultado se encontró que las micro y pequeñas empresas cumplen una actuación fundamental en la economía, a pesar de ello se registraron indicadores bajos de supervivencia en el mercado empresarial los cuales no les permite sobrevivir en el tiempo siendo unas de las causas principales la carencia de liquidez.

Asimismo, también podemos encontrar la investigación de Cuellar (2020) donde el propósito de la su tesis es analizar la incidencia que tiene el factoring en la liquidez de las de Servicios en el Distrito de La Victoria, el trabajo concluye que el factoring es una herramienta muy novedosa para las Pyme las cuales necesitan tener liquidez inmediata. El trabajo de investigación fue no experimental, los métodos híbridos y diseño correlacional.

Millones (2021) en su tesis titulada Factoring y su repercusión en la liquidez de la empresa Efectiva Salud Sac Jesús María 2020 tiene como objetivo general establecer la influencia del factoring en la liquidez de la empresa Efectiva Salud Sac, tiene un enfoque cuantitativo, de diseño correlacional no experimental. La población estuvo conformada por 26 trabajadores de la empresa Efectiva Salud, la muestra se llevó a cabo por 16 personas. Se finalizó la tesis indicando que el factoring es recomendado para disminuir las obligaciones comerciales y mejorar la gestión del cobro.

Ramos (2018) en su tesis “El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región lima provincias 2015-2016”, tiene como objetivo determinar la relación que tienen el financiamiento con la liquidez en las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en Lima, el estudio tiene como metodología una investigación no experimental y a su vez cuenta con un diseño transaccional correlacional. La población de estudio fueron ciento veinte empresarios de las micro y pequeñas empresas de las 10 principales agroexportadoras del Perú en el periodo 2016. Como resultado de estudio se indicó la importancia de la utilización del factoring y repercusión en las cuentas por cobrar.

Lacherre (2019) en su tesis titulada “El beneficio de la aplicación del factoring en las Pyme agroexportadoras. Caso: empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A., 2019” tiene como finalidad reconocer los beneficios que consiguen las pequeñas y medianas empresas clientes SRM SAFI SA con la utilización de la herramienta del factoring. La muestra de la investigación es de 12 empresas medianas del sector agroexportación con una metodología cuantitativa y un diseño no experimental. Los efectos de la exploración dieron a conocer de manera objetiva

la solución a su problemática en base a los beneficios que se otorga el acceso al servicio de factoring comparado con la gama de alternativas financieras dando a conocer cuáles son los factores para que dichas empresas escojan el método de financiamiento más adecuado.

Cajas y Galarza (2018) en su tesis titulada “Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público”, tiene como finalidad encontrar la relación que tiene el uso del producto factoring en la gestión financiera de las empresas comerciales de electrodomésticos, el diseño para el estudio fue de tipo no experimental, como resultado de los procesos de investigación se resalta que la elección del factoring resulta ser una de las más provechosas para solventar necesidades de financiamiento a corto plazo en aquellas empresas donde el problema de liquidez se hace evidente.

Pinto (2018) en su tesis titulada “Estrategias para el uso del factoring en la empresa Aloginsa S.A.”, el objetivo del estudio fue analizar el uso del factoring en la empresa materia de investigación, asimismo, identificar sus beneficios como otorgar liquidez o gestionar la cobranza, donde se atribuye que este proceso es una estrategia para aquellas empresas, las cuales se les hace difícil el proceso de cobros. La metodología de estudio fue descriptiva de tipo exploratorio con un enfoque mixto. Según los resultados obtenidos principalmente por entrevistas se menciona que existe un alto grado de morosidad debido a que no se tiene claro el proceso de cobranza como causa de la falta de personal obligatorio y capacitado. Por tal el beneficio del factoring en trasladar el proceso de cobranza a una empresa

especializada hace que la organización en su conjunto se dedique en un alto porcentaje al foco del negocio.

Avilés, Ildefonso, Estrada y Menéndez (2022) en su tesis titulada "Negocia. Pe: Plataforma Financiera de Factoring Colaborativo para MIPYME" La investigación se basa en el asunto de negociación de facturas cuando las MIPYME brindan un producto o prestación a empresas más grandes, las cuales son negociadas a plazos que oscilan entre los 30 y 120 días mediante la creación de una plataforma financiera. La tesis tiene un enfoque mixto, con énfasis en un diseño cuantitativo. La población estuvo compuesta por 100 MIPYME y 105 Inversores a quienes se les aplicó como instrumento la encuesta con el propósito de conocer datos relevantes acerca del proceso de pagos de facturas. Finalmente, a través de las encuestas la solución producto de la tesis plantea la apertura de una plataforma (Fintech)

Chávez (2021) en su Trabajo de investigación para optar por el Título de Licenciado en Economía " Análisis de la situación del mercado de factoring en el Perú y su uso como herramienta de financiamiento alternativo para la pequeña empresa " menciona que se ha desempeñado como jefe de negocios en una empresa líder en el mercado de factoring y en su rol sostiene que este producto financiero tiene muchos beneficios en el sector MIPYME, resaltando que este tipo de operaciones no sólo beneficia la liquidez de estas empresas sino que también da asistencia a la función de cobranza y contabilidad. El trabajo busca hacer una revisión del contexto actual del mercado de factoring en el Perú. Finalmente, da una opción de modelo de evaluación a este tipo de operaciones financieras.

De la Cruz (2020) en su artículo " La factura electrónica como título valor " de la Revista Derecho & Sociedad examina el entorno jurídico de la factura negociable, adicionalmente indica la importancia que tiene el desarrollo del factoring electrónico en el país. En el apartado " Mérito Ejecutivo de la factura negociable" nos da a conocer la primacía de contar con un título valor lo cual conlleva a que pueden ser exigidos sin necesidad que un juez emita previamente sobre la relación causal en caso de conflictos de intereses. Adicionalmente, a ello nos comenta sobre los riesgos que existen en el mundo del factoring, enfocándose en los riesgos operativos y de crédito. En conclusión, al final del artículo el autor resalta el avance de la tecnología como factor fundamental en el auge del sector del factoring y que con ayuda de las normativas por parte del Estado peruano se garantiza las condiciones necesarias para realizar la negociación de facturas.

Flores (2018) tuvo como objetivo primordial definir de qué forma influye un contrato de factoring en el crecimiento de las pymes comerciales de la Cámara de Comercio de Lima, se utilizó muestra probabilística, la población fue conformada por 115 trabajadores y la muestra por 57 que laboran en la institución, la recolección de datos fue mediante encuestas, cuestionarios y entrevistas. Concluyen que el marco de factoring influye considerablemente en el progreso de las Pyme.

Salazar (2022) en su tesis "El Factoring y su influencia el capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas de servicios contables de Lima

Metropolitana en el año 2020 " tiene como objetivo establecer la importancia del factoring en el capital de trabajo de las pequeña y medianas empresas de servicios contables de Lima. Para ello empleó el método de investigación de campo mediante encuestas a 62 empresarios. La problemática en la que se encuentra el autor de la tesis es que la liquidez de la muestra disminuye por el aumento de sus cuentas por cobrar, por tal se propuso como objetivo analizar el factoring y sus beneficios financieros. Se concluyó que el factoring incide de una manera favorable en el pago de obligaciones a corto plazo.

García y Rengifo (2022) en su tesis "Financiamiento a través del factoring y su influencia en la liquidez de las MYPE del sector textil tejeduría en el distrito de la victoria 2018-2020" tiene como finalidad indagar la relación que existe entre el factoring y la liquidez de las MYPE del sector textil en el Distrito de La Victoria. Para ello se utilizó una metodología de investigación descriptiva, la población fueron las MYPE de la división textil en la jurisdicción de La Victoria y su muestra se definió entre 56 personas. Finalmente, se concluye que el factoring incide de manera favorable en la liquidez de la compañía, ya que puede anticipar el pago de sus cuentas por cobrar sin esperar largos plazos que pueden llegar hasta 120 días.

Sobre la liquidez, Vásquez (2021) en su trabajo de investigación "Liquidez y rentabilidad: Revisión conceptual y dimensional " realiza una revisión teórica literaria acerca de la liquidez y de acuerdo con ese análisis saber en qué estado se encuentra una empresa dependiente sus ratios. Para ello se

realizó una revisión general de información pública sobre la liquidez desde el año 1998 hasta el año 2020. El autor concluye en su trabajo de investigación que la liquidez en una empresa es fundamental para el cumplimiento de sus obligaciones en el corto plazo.

Asimismo, Santos y Huamaní (2019) en su informe de investigación "Liquidez: una herramienta útil para la toma de decisiones" menciona que la liquidez es la capacidad que tiene una empresa en hacer frente a sus obligaciones del corto plazo, para ello utilizó una metodología descriptiva con carácter documental. Indica también que la liquidez como indicador financiero se toma en cuenta mediante ratios de liquidez corriente, prueba ácida, de caja y capital de trabajo y que dependiendo de ello se toman decisiones en una empresa. Como conclusión en el trabajo de investigación el autor refiere que se debe de tener un control adecuado de la liquidez para evitar incumplimiento de obligaciones y a su vez lograr que el negocio pueda crecer.

En el ámbito internacional, definen al factoring como un instrumento fundamental para la obtención de liquidez inmediata.

Azúa y Larrea (2019) examinan el proceso que deben de seguir la negociación de facturas de exportación a un factor y generar liquidez sobre estas cuentas por cobrar como creador de repago. El artículo se basa en información literaria y con ello realizan comparaciones de los principales bancos del país en ofrecer el factoring internacional, mencionan

características y requisitos. El artículo concluye que el factoring internacional es una herramienta financiera para apoyar la competencia, asimismo, resalta que en Ecuador existe un marco legal tanto para el funcionamiento como el otorgamiento del factoring.

En un enfoque más local siguiendo la secuencia de antecedentes internacionales, tenemos a Cardona y Calderón (2020) quienes enfocan en su tesis la informalidad que existe en las empresas colombianas y como la emisión de facturas comerciales generaría un sustento de transacciones mercantiles como instrumento de obtención de liquidez. Para ello proponen el contrato de factoring que permite la negociación de facturas y así poder robustecer los períodos económicos que cada empresa tiene en su día a día. El método de estudio es de tipología hermenéutico, descriptivo, la población a estudiar es comerciantes de la ciudad de Medellín mediante cuestionarios y encuestas. Una de las conclusiones más resaltantes del estudio es la demostración de que la factura comercial como tal es un componente alternativo de financiamiento importante en la actividad de los comerciantes en Medellín y resaltan esta opción indicando que no genera deuda lo cual conlleva a un aumento de productividad en el negocio.

Desde Colombia también tenemos investigaciones en revistas sobre el factoring, Vergara y Guasca (2018) en un artículo de La Universidad EAFIT nos mencionan que una empresa puede encontrarse en momentos donde se le puede juntar varias facturas por cobrar y quedar ilíquido, lo más común

es que el cliente vaya a un banco y solicite un crédito tradicional, pero endeudarse a largo plazo para recuperar dinero no es la alternativa óptima. Todo esto fue interés de las investigadoras para encontrar una herramienta financiera para las empresas más pequeñas que sufren de este tipo de insolvencias en busca de financiamiento. La investigación se basó en atributos de las empresas como el sector, tamaño y tipo, averiguar si existe relación entre el uso de factoring con los niveles de endeudamiento, los niveles de facturación y el Ebitda. Los resultados de la investigación ayudarán a que las empresas especializadas en factoring puedan abrir mercado en aquellos proveedores que aún no han sido beneficiados por este producto financiero.

En Ecuador, Gómez y Merchán (2018) en su tesis " Propuesta de Factoring como estrategia de liquidez en Muebles y Diversidades Muedirsa SA" mencionan que el entorno empresarial desde tiempos antiguos gira entorno a la liquidez y contar con dinero oportuno que atiendan las necesidades propias del negocio. El objetivo de la investigación es implementar una propuesta mediante el uso de factoring como factor influyente en la liquidez de cuentas por cobrar en la empresa muebles y diversidades Muedirsa Sa. La metodología de estudio tiene un enfoque cuantitativo, la técnica será los cuestionarios y la muestra está compuesta por 7 trabajadores. Los resultados concluyeron que todas las empresas necesitan recursos de financiamiento para poder subsistir, una de las alternativas más fundamentales es la

contratación del factoring por ser menos costosa a comparación de los productos financieros tradicionales. La tesis recomienda tener un foco especial en la liquidez ya que ésta permite que la empresa cumpla con sus obligaciones, tanto con los trabajadores como con las obligaciones del día a día.

Continuando con los antecedentes internacionales, sobre el factor liquidez en las empresas, Tulcanaza (2020) en su artículo examina como las organizaciones de ciertos sectores de la provincia de Pichincha buscan alternativas de financiamiento directamente a bancos tradicionales y dejan de lado otras alternativas más atractivas y menos costosas. El artículo concluye que el desconocimiento de los empresarios es un factor predominante en este suceso, los datos fueron obtenidos mediante encuestas dirigidas hacia las empresas de ciertos sectores que negociaban sus facturas comerciales con bancos tradicionales en primera alternativa, el artículo se basa en tomar como mejor opción el factoring ya que mejoran sus índices de liquidez y rentabilidad.

Sáenz y Sáenz (2019) realizan una investigación de los ratios financieros de liquidez, como unos de los ratios más importantes en los balances de una empresa, se basan que un correcto análisis de estados financieros orienta la toma de decisiones en una organización. Sostienen que el factor liquidez detecta si la empresa tiene suficiente dinero disponible para cubrir obligaciones. Para realizar el cálculo se toman en cuentas los activos más

líquidos y uno de ellos son las cuentas por cobrar sustentando por las facturas comerciales.

Asimismo, Montero (2021) en su trabajo de investigación a la empresa Plastiazuary Sa, menciona que si la empresa desea cumplir sus objetivos debe de poseer y obtener liquidez para sus actividades administrativas. Se realizó un análisis a su área de cobranza basado en COSO II, indican que el proceso de cobranza debe de estar estructurado de acuerdo con las exigencias del negocio. La muestra fueron datos de la empresa en el periodo 2015-2018, se analiza mediante un método no probabilístico, con encuestas y entrevistas. Dentro de sus resultados se resalta para la presente tesis que la liquidez de las empresas depende en su gran mayoría de las ventas.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 Historia del factoring

El origen de operaciones de descuento de facturas se traslada al siglo XVII, con la finalidad de abrir la puerta al comercio entre Inglaterra y Estados Unidos de América, quienes urgían los prestigiosos productos textiles ingleses. Este método novedoso para ese entonces fue una solución para los ingleses, quienes lograron adelantar el pago parcial de sus facturas las cuales corrían un fuerte riesgo al momento de solicitar su pago al otro lado del mundo. (Asociación Peruana de Factoring, 2021, diapositiva 1)

1.2.2 Concepto del factoring

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants). La institución (entidades financieras o empresas dedicadas al factoring) que compra las facturas, lo hace con un porcentaje de descuento y luego procede a cobrar la totalidad (Salazar, 2022) del dinero al deudor inicial. (Emprende Hoy , 2017)

Asimismo, se puede mencionar que el factoring es la herramienta financiera adecuada para los problemas de liquidez no sólo para las grandes empresas, sino que en su gran mayoría las de menor tamaño encuentran es este producto un aliado estratégico para solventar problemas de dinero, de tal manera que se cede las facturas a una empresa especializada olvidándose del proceso de cobro y obteniendo capital inmediato.

1.2.3 Importancia del factoring

Las organizaciones pueden conseguir un financiamiento indirecto, que hace referencia a la obtención de dinero proveniente de fuentes externas que no son parte de la propia empresa. En este mundo de alternativas podemos señalar que existen los préstamos bancarios tradicionales o las operaciones del factoring. (Actualidad Empresarial, 2011)

El factoring en el Perú en el año 2016 era una industria muy poco conocida a comparación de otros países cercanos como, por ejemplo, Chile. Se puede mencionar que siendo muy poco conocida en sus inicios era poco utilizada y pasaba por desapercibida la importancia que tiene este gran instrumento

financiero. Atribuyo que la influencia de este instrumento principalmente para las empresas de menor tamaño es que sin necesidad de endeudarse puedes obtener liquidez con el sólo acto de ceder sus propias facturas a empresas especializadas en el negocio.

En la actualidad, muchas MYPE enfrentan problemas de liquidez y préstamos bancarios más juiciosos, añadidos a una deuda alta relacionada con el COVID-19.

El factoring es una opción de financiamiento con enormes perspectivas. Hasta el último 5 de agosto se han financiado cerca de 500,000 facturas en la plataforma Factrack de acuerdo con información abierta de Cavali, continuando una línea progresiva y esperando cerrar el 2022 con 1.5 millones de facturas negociadas. (Gestión, 2022)

Asimismo, en el mismo artículo menciona que las empresas que utilizan el factoring han obtenido su dinero entre 1 y 4 días.

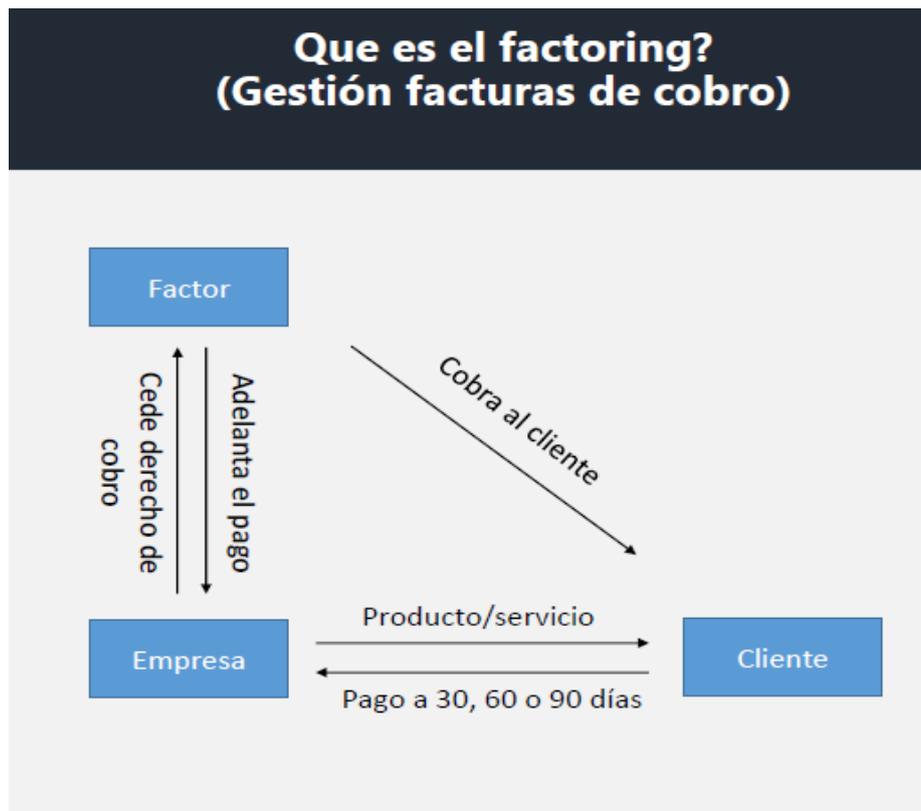


Figura 1. Gestión de Facturas de Cobro

En la imagen se muestra como es la mecánica del proceso del factoring. Existe el Factor que adelanta el pago a la empresa producto de un bien o servicio brindado a su cliente y en un plazo determinado el factor cobra al cliente. Grunwald (2017)

1.2.4 Ventajas y características del factoring

Las empresas dedicadas a brindar los servicios de factoring pueden financiar en 24 horas la factura de la micro y pequeña empresa, para estar sujeto a este gran beneficio la empresa no está en la obligación de tener experiencia crediticia y tampoco a tener niveles de ventas promedio a comparación de la evaluación que gestiona un banco para otorgar créditos de corto plazo.

Según (Gestión, 2022) “El informe añadió que, a julio de 2022, el 72.1% de las facturas negociables se concentró en la gran empresa (S/ 11,260 millones) y el 24.3% en el segmento Mype (S/ 3,803 millones). La microempresa representa el 7.8% (S/ 1,260 millones) y el segmento mype el 24.3% (S/ 3,803 millones). En el acumulado de enero a julio de 2022 el monto registrado por las facturas negociables aumentó en todos los segmentos empresariales. En la pequeña empresa fue de 25.6%; la gran empresa 35.2%; la mediana empresa creció 51.3% y la microempresa pegó un gran salto de 139% en comparación con el primer semestre de 2021”

1.2.5 Antecedentes del factoring en Perú

El Reglamento de la Ley 29623 que promueve el financiamiento de la factura comercial, se aprobó en julio del 2015 creando una nueva industria que ofrece a las MIPYME una fuente de financiamiento alternativa para sus operaciones. A partir de ese momento el factoring ha venido creciendo rápidamente y beneficiando a miles de empresas. Hasta el año pasado se habían registrado más de 18 000 empresas proveedoras que operan a través del descuento de sus facturas, 1 3 millones de facturas financiadas y una factura promedio de S/ 27 965. (Asociación Peruana de Factoring, 2021, diapositiva 4)



Figura 2. Monto Total de Operaciones de Factoring

Gráfico que muestra el monto total de operaciones de factoring desde el año 2016 al 2020. Asociación Peruana de Factoring (2021)

1.2.6 Marco Legal del factoring en Perú

El marco legal que comprende la utilización del factoring en Perú es la Ley N.º 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. En ella se menciona lo siguiente:

Que, la Ley N.º 29623 y sus modificatorias, y el Decreto Legislativo N.º 1178, beneficia a los proveedores de bienes o servicios, principalmente a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), facilitando que accedan a financiamiento de corto plazo para capital de trabajo sin necesidad de endeudarse y en condiciones que se adecúan mejor a su realidad emprendedora. (El Peruano, 2015, párrafo 3)

Asimismo también se menciona:

Que, el Decreto Legislativo N° 1178 establece disposiciones para el impulso del desarrollo del factoring a fin de facilitar la negociación de la factura negociable de la MIPYME y con ello mejorar las condiciones de acceso financiero de este sector empresarial, por lo que corresponde el refrendo del ministro de la Producción. (El Peruano, 2015, párrafo 6)



2.1 La Factura Negociable como una solución para las PYMES



Factoring

Alternativa de financiamiento para **obtener capital de trabajo** de manera sencilla y rápida.

Título valor cuyo uso no puede ser restringido.

Factura Negociable se convierte en efectivo.

No se requieren garantías.

Tasa de descuento competitivas

Agilidad en cobranza utilizando el mérito ejecutivo del título valor.

Figura 3. La factura negociable como una solución para las PYMES

En la imagen se muestra los principales beneficios de la factura Negociable como una solución a la liquidez de las PYME. Asociación Peruana de Factoring (2021)

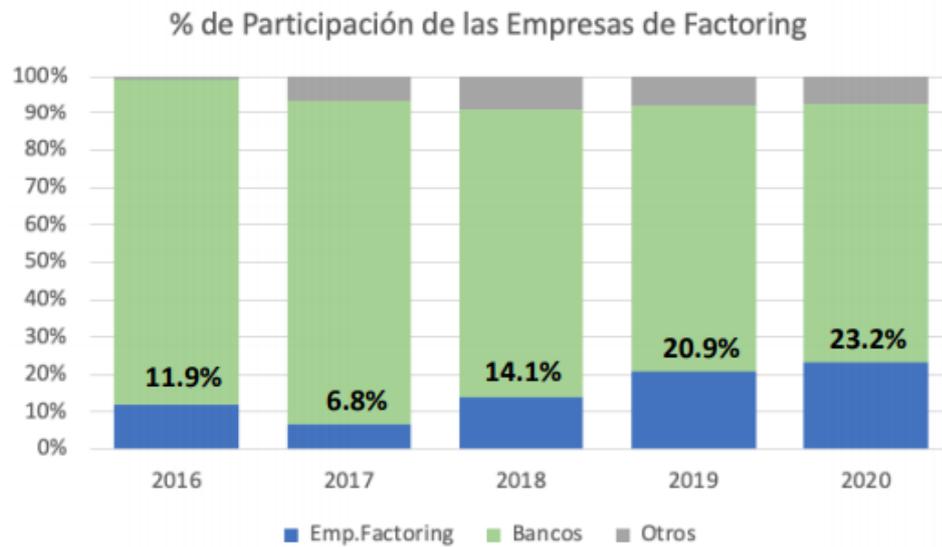


Figura 4. % De participación de las empresas de factoring

El gráfico muestra la participación de las empresas de factoring comparado con los bancos entre los años 2016 y 2020. Asociación Peruana de Factoring (2021)

1.2.7 Aspectos para el crecimiento del factoring en Perú

En el último congreso nacional de factoring realizado en el mes de agosto del presente año se trataron puntos en específico para que la industria del factoring sea una industria con mayor alcance y de esta manera apoyar a las empresas de menor tamaño del país. La publicación del reglamento del decreto de urgencia 013 es crucial para la industria por tal el gremio busca afirmar esfuerzos con el poder ejecutivo en la publicación de este reglamento para gracia de las empresas de menor tamaño. Asimismo, se resalta que las actividades de difusión del factoring con la finalidad de tener un mayor alcance a nivel de usuarios es fundamental que se incorpore en la agenda

del estado, generar hermandad con operadores y poner en conocimiento la importancia de esta herramienta financiera en la economía nacional. Por último, el gremio necesita de apoyo del gobierno por medio de coberturas y fondeos considerando que esto repercute directamente en no cortar la cadena de pagos a las empresas de menor tamaño, se toma en cuenta la experiencia del fondo MIPYME decreto de urgencia 040-2020. (Asociación Peruana de Factoring, 2021, diapositiva 15)

En el reglamento del Decreto de Urgencia N° 013-2020 se pudo dar a conocer la creación de un portal llamado: Plataforma de Pago Oportuno e información de incumplimiento de pago, en dicha plataforma son presentadas las empresas que obstruyen a las MYPE proveedoras el libre financiamiento de sus facturas, a lo que va del año son 3 empresas multadas lo que genera más confianza en el sector.



Figura 5. Decreto Supremo 013-2020

En la imagen se muestra las principales mejoras que otorga el Decreto Supremo 013-2020 del Marco Regulatorio de la Ley 20623. Asociación Peruana de Factoring (2021)

1.2.8 Modalidades de factoring

Existen 2 modalidades de factoring las cuales son las siguientes:

Con recurso: El cliente es garante de cancelar al factor en situaciones que el deudor no lo haga, este tipo de factoring es el más utilizado en el Perú, su riesgo es menor y por ende muchas veces es más barato.

Sin recurso: El cliente no se responsabiliza si el deudor no cancela la deuda al factor, este tipo de factoring es mucho más riesgoso, pero se ve en muy pocas ocasiones, mucho depende del nivel de riesgo que puede asumir la empresa especializada en brindar el servicio de factoring.

1.2.9 Definición de liquidez

Según Diaz (2012,pg 6) menciona referente a la liquidez:

Otras definiciones hacen referencia a la capacidad de afrontar pagos a corto plazo con ingresos a corto plazo; y en un plano más general a la capacidad de pagar Pasivo a Corto Plazo con Activo a Corto Plazo. En una esfera más matemática definen a la Liquidez como lo que queda de Activo a Corto Plazo después de pagar todo el Pasivo a Corto Plazo.

Podemos añadir que la liquidez es generada por la actividad del día a día de la empresa y se ve reflejada en el cumplimiento de la deuda a corto plazo, si una empresa sin importar el tamaño no registra una buena espalda de

liquidez puede recurrir a distintas alternativas de financiamiento y una de ellas es el factoring.

1.2.10 ¿Dónde se genera liquidez?

En el mismo, Diaz hace la siguiente mención referente a la liquidez

Llegados a este punto surge una pregunta a la que hay que dar respuesta en el ámbito de la empresa, en el de la contabilidad y en el tiempo. La capacidad para afrontar los pagos a un año o menos se genera (o se debe generar) por la actividad productiva normal de la empresa. La producción de la empresa reside en el Inmovilizado, cuya función es producir bienes y/o servicios, que generen los ingresos. (Diaz, 2012,pg 7)

1.2.11 ¿De qué depende la liquidez?

Realmente la Liquidez depende de otros factores no recogidos en los análisis tradicionales: capacidad productiva; volumen de producción; ventas; volumen de los ingresos; momentos en los que se producen; volumen de las salidas; momentos en los que se producen; política de compras; política de pagos; política de ventas; política de ingresos; política de amortizaciones; criterios para la renovación y mejora del inmovilizado; política de remuneraciones; valoración del personal; márgenes aplicados; política de almacén; etcétera. (Diaz, 2012,pg 8)

Es en este punto donde nos encontramos con un factor determinante según lo expuesto por el autor Diaz, donde menciona que la liquidez gira entorno entre muchos factores al nivel de ventas y esto es cierto, pero resalto esa defición ya que cuando una micro o pequeña empresa necesita acceder a financiamiento los bancos tradicionales tienen parámetros y requisitos que

ciertamente se tiene que cumplir uno de ellos son las ventas mensuales, tener un mínimo de ellas son determinantes en la aprobación de créditos tradicionales, sin embargo cuando la empresa se acerca a negociar las facturas a una entidad especializada a quien se evalúa es al deudor más no al cliente, podemos decir que es un gran beneficio por no decir el predominante.

1.2.12 La liquidez en las micro y pequeñas empresas

Según Guadalupe (2008,párrafo 42) menciona que “El financiamiento institucional a las micro, pequeñas y medianas empresas, además de ser escaso, es caro” y esta afirmación hasta el día de hoy en actualidades de nuestro país es totalmente cierto, los créditos tradicionales que ofrecen los bancos o cajas rurales a las empresas de menor tamaño son caras y esto debido al riesgo que se asume, a mayor riesgo la tasa debe de ser más elevada.

En la coyuntura actual de la pandemia de la Covid -19 muchas de ellas se han visto afectadas y por tal el gobierno mediante fondos de garantía emitidos por COFIDE han respaldado operaciones de negociación de facturas a las empresas de factoring con la finalidad de que el riesgo asumido sea garantizado en casos de no pagos. Lamentablemente este fondo caducó en el mes de junio del 2021, pero según informaciones mencionadas en el último congreso nacional de factoring se está acordando activar nuevamente dicho beneficio para las empresas de factoring que impacta directamente en la liquidez de las micro y pequeñas empresas.

Como dice Funes referente al problema de liquidez:

El estudio Impacto económico de la pandemia covid-19 en las Mipyme de Centroamérica evaluó los indicadores financieros y en una elección del uno al cinco, determinaron que los aspectos más afectados fueron la facturación, la rentabilidad, productividad y falta de liquidez lo que imposibilitó la realización de las inversiones proyectadas. (Funes, 2021 ,párrafo 4)

Opciones financieras para la MIPYME

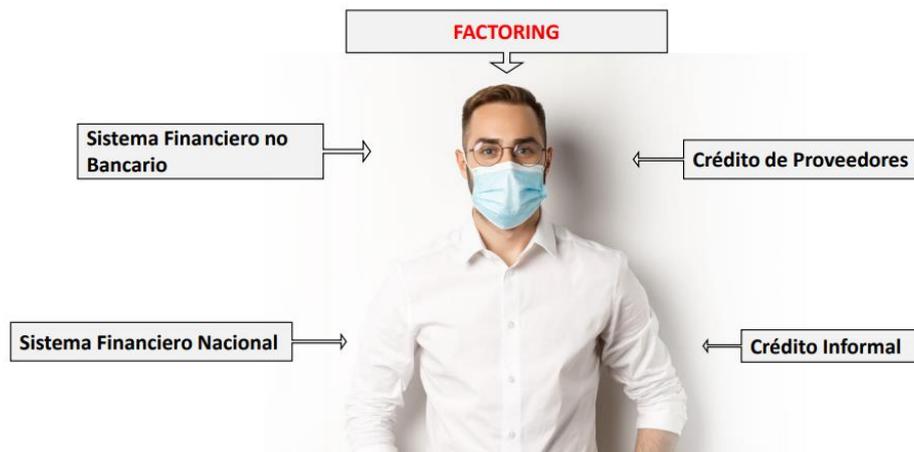
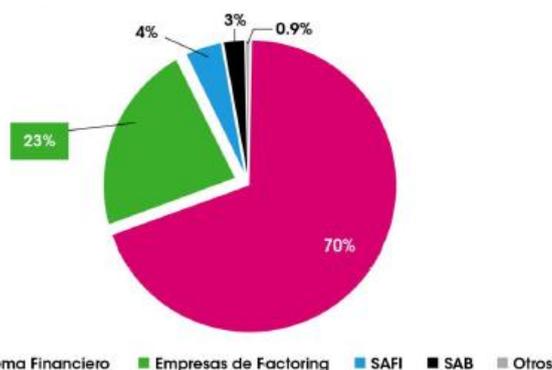


Figura 6. Opciones de financiamiento
 La figura muestra las principales opciones de financiamiento a las MIPYME en el Perú. Asociación Peruana de Factoring (2021)

3.6 Las Empresas de Factoring Aumenta su participación en la Industria

Participación de Mercado según tipo de Entidad de Financiamiento 2020



La participación de mercado de las Empresas de Factoring se ha incrementado de 12% a 23% entre el 2016 y el 2020.

Fuente: CAVALI

Figura 7. Las Empresas de Factoring

En la imagen se muestra la participación de mercado por tipo de entidad en la negociación de facturas en el periodo 2020. Asociación Peruana de Factoring (2021)

1.3 Definición de términos básicos

Factoring

El factoraje o más conocido como el factoring se define como la alternativa que tiene una empresa en adelantar el pago de bienes o servicios ofrecidos a su cliente. El factor se encargará en proceder con el cobro al cliente en el plazo pactado.

Factor

Es la empresa especializada en ofrecer el servicio del factoring, en otras palabras, es la que acepta la cesión de la factura, ofrece el servicio de financiamiento y el proceso de cobro.

Deudor

Cliente de la empresa que en muchas ocasiones es la de menor tamaño. El deudor está obligado al pago de la factura en el plazo estipulado al factor (agroexportadores)

Cedente o Empresa

Empresa que busca el financiamiento a través de sus facturas, la cual tiene diferentes alternativas de financiamiento siendo una de ellas el factoring

Proveedores micro y pequeña empresa

Podemos definir a este grupo como las empresas o clientes del factor, no confundamos en esta definición con el término deudor.

Factoring sin recurso y con recurso

En el primer concepto podemos definir que el factor asume el riesgo de impago por parte del deudor, en el otro caso el factor ante falta de la obligación por parte del deudor puede reclamar el cobro al cedente o empresa.

Gestión de Cobro

Se define como los trámites necesarios que realiza el factor en la fecha de vencimiento de la factura al deudor, muchos factores realizan esta gestión desde negociada la factura anticipándose así a futuros impases.

Riesgo

Es la probabilidad del no pago de las facturas por parte del deudor al factor, el factoring sin recursos es mucho más riesgoso, menos visto pero mucho más caro.

Factura Negociable

Es la tercera copia de la factura comercial, se convierte en título valor según la Ley No 29623, está puede ser de forma física o anotada en el portal de Cavali.

Factura Comercial

Podemos definir a la factura comercial como el comprobante de pago emitido por el cedente al deudor.

Proveedores

Son los cedentes, generadores de bienes o servicios que emiten facturas negociables.

Cavali

Articulador del factoring en el mercado peruano a través de la administración del Registro Centralizado de Facturas Negociables vía la plataforma Factrack.

Liquidez

Capacidad que tiene el cedente en hacer frente a sus necesidades de corto plazo.

Microempresa

Empresa con un máximo de 10 trabajadores y con ventas anuales hasta 150 UIT

Pequeña Empresa

Empresa con trabajadores de 1 a 50 y con ventas anuales hasta 1700 UIT

Factrack

Registro centralizado de facturas negociables, permite que los comprobantes de pagos electrónicos se conviertan en títulos valores con mérito ejecutivo.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas

2.1.1 Hipótesis principal

Existe una relación significativa entre el factoring y liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021

2.1.2 Hipótesis derivadas

- La venta al crédito tiene una correlación alta con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021
- El financiamiento externo tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021
- El flujo de caja tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021
- La formalización tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021

CAPÍTULO III

METODOLIGÍA

3.1 Diseño Metodológico

El tipo de diseño en la investigación será no experimental, pues no se manipulan las variables mencionadas en el capítulo anterior.

El nivel de estudio es correlacional, ya que en la investigación se busca encontrar la relación que existe entre las variables y en un único momento, de manera de explicación se busca determinar de qué manera influye la utilización del factoring en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC.

Continuando con el enfoque de investigación este es mixto, ya que se trabajó con cuestionarios y entrevistas para medir nuestras variables.

3.2 Diseño muestral

La población en la investigación será delimitada de la siguiente manera:

3.2.1 Delimitación espacial

El presente trabajo de investigación se ha realizado a las micro y pequeña empresas proveedores de Agroexportadoras en la empresa Crece Capital Sac con al menos 1 operación de factoring desembolsada.

Del Top 10 de deudores con mayor saldo en cartera vigente desde el mes de enero hasta el mes de diciembre del año 2021, se obtendrá a las empresas Agroexportadoras.

3.2.2 Delimitación temporal

El periodo que abarca la presente tesis es el año 2021

3.2.3 Delimitación social

Las técnicas para recolectar información serán aplicadas a administradores y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas

3.2.4 Delimitación conceptual

Agroexportadoras

Según (Cajal, 2021) "La economía agroexportadora es un modelo económico basado en la exportación de materias primas derivadas de los productos agrícolas."

La población finita de clientes micro y pequeñas empresas en el periodo 2021 con al menos una operación de factoring desembolsada es de 466. Las principales agroexportadoras del Top 10 de deudores con mayor saldo vigente mes a mes son 2: Exportadora Frutícola del Sur Sa y Gandules Inc Sac. Los clientes proveedores con al menos una operación desembolsada entre los meses de enero y diciembre con estos 2 últimos deudores son 20.

3.3 Técnicas de recolección de datos

El fondo de la investigación es mixta relacional, se busca conocer la relación de nuestras variables materia de estudio a través de cuestionarios y de esa manera plasmar la influencia del factoring en la liquidez de las micro y pequeñas empresas. De igual manera es necesario realizar entrevistas a los encargados de las jefaturas en Crece Capital SAC, de esa manera se sustenta que nuestra investigación también tendrá un enfoque cualitativo.

A las 20 empresas que forman parte de nuestra muestra se realizó el trabajo de campo de manera virtual, se empleó el envío del cuestionario mediante correo

electrónico proporcionado por los ejecutivos de cuentas de cada empresa utilizando la plataforma de Google Formulario mediante enlace link.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

El presente trabajo de investigación efectuó los siguientes niveles y pasos a fin de obtener los resultados finales, los cuales son dilucidados con el objetivo de obtener conclusiones.

- Al trabajar nuestra muestra se tendrá que realizar la recolección de datos, luego procederemos con la tabulación de la información obtenida y, por último, realizar una revisión de datos a fin de eliminar vacíos que puedan alterar el estudio.
- En la fase del proceso se trabaja con el programa estadístico SPSS para poder plasmar los resultados, luego de este paso se ejecutará el programa, se explorará los datos, se comprueba la validez y confiabilidad de los resultados de la información, se realiza el análisis estadístico para la hipótesis principal y derivadas.
- Por último, se presentan los resultados mediante cuadros, esquemas y figuras.

3.5 Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación ha sido elaborado de acuerdo con lo estipulado por la universidad, bajo los criterios de citación según normas APA. La búsqueda de información contenida en el presente plan de tesis ha sido obtenida de fuentes confiables y pueden ser conseguidas desde el citado en las fuentes de información. No se ha realizado ningún intento de plagio, todo lo que contiene y contendrá el presente estudio se realiza de una manera objetiva y analítica.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación de una encuesta a una muestra de micro y pequeña empresas proveedores de agroexportadoras en el año 2021 a fin de dar respuestas a las hipótesis planteadas.

Asimismo, se dará a conocer los resultados de nuestras entrevistas

4.1 Descripción de la muestra.

La muestra utilizada estuvo conformada por 20 empresas, las cuales presentan las siguientes características. De manera de explicación la presente tesis está realizando la segmentación de las micro y pequeñas empresas de acuerdo con la cantidad de trabajadores, ya que no se puede divulgar información financiera de las mismas.

Tabla 1. Caracterización de la muestra de las empresas.

Caracterización	Empresas	Porcentaje
Tamaño		
Microempresa	18	90.0
Pequeña empresa	2	10.0
Calificación de riesgo		
Normal	11	55.0
Dudoso	1	5.0
Deficiente	2	10.0
Pérdida	2	10.0
Sin calificación	4	20.0
Cantidad de trabajadores		
De 1 a 10	18	90.0
De 11 a 50	2	10.0
Total		100,0

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 1, las empresas que participaron de esta investigación en su mayoría son microempresas (90.0%), una calificación de riesgo normal (55.0%) y tienen entre 1 a 10 trabajadores.

4.2. Confiabilidad y validez del constructo del instrumento

En cuanto a la confiabilidad del instrumento se utilizó el indicador Alfa de Cronbach por variable, obteniendo los siguientes valores:

Análisis de confiabilidad por variables.

Variable 1: Factoring

Tabla 2. Estadísticas de Factoring

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.754	23

Fuente: Reporte del SPSS V25 para el estudio

El coeficiente de fiabilidad de Alfa de Cronbach para la variable Factoring es de 0.754, lo cual indica que el instrumento tiene una confiabilidad aceptable.

Variable 2: Liquidez

Tabla 3. Estadísticas de Liquidez.

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.765	10

Fuente: Reporte del SPSS V25 para el estudio

El coeficiente de fiabilidad de Alfa de Cronbach para la variable liquidez es de 0.765 lo cual indica que el instrumento tiene una confiabilidad aceptable.

4.3 Análisis descriptivo de las variables

4.3.1 Análisis descriptivo de variables: Factoring y Liquidez.

Tabla 4. Estadísticos descriptivos de las variables.

Variables	N	Media	Desviación estándar	Coefficiente de variación (%)
Factoring	20	4.078	0.394	9.66
Liquidez	20	4.139	0.624	15.08

Fuente: Reporte SPSS V25.

Según la tabla 4 de resumen estadísticos descriptivos, se observa lo siguiente:

- La variable factoring con 20 datos, tiene un valor promedio de escala de 4.078 puntos y una desviación estándar de 0.394 puntos. Presenta, además, un coeficiente de variación de 9.66% que indica que los datos de

respuesta son homogéneos o semejantes debido a que presenta un valor muy cercano al 0%.

- La variable Liquidez también con 20 datos, tiene un valor promedio de escala de 4.139 puntos y una desviación estándar de 0.624 puntos. Presenta además un coeficiente de variación de 15.08% que indica que los datos de respuesta son homogéneos o semejantes debido a que presenta un valor muy cercano al 0%.

4.3.2 Análisis descriptivo de las dimensiones del Factoring

Tabla 5. Estadísticos descriptivos de las dimensiones.

Variables	N	Media	Desviación estándar	Coeficiente de variación (%)
Venta al crédito	20	4.139	0.624	15.08
Financiamiento externo	20	3.438	0.638	18.56
Flujo de caja	20	4.100	0.522	12.73
Formalización	20	4.400	0.410	9.32

Fuente: Reporte SPSS V25.

Según la tabla 5 de resumen estadísticos descriptivos de las dimensiones del Factoring, se observa lo siguiente:

- Venta al crédito, financiamiento externo, flujo de caja y formalización que son dimensiones de la variable factoring presentan un valor promedio de escala de 4.139, 3.438, 4.100 y 4.400 puntos respectivamente. Además,

presentan una distribución homogénea dado que el coeficiente de variación de las dimensiones es menor al 20%.

4.4 Análisis exploratorio

4.4.1 Prueba de normalidad de las variables.

Se utilizará la prueba de Shapiro Wilk para determinar la normalidad de las variables de estudio y sus dimensiones; ya que el tamaño de la muestra es menor que 50 datos. Para ello se plantea lo siguiente:

Hipótesis:

- H0: Los datos de la variable se ajustan a una distribución normal
- H1: Los datos de la variable no se ajustan a una distribución normal

Regla de decisión: Si Pvalor es mayor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, se acepta la Hipótesis Nula (Ho), en caso contrario se rechaza Ho.

Tabla 6. Pruebas de normalidad.

	Shapiro Wilk			
	Estadístico	g.l.	Pvalor (sig)	Conclusión
Factoring	0.960	20	0.548	Normal
Liquidez	0.969	20	0.723	Normal
Venta al crédito	0.932	20	0.168	Normal
Financiamiento externo	0.950	20	0.369	Normal
Flujo de caja	0.928	20	0.142	Normal
Formalización	0.900	20	0.041	No normal

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Reporte del SPSS v25 para el estudio.

- Dado que el pvalor obtenido en las variables de factoring (0.548) y liquidez (0.723) son mayores que el nivel de significancia del 0.05, no se rechaza la hipótesis nula (H0), las variables son normales.
- Dado que el pvalor obtenido en las dimensiones de venta al crédito (0.168), financiamiento externo (0.369) y Flujo de caja (0.142) son mayores que el nivel de significancia de 0.05, no se rechaza la hipótesis nula (H0), por tanto, las dimensiones son normales.
- Dado que el P valor obtenido en la variable formalización (0.041) es menor que el nivel de significancia del 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H0), la variable es no normal.

4.5 Resultado de contrastación de las hipótesis.

4.5.1 Relación entre la venta al crédito y la liquidez

Dado que el comportamiento de las dimensiones a ser correlacionadas en conjunto por lo menos una es no normal y la liquidez es normal, es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de rho de Spearman.

Hipótesis específica 1:

- Existe una relación alta entre la venta al crédito y la liquidez.

Prueba de correlación:

H0: $\rho_s = 0$ No existe relación entre la venta al crédito y la liquidez.

H1: $\rho_s \neq 0$ Existe relación entre la venta al crédito y la liquidez

Se presentan los resultados obtenidos de correlación usando el software SPSS:

Tabla 7. Relación entre Venta al crédito - Liquidez

Venta al crédito	Liquidez.		
	Rho de Spearman	pvalor	n
	0.773	0.00	20

Fuente: Reporte del SPSS v25.

En la tabla 7 se observa que el pvalor es cero que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, se rechaza entonces H_0 ; por consiguiente, existe relación entre ambas variables. Además, el coeficiente de Spearman presenta un valor de 0.773 con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre la Venta al crédito y la Liquidez.

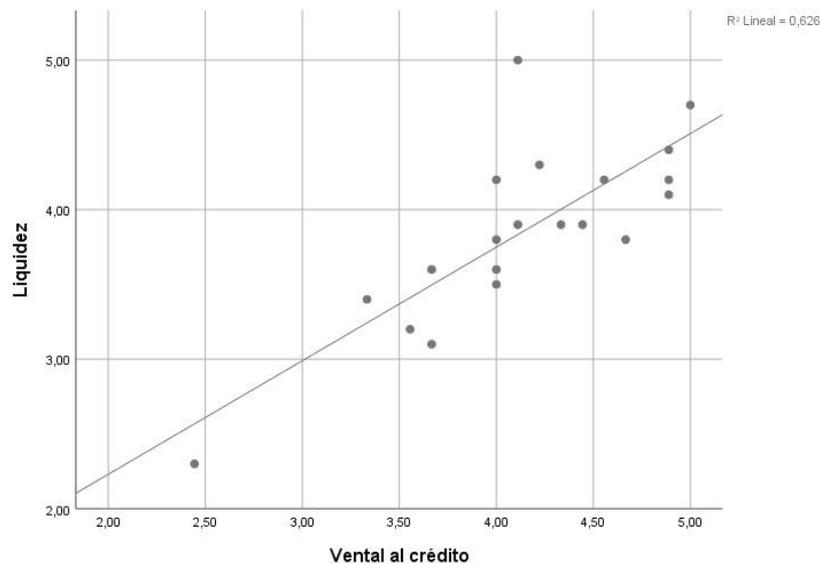


Figura 8. Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 1.
Fuente: Elaboración propia.

El diagrama de dispersión entre la venta al crédito y liquidez se observa que es directa y positiva, es decir, a mayor venta al crédito mayor liquidez.

ANALISIS

De la encuesta se rescata que más del 80% de la muestra realiza ventas al crédito, esto puede ser en muchos de los casos hasta 120 días evidenciando así una necesidad urgente de liquidez para la continuidad de sus negocios. A pesar de que muchas de ellas ya tienen una política de cobranza estipulada hay casos donde esta gestión es administrada por el propio encargado del negocio y eso dificulta que en el día a día la empresa no pueda estar comprometida con el foco de la organización que es generar más utilidad.

Es por ello por lo que el factoring es un gran alivio para quien emite la factura, ya que al momento de negociarla con Crece Capital Sac se olvida por completo de la

gestión de cobranza, y eso se logra demostrar con la pregunta 4 de la encuesta donde más del 80% indica que el financiarse a través del factoring le facilitó gestión de cobro. Asimismo, el factoring otorga liquidez inmediata según la pregunta 5 de la encuesta al realizar la venta de bienes o servicio a grandes empresas las cuales tienen política de pago a plazos largos. Por último, la encuesta resalta específicamente en la pregunta 9 que el financiarse a través del factoring disminuyó el riesgo de impago de sus clientes, y esto es correcto ya que Crece Capital Sac realiza la evaluación de dichos clientes (deudores para la tesis), ya que como empresa especializada tiene los mecanismos y accesos necesarios para realizar filtros estrictos.

4.5.2 Relación entre el financiamiento externo y la liquidez.

Dado que el comportamiento de las dimensiones a ser correlacionadas en conjunto por lo menos una es no normal y la normal, es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de rho de Spearman.

Hipótesis específica 2:

- Existe una relación alta entre el financiamiento externo y la liquidez.

Prueba de correlación:

H0: $\rho_s = 0$ No existe relación entre el financiamiento externo y la liquidez.

H1: $\rho_s \neq 0$ Existe relación entre el financiamiento externo y la liquidez

Se presentan los resultados obtenidos de correlación usando el software

SPSS:

Tabla 8. Relación: Financiamiento externo - la Liquidez.

Financiamiento externo	Liquidez.		
	Rho de Spearman	pvalor	n
	0.243	0.302	20

Fuente: Reporte del SPSS v25.

En la tabla 8 se observa que el pvalor es 0.302 que es mayor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, no se rechaza entonces H_0 ; por consiguiente, no existe relación entre ambas variables. Además, el coeficiente de Spearman presenta un valor de 0.243 con lo que se puede afirmar que existe una correlación baja entre el Financiamiento externo y la Liquidez.

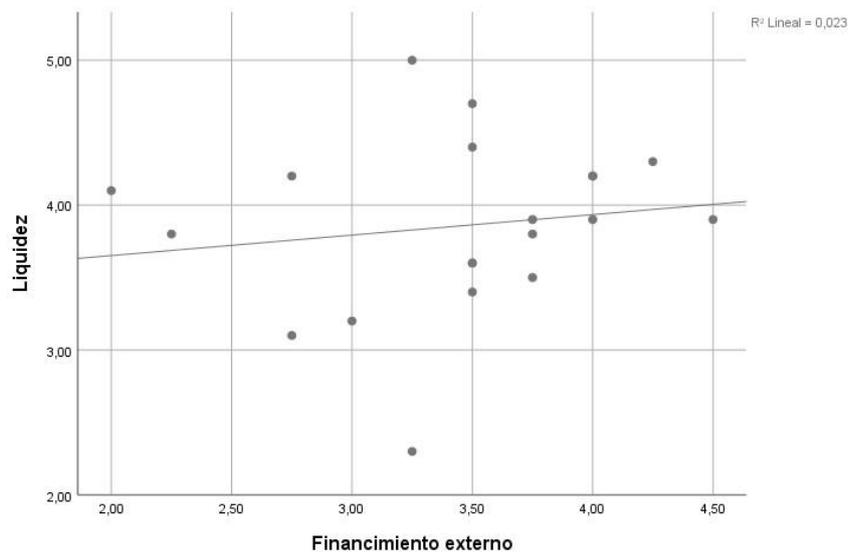


Figura 9. Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 2.
Fuente: Elaboración propia.

El diagrama de dispersión entre el financiamiento externo y liquidez se observa que es nula, es decir a mayor financiamiento externo no afecta a la liquidez.

ANALISIS

Las 4 preguntas realizadas en la encuesta buscaron encajar en 2 indicadores los cuales son: crédito bancario y crédito informal.

Un porcentaje de la encuesta menciona que buscaron alternativas de financiamiento para cumplir con las obligaciones de corto plazo en entidades financieras, pero se encuentran con la gran encrucijada que en la actualidad el acceso a créditos es muy difícil y que tienen una perspectiva que adicionalmente son caras. Entonces si se le cierran las puertas a las micro y pequeñas empresas en los créditos bancarios lo normal es que lo busquen en préstamos informales donde muchas veces por la necesidad asumen una tasa elevada con la finalidad de no generar atrasos en sus obligaciones de corto plazo.

Podemos concluir que el financiamiento externo por ser muy difícil acceder no es un aliciente para cubrir la falta de liquidez.

4.5.3 Relación entre el flujo de caja y la liquidez.

Dado que el comportamiento de las dimensiones a ser correlacionadas en conjunto por lo menos una es no normal y la liquidez es normal, es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de rho de Spearman.

Hipótesis específica 3:

- Existe una relación alta entre el flujo de caja y la liquidez.

Prueba de correlación:

H0: $\rho_s = 0$ No existe relación entre el flujo de caja y la liquidez.

H1: $\rho_s \neq 0$ Existe relación entre el flujo de caja y la liquidez

Se presentan los resultados obtenidos de correlación usando el software

SPSS:

Tabla 9. Relación: Flujo de caja - la Liquidez.

Flujo de caja	Liquidez.		
	Rho de Spearman	pvalor	n
	0.698	0.001	20

Fuente: Reporte del SPSS v25.

En la tabla 9 se observa que el pvalor es 0.001 que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, se rechaza entonces H_0 ; por consiguiente, existe relación entre ambas variables. Además, el coeficiente de Spearman presenta un valor de 0.698 con lo que se puede afirmar que existe una correlación moderada entre el flujo de caja y la liquidez.

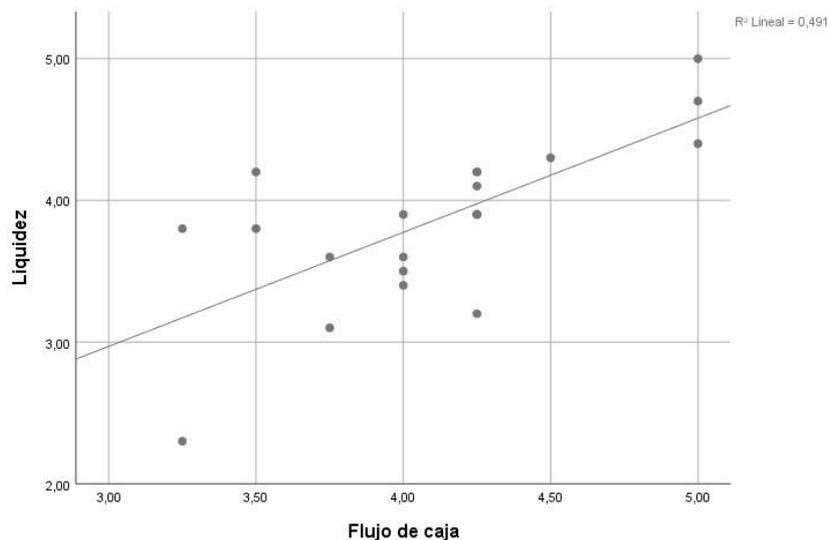


Figura 10. Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 3.
Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS

El diagrama de dispersión entre el flujo de caja y liquidez se observa que es directa y positiva, es decir, a mayor flujo de caja mayor liquidez.

Se rescata entre unas de las preguntas de la encuesta donde las empresas indican que el financiarse por medio del factoring acelera el flujo de caja de su negocio y esto es correcto debido a que la empresa no debe de esperar largos plazos para poder cobrar la venta de un producto o servicio. En muchos de los casos el desembolso de una factura al financiarse por medio de este instrumento financiero no es más de 48 horas y hoy en día las empresas especializadas de factoring están que van más allá de ese hecho, en la actualidad, se brinda adelantos a aquellas

empresas que registren un récord crediticio saludable para que se le pueda desembolsar cierto porcentaje del total de la factura.

El factoring ha ayudado a estas empresas a cumplir puntualmente el pago de sus obligaciones a proveedores, lo cual ayuda a que el ciclo del negocio no se rompa.

4.5.4 Relación entre la formalización y la liquidez.

Dado que el comportamiento de las dimensiones a ser correlacionadas en conjunto por lo menos una es no normal y la liquidez es normal, es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de rho de Spearman.

Hipótesis específica 4:

- Existe una relación alta entre la formalización y la liquidez.

Prueba de correlación:

H0: $\rho_s = 0$ No existe relación entre la formalización y la liquidez.

H1: $\rho_s \neq 0$ Existe relación entre la formalización y la liquidez

Se presentan los resultados obtenidos de correlación usando el software SPSS:

Tabla 10. Relación: Formalización - la Liquidez.

Formalización	Liquidez.		
	Rho de Spearman	pvalor	n
	0.654	0.002	20

Fuente: Reporte del SPSS v25.

En la tabla 10 se observa que el pvalor es 0.002 que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, se rechaza entonces H_0 ; por consiguiente, existe relación entre ambas variables. Además, el coeficiente de Spearman presenta un valor de 0.654 con lo que se puede afirmar que existe una correlación moderada entre la formalización y la liquidez.

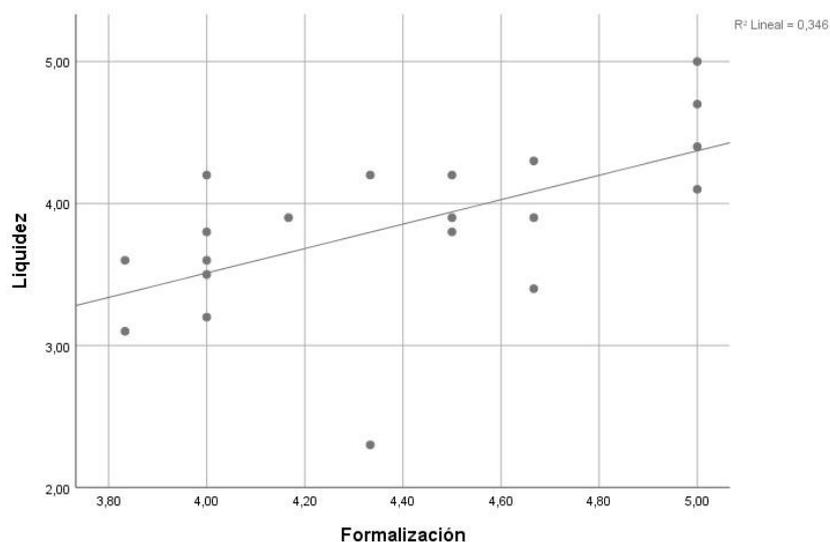


Figura 11. Diagrama de dispersión de la hipótesis específica 4.
Fuente: Elaboración propia.

El diagrama de dispersión entre la Formalización y Liquidez se observa que es directa y positiva, es decir a mayor Formalización mayor Liquidez.

ANALISIS

Un tema crucial en esta etapa de análisis es la formalización, conocer a detalle si la formalización de las empresas ayuda de una u otra forma a obtener liquidez. En

la pregunta 18 y 19 las empresas nos mencionan tajantemente que la formalización de sus negocios les permitió posicionarse en el mercado donde ellos se desenvuelven y que también conlleva a que disminuyan los niveles de estafas a los que están expuestos. Un porcentaje nos menciona que los costos bancarios fueron mejores al formalizar el negocio y que registraron un aumento del nivel de sus ventas por medio del factoring.

Se logra afirmar que la formalización conlleva a que se le abran diferentes alternativas de financiamiento de liquidez a las empresas, un abanico de opciones que les permite escoger entre las que más se adecua a su negocio.

4.5.5 Relación entre factoring y la liquidez.

Dado que el comportamiento de las variables a ser correlacionadas, donde factoring y la liquidez se ajustan a una distribución normal, es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de Pearson.

Hipótesis general:

- Existe una relación alta entre factoring y la liquidez.

Prueba de correlación:

H0: $\rho_s = 0$ No existe relación entre factoring y la liquidez.

H1: $\rho_s \neq 0$ Existe relación entre factoring y la liquidez.

Se presentan los resultados obtenidos de correlación usando el software SPSS:

Tabla 11. Relación: Factoring - la Liquidez.

Factoring	Liquidez		
	r de Pearson	pvalor	n
	0.853	0.00	20

Fuente: Reporte del SPSS v25.

En la tabla 11 se observa que el pvalor es cero que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, se rechaza entonces H_0 ; por consiguiente, existe relación entre ambas variables. Además, el coeficiente de Pearson presenta un valor de 0.853 con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre factoring y la liquidez.

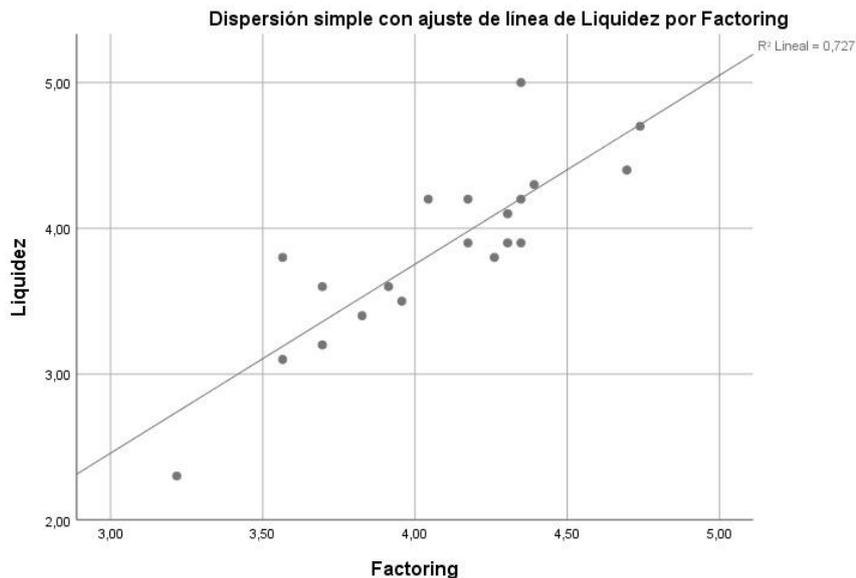


Figura 12. Diagrama de dispersión de la hipótesis general.
Fuente: Elaboración propia.

El diagrama de dispersión entre factoring y la liquidez se observa que es directa y positiva, es decir a mayor Factoring mayor Liquidez.

ANALISIS

En la pregunta 24 de la encuesta más del 50% de la muestra indicaron que en el periodo 2021 su empresa registró problemas de efectivo para asumir las obligaciones de corto plazo, pero que sí tuvo dinero para asumir cualquier tipo de emergencia propia del negocio. En la pregunta 26 nos detallan que el factoring le otorgó liquidez en menos de 72 horas y que esta fue su principal opción para obtener liquidez producto de sus ventas al crédito. Un punto crucial se puede notar en la pregunta 28 donde nos hacen saber que antes de financiarse a través del factoring su empresa tuvo problemas de pago en sus obligaciones de corto plazo y que decidieron financiarse a través de este producto en vez de solicitar créditos bancarios. Por último, la muestra en su totalidad recalca que el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo es fundamental para la continuidad del negocio.

4.6 Resultado de la Entrevista

Al respecto se efectuó 7 preguntas a 2 expertos en la industria del factoring a fin de conocer su perspectiva de la relación que existe en “el factoring y la liquidez de proveedores Mype de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021”

Las conclusiones a las que se llegó fueron las siguientes:

1. ¿Qué tan importante es para Crece Capital Sac la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?

El programa es una ayuda, pero Crece Capital no necesita el programa por tal puede funcionar de manera normal sin ella, lo que si ayuda a que las

empresas de factoring puedan tomar facturas de deudores mediados y portal brindar mayor liquidez a cierto grupo de clientes. Fue un buen instrumento en un momento de incertidumbre que vivía el Perú a causa de la pandemia.

2. ¿El apetito de Riesgo de Crece Capital incrementa con la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?

Si, con el respaldo de una posible continuidad del fondo podemos incrementar el apetito de riesgo, pero consideremos que a su vez los niveles de mora podrían incrementar.

3. ¿La creación de una plataforma para publicitar a adquirentes morosos o aquellos que no admiten el factoring con sus proveedores es una gestión útil para el APEFAC?

Es positivo la creación de la plataforma, pero hay que tomar en cuenta que si una empresa de factoring ingresa a una empresa en la lista de morosos y PRODUCE no realiza ninguna gestión, entonces no sirve de nada. También se considera que los adquirentes no les gustan ceder las facturas, la gran empresa se le hace más conveniente trabajar con el banco, trabajar con una empresa de factoring le genera más un problema operativo, de estar al pendiente cuando se vence una factura, revisando a detalle los plazos legales.

4. ¿El Desarrollo de la industria del factoring es un factor clave para la recuperación económica del país?

La magia de las finanzas es que permite traspasar recursos entre gente que ahorra a gente que tiene proyectos, en general las pequeñas empresas tienen problemas de liquidez, esto permite que nazcan negocios, que se

puedan desarrollar, que puedan vivir en el tiempo. Empresas nuevas tienen cero opciones de financiamiento en la banca tradicional, el factoring no encaja en este recuadro, el factoring evalúa al deudor y no a la micro o pequeña empresa sin importar su antigüedad, niveles de ventas o récord bancario.

5. ¿Es importante la actividad de difusión de la industria del factoring entre los usuarios y los stakeholders por parte de estado peruano?

Aún queda un camino largo por hacer en la industria del factoring sobre todo en las regiones del Perú, se debe de entender que en el país no existe una muy buena cultura financiera pero el estado tiene un papel fundamental en la difusión de la industria y un beneficio de ello es incentivar la formalización.

6. ¿Cuál considera usted que es el beneficio principal que otorga el factoring a las Mype?

El beneficio principal es que les da liquidez a las empresas de manera rápida y sencilla, esta liquidez les permite hacer más negocio, les brinda capital de trabajo. También se considera como un crédito bueno, no es un crédito consumo, no hay necesidad de esperar largos plazos para cobrar las ventas al crédito. Crece Capital Sac tiene el foco del negocio en un segmento que nadie toma, los bancos normalmente buscan colaterales para asumir riesgo.

7. Un atributo del factoring es que el financiarse por medio de las cuentas por cobrar no genera deuda en las centrales de riesgos, si esto no fuese así consideraría que el producto se convertiría en menos atractivo, ¿explíquenos por qué?

No dejaría de ser atractivo, pero lo que haría es que las empresas de factoring sean menos competitivas frente a los bancos. El factoring en si no tiene nada que ver con que le genere o no deuda, no es un atributo del factoring, es un atributo de las empresas del factoring.

CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Para continuar con la discusión del presente trabajo de tesis se ha considerado los siguientes aspectos: resultado del cuestionario, entrevistas, hipótesis y nuestras variables de estudio “Factoring y Liquidez”

Debido a la concordancia encontrada en nuestros antecedentes podemos mencionar que existe una correlación entre el factoring y la liquidez

Los siguientes autores son consistentes con los informes del trabajo de investigación no encontrándose antecedentes que refuten dicha premisa.

Cuellar (2020) el objetivo de su trabajo de investigación fue determinar la relación entre el Factoring con la Liquidez en las Mypes de Servicios en el Distrito de La Victoria, 2020. Se aplicó el enfoque cuantitativo con alcance correlacional, el diseño es no experimental del tipo transversal. La técnica e instrumento empleados fueron la encuesta y cuestionario respectivamente en la que se plantearon 10 ítems referidos a la variable Factoring y 15 ítems para Liquidez, empleándose la escala de Likert de cinco puntos, la población fue de 25 trabajadores.

Se observó una correlación alta entre las variables Factoring y la Liquidez ($r = 0,843$) con un pvalue de 0,00. Como conclusión se tuvo que la herramienta financiera Factoring es una alternativa que permite a las pequeñas y microempresas obtener liquidez.

Millones (2021) tiene como objetivo general, determinar la influencia del factoring en la liquidez de la empresa Efectiva Salud S.A.C., Jesús María, 2020. Se aplicó el enfoque cuantitativo con alcance correlacional, el diseño es no experimental del tipo transversal. La técnica e instrumento empleados fueron la encuesta y

cuestionario respectivamente en la que se plantearon 13 ítems referidos a la variable Factoring y 10 ítems para Liquidez, empleándose la escala de Likert de cinco puntos, la población fue de 26 trabajadores y se trabajó con una muestra de 16 empleados.

Se observó una correlación alta entre las variables Factoring y la Liquidez ($r = 0,784$) con un pvalue de 0,001. Se concluye que la herramienta financiera Factoring es muy adecuada para las empresas en la obtención de liquidez ya que las tasas de interés son menores que las ofrecidas por el sistema bancario.

En la hipótesis general donde se plantea determinar la relación del Factoring con la liquidez de proveedores MYPES de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021, se ha determinado que existe una relación positiva alta estadísticamente significativa entre ambas variables, estos resultados coinciden con los obtenidos por Millones, G. (2020) y Cuellar, Y., Flores, F. y Huyhua, D. (2020) ya que en dichos estudios se pudo corroborar la existencia de correlación alta ente el Factoring y la Liquidez.

Asimismo, Ramos (2018) con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que El Financiamiento influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresa Agroexportadoras de la Región Lima Provincias, dicha hipótesis principal ha sido corroborada usando Chi Cuadrado y en Software estadístico SPSS.

Por otro lado en la primera pregunta de la entrevista donde se resalta que la continuidad del fondo de garantía es importante pero no crucial para Crece Capital Sac, Ramos (2018) en su tercera hipótesis especifica donde indica "Si se obtienen garantías requeridas por las Instituciones Financieras, entonces incide

favorablemente en los Fondos Sujetos restricción de las Micros y Pequeñas Empresas Agro Exportadoras de la Región Lima Provincias” concluye que si se obtienen garantías requeridas por instituciones financieras, entonces si incide favorablemente en la liquidez de mis micro y pequeñas empresas Agro Exportadoras de la Región.

Generalización de Resultados

Los resultados obtenidos del trabajo de campo no se pueden generalizar ya que nuestra muestra es de 20 micro y pequeñas empresas proveedores de agroexportadoras con enfoque No probabilístico. Para fines estadísticos el tamaño de la muestra mínima para realizar una generalización tendría que ser de 30 y lo aconsejable es superar las 100 unidades.

Limitaciones

Durante el tiempo de estudio la tesis tuvo limitaciones que se pudo sobrellevar, una de ellas es el tiempo de respuesta de la muestra, al inicio cuando se realizó los ensayos del cuestionario abierto a cualquier empresa de la cartera vigente de Crece Capital Sac, el tiempo de respuesta fue muy veloz y poco a poco se logró afinar el cuestionario final. Ya con la muestra definida y el número de empresas que participarían en el formulario, llegamos a entender que la figura era muy distinta a lo que se creía que pudiese suceder, se tuvo que de una u otra manera presionar a los ejecutivos de cuentas para que intercedan con sus clientes para responder el cuestionario.

Por comentarios de los ejecutivos de cuentas, ellos tuvieron que responder el formulario con alguno de los encargados de las empresas para lograr obtener los resultados.

La investigación tiene una limitación la cual es como se mencionó líneas arriba es que no podemos generalizar los resultados de nuestra muestra a otros estudios similares, siendo autocrítico con la investigación hubiese tenido que ampliar la muestra a mínimo 100 empresas, trabajar con data de por lo menos 5 agroexportadoras para lograr ese número de unidades.

Otra limitación que se encontró en el proceso de estudio es que no se logró encontrar dimensiones similares como referencia, esto conllevó a que nuestra discusión de los resultados se base en los objetivos e hipótesis principales de los antecedentes salvo una hipótesis específica de Ramos 2018 que pudimos realizar un cruce de información con una de nuestras preguntas de la entrevista.

Así como soy autocrítico con el estudio, también debo de recalcar una fortaleza de la tesis, es que tengo información de primera mano con personas involucradas en la industria del factoring, con la entrevista realizada se pudo conocer diferentes perspectivas para el crecimiento del sector y como Crece Capital es pieza clave en la continuidad de negocio de las micro y pequeñas empresas.

Implicancias

La industria del factoring es relativamente nueva en el país y por ello surgirán nuevos estudios enfocados a los diferentes interesados en dicho sector. Un estudio atrayente que surge con la tesis es conocer a fondo como las empresas nuevas de factoring pueden generar fondeo para inyectar liquidez a las micro y pequeñas empresas del país.

Las empresas de menor tamaño necesitan liquidez inmediata, el negocio no puede detenerse para ellos y es por ese motivo que muchas de ellas no pueden esperar hasta tener las facturas para realizar la negociación con Crece Capital, muchas de

ellas necesitan el dinero desde mucho antes, quizá desde la emisión de la orden de compra es por ese motivo que un estudio interesante es como volver viable que la orden de compra sea considerada como título valor con merito ejecutivo o mediante que mecanismo se puede reglamentar anticipos de las facturas hasta tener la confirmación del deudor.

5.2 Conclusiones

- Las grandes empresas del país tienen una política muy definida de pagos, muchas de ellas hacen que las micro y pequeñas empresas facturen a un plazo mayor a los 30 días, el factoring inyecta liquidez inmediata sin necesidad de esperar plazos muy extensos.
- Un beneficio fundamental para las micro y pequeñas empresas es que financiarse a través del factoring permite que éstas se desprendan de la gestión del cobro, un factor clave para que este producto sea aún más atrayente.
- La perspectiva de la muestra indica que los créditos bancarios son caros, esto conlleva a que las empresas busquen nuevas alternativas de financiamiento, un financiamiento acorde con el día a día del negocio y el factoring encaja perfectamente en muchas de ellas.
- La muestra, antes de conocer el factoring incentivaba con descuentos el pronto pago para evitar la venta al crédito, arriesgando la rentabilidad del propio negocio. El factoring es un acelerador de liquidez, lo cual permite que las empresas cumplan a tiempo las obligaciones de corto plazo.

- Las empresas encuestadas registraron un incremento de sus ventas producto del financiamiento de sus facturas, el factoring hace que se obtenga capital de trabajo oportuno para continuar con el ciclo del negocio.
- La formalización de las empresas conlleva a que puedan obtener mejores beneficios no solo en la banca tradicional sino también a que éstas puedan posicionarse en el mercado donde se desenvuelven atrayendo así nuevos retos comerciales.
- La industria del factoring en el Perú va creciendo poco a poco, falta difusión por parte del estado sobre todo en el interior del país. Promover el factoring ayuda a dar dinamismo a la economía peruana, incrementa la competencia leal entre las propias empresas de factoring y las entidades bancarias.
- Los bancos tienen políticas establecidas para ceder créditos, una de ellas es que otorgan dinero a las empresas con garantías colaterales para disminuir el riesgo de impago. Las mypes no cuentan con dichas garantías entonces se le dificulta muchas veces el acceso al crédito.

5.3 Recomendaciones

- El estado peruano debe de evaluar si es necesario y oportuno la continuidad de un fondo de garantía que permita que las empresas de factoring asuman un mayor riesgo y puedan solventar cada vez más a un mayor número de mypes.
- Las mypes deben de acudir al factoring para obtener liquidez inmediata, la cual le permite operar con tranquilidad y planificar nuevos retos comerciales
- Si bien es cierto el factoring no mide el récord crediticio del cliente, este suceso no debe de ser ajeno a las mypes. Más adelante se vienen nuevos

productos financieros que acompañarán al factoring y es importante demostrar que se tiene una buena salud crediticia para acceder a ellos.

- Un beneficio poco conocido por las mypes, es que el factoring traslada la gestión de cobro a la empresa especializada que financia la factura, este beneficio debe de ser una oportunidad para enfocarse al 100% en el negocio.
- Por último, es aconsejable que el estado peruano implemente una difusión a las mypes sobre las empresas especializadas que otorgan el factoring, así como los requisitos para acceder a ello, asimismo fomentar seminarios a los microempresarios para crear un historial de buena salud financiera la cual permita alcanzar niveles altos de producción para competir y mantenerse en el mercado donde ellos se desenvuelven.

FUENTES DE INFORMACIÓN

FUENTE DE INFORMACIÓN

Actualidad Empresarial. (enero de 2011). *Opciones de financiamiento factoring*

leasing leaseback. Obtenido de Instituto Pacífico:

<https://docplayer.es/20551339-Dr-mario-alva-matteucci-dr-cristhian-northcote-sandoval-c-p-c-luz-hirache-flores-c-p-c-jose-luis-garcia-quispe.html>

Asociación Peruana de Factoring . (2021). *Cavali El Articulador del Factoring en*

Perú. Obtenido de [imagen]: [https://apefac.com/wp-](https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D2-S3-GALLO-CAVALI.pdf)

[content/uploads/2021/08/D2-S3-GALLO-CAVALI.pdf](https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D2-S3-GALLO-CAVALI.pdf)

Asociación Peruana de Factoring . (2021). *El Factoring Como Fuente Alternativa*

de Financiamiento. Obtenido de [imagen]: Recuperado de:

<https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D1-S1-YONG-FACTORING-FUENTE-ALTERN-FINANC.pdf>

Asociación Peruana de Factoring. (18 de agosto de 2021). *El Factoring fuente*

alternativa de financiamiento sus ventajas y como utilizarlo. Obtenido de

Asociación Peruana de Factoring: [https://apefac.com/wp-](https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D1-S1-YONG-FACTORING-FUENTE-ALTERN-FINANC.pdf)

[content/uploads/2021/08/D1-S1-YONG-FACTORING-FUENTE-ALTERN-FINANC.pdf](https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D1-S1-YONG-FACTORING-FUENTE-ALTERN-FINANC.pdf)

Asociación Peruana de Factoring. (2021). *Grafica que muestra el Monto total de*

las Operaciones de Factoring . Obtenido de [gráfico]: Recuperado de

<https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D1-S1-YONG-FACTORIZING-FUENTE-ALTERN-FINANC.pdf>

Asociación Peruana de Factoring. (2021). *Mejoras al decreto supremo 013 2020 del marco regulatorio de la ley 20623*. Obtenido de [imagen]:

<https://apefac.com/wp-content/uploads/2021/08/D2-S2-ASTI-MEJORAS-LEY-29623.pdf>

Aviles, D., Ildefonso, L., Estrada, M., & Menéndez, R. (2022). *Negocia. Pe: Plataforma Financiera de Factoring Colaborativo para MIPYMES. (Tesis de Maestría)*. PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ, Lima.

Azúa, A., & Larrea, M. (2019). *El Factoring Internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. Ecociencia, Edición especial(1390-9320), 1-13.*

Barrera, A. (2019). *Factoring y su influencia en la liquidez de las mypes, San Martin de Porres-2018. (Tesis de Licenciatura)*. Universidad Cesar Vallejo, Lima. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62548>

Bertil, A. (21 de mayo de 2021). *La deuda privada en América Latina*. Obtenido de Observatorio Económico Latinoamericano : <http://www.obela.org/analisis/la-deuda-privada-en-america-latina>

Cajal, A. (2021). *LIFEDER*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/economia-agroexportadora/>

Cajas, D., & Galarza, F. (2018). *Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10420/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-468.pdf>

Cardona, A., & Calderon, I. (2020). *Los beneficios de la legalidad que aporta el título valor de la factura comercial en los comerciantes informales*. Medellín: Universidad Autónoma Latinoamericana.

Chávez, O. (2021). *Análisis de la situación del mercado de factoring en el Perú y su uso como herramienta de financiamiento alternativo para la pequeña empresa*. Lima: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.

Cuella, Y., Flores, F., & Huayhua, D. (2020). *El Factoring y su Incidencia con la Liquidez en las MYPES de servicios en el Distrito de la Victoria, 2020. (Tesis de Licenciatura)*. Universidad Peruana de las Américas, Lima.

De La Cruz, D. (2020). *La factura electrónica como título valor*. *Derecho & Sociedad*, II(54), 293-308.

Díaz, M. (2 de abril de 2012). *Inmovilizado El punto de partida de la liquidez*. Obtenido de Revista Universo Contábil: <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117023653008.pdf>

El Peruano. (25 de julio de 2015). *Aprueban el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas : <https://www.mef.gob.pe/en/por-instrumento/decreto-supremo/12989-anexos-01-02-03-escolaridad/file>

El Peruano. (28 de abril de 2020). *Apuntalando a las mypes*. Obtenido de El Peruano: <https://elperuano.pe/noticia/95072-apuntalando-a-las-mypes>

Emprende Hoy . (12 de junio de 2017). *¿Qué es el factoring y para qué sirve?*

Obtenido de Grupo RPP: <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-el-factoring-y-para-que-sirve-noticia-1057179>

Flores, M. (2018). *El contrato factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la Cámara de Comercio de Lima 2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.

Funes, K. (21 de agosto de 2021). *Más del 76 % de microempresas en la región perdieron liquidez por la crisis*. Obtenido de El Economista :
<https://www.eleconomista.net/economia/Mas-del-76--de-microempresas-en-la-region-perdieron-liquidez-por-la-crisis-20210825-0003.html>

García, K., & Rengifo, K. (2022). *Financiamiento a través del factoring y su influencia en la liquidez de las MYPES del sector textil tejeduría en el distrito de la victoria 2018-2020*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Gestión. (29 de agosto de 2022). *El 56% de empresas peruanas usan factoring como medio de financiamiento*. Obtenido de Gestión:
<https://gestion.pe/economia/que-es-el-factoring-el-56-de-empresas-peruanas-utilizan-esta-herramienta-como-medio-de-financiamiento-rmmn-noticia/?ref=gesr>

Gestión. (17 de agosto de 2022). *Empresas*. Obtenido de
<https://gestion.pe/economia/empresas/factoring-aumenta-302-hasta-julio-tras-sumar-s-15629-millones-rmmn-noticia/>

Gómez, M., & Merchán, T. (2018). *Propuesta de Factoring como estrategia de liquidez en muebles y diversidades Muedirsa Sa*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

- Grunwald, M. (2017). *Factoring: La nueva fuente de financiamiento para las MYPES*. Obtenido de [imagen]:
http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/2227/FActoring_financiamiento_mypes_2017_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guadalupe, J. (diciembre de 2008). *Una propuesta para dotar de liquidez a las micro, pequeñas y medianas empresas, y sostener la planta laboral en tiempos de crisis*. Obtenido de Economía UNAM :
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000300005
- Lacherre, A. (2019). *El beneficio de la aplicación del factoring en las Pyme agroexportadoras. Caso: empresas agroexportadoras clientes de SRM SAFI S.A., 2019*. Lima: Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/5866>
- LoanBook Capital. (5 de enero de 2018). *5 problemas derivados de la falta de liquidez*. Obtenido de LoanBook Capital: <https://blog.loanbook.es/pymes/5-problemas-derivados-por-falta-de-liquidez/>
- Maqueda, A. (12 de enero de 2021). *Draghi alerta del riesgo de insolvencias en las pymes*. Obtenido de El País: <https://elpais.com/economia/2021-01-13/draghi-alerta-del-riesgo-de-insolvencias-en-las-pymes.html>
- Mejia, O. (2021). Determinación de los factores que inciden en la gestión de cobranza y su efecto en la liquidez de la empresa Plastiazuay Sa Periodo 2015-2018. (*Informe de Investigación para Maestría*). Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca.

- Millones, G. (2021). Factoring y su repercusión en la liquidez de la empresa Efectiva Salud Sac Jesus María 2020. (*Tesis para Licenciatura*). Universidad Peruana de las Américas, Lima.
- Perez, D., Ildefonso, L., Estrada, M., & Menéndez, R. (2022). Negocia. Pe: Plataforma Financiera de Factoring Colaborativo para MIPYMES. (*Tesis de Maestría*). PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ, Lima.
- Pinto, M. (2018). *Estrategias para el uso del factoring en la empresa Aloginsa S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30317/1/Tesis%20Marcelo%20Pinto%20.pdf>
- PROMPERU. (25 de setiembre de 2017). *Factoring y factura negociable: GRUNWALD, Matías (06 de Septiembre)*. Obtenido de Archivo de video: Recuperado de : https://www.youtube.com/watch?v=oLykZpj7_Mw
- 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 de maestría*). Universidad de San Martín de Porres, Lima. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/3588>
- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones Financieras de Liquidez: Un indicador Tradicional del estado Financiero de las empresas. *Revista Científica Orbis Cognita*, 3(1), 81-90.
- Salazar, G. (2022). *El Factoring Y Su Influencia El Capital De Trabajo De Las Pequeñas Y Medianas Empresas De Servicios Contables De Lima Metropolitana En El Año 2020* . Lima: Universidad de San Martín de Porres.

- Santos, M., & Huamanpi, I. (2019). *Liquidez: una herramienta útil para la toma de decisiones*. Lima: Universidad Peruana Unión.
- Tulcanaza, W. (2020). *Las Facturas comerciales negociables en la bolsa de valores de Quito, una alternativa de financiamiento para el sector industrial en tiempos de iliquidez*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.
- Vasquez, A. (2021). *Liquidez y rentabilidad: Revisión conceptual y dimensional*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Vergara, J., & Guasca, D. (2018). Factoring: una herramienta de liquidez para pymes. *Revista Universidad EAFIT-Periodismo científico*, 80-83.

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:	EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES MYPES DE AGROEXPORTADORAS EN CRECE CAPITAL SAC EN EL PERIODO 2021				
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	MYPES Y EMPRENDIMIENTO				
AUTOR(ES):	MIGUEL ALBERTO ARAGÓN MENDIETA				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Determinar cuál es la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?	Determinar la relación del factoring con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021	Existe una relación significativa entre el factoring y liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021	X. Factoring Y. Liquidez	X1. Venta al crédito X2. Financiamiento externo X3. Flujo de Caja X4. Formalización Y1. Obligaciones de corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> ● Enfoque: No experimental ● Tipo: Transversales ● Alcance: Correlacional ● Diseño: Mixto ● Unidad de investigación: Trabajadores de la empresa Crece Capital y proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en el periodo 2021

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			Fuente de Información
¿De qué manera la venta al crédito influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?	Determinar la relación de la venta al crédito con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021	La venta al crédito tiene una correlación alta con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021			Cuestionarios y entrevistas
¿De qué forma el financiamiento externo influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?	Determinar la relación del financiamiento externo con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021	El financiamiento externo tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021			
¿De qué manera el flujo de caja influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras	Determinar la relación del flujo de caja con la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en	El flujo de caja tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en			

en Crece Capital SAC en el periodo 2021?	Crece Capital SAC en el periodo 2021	Crece Capital SAC en el periodo 2021			
¿Cómo la formalización influye en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021?	Determinar la relación de la formalización con la liquidez de los proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021	La formalización tiene una correlación alta en la liquidez de proveedores micros y pequeñas empresas de agroexportadoras en Crece Capital SAC en el periodo 2021			

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de la variable 2

Variable: Factoring		
Definición conceptual: El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants)		
Definición Operacional: El factoring es una opción de generar liquidez a las empresas a través de recibir el pago adelantado de sus cuentas por cobrar proveniente de la venta de productos o servicios		
Instrumento:		Técnica:
Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
X1. Venta al crédito	Indicador 1: Cuentas por Cobrar	<ul style="list-style-type: none"> -En el año 2021 realizó venta a crédito mayor a 30 días. (V1D1L1P01) -En el año 2021 registró atrasos en sus cuentas por cobrar lo que produjo pérdida de dinero a la empresa (V1D1L1P02) -En el periodo 2021 la empresa registró una política de crédito y cobranza (V1D1L1P03) -En el periodo 2021 financiarse a través de factoring le facilitó la gestión de cobranza V1D1L1P04) -En el periodo 2021 financiarse a través del factoring le suministró capital de trabajo (V1D1L1P05) -En el periodo 2021 financiarse a través de factoring le generó liquidez inmediata (V1D1L1P06)
	Indicador 2: Entrega de productos y servicios a clientes	<ul style="list-style-type: none"> -En el periodo 2021 realizó ventas de productos o servicios a grandes empresas (V1D1L2P07) -En el periodo 2021 realizó un filtro de perfil del cliente antes de concretar la venta de un producto o servicio. (V1D1L2P08) -En el periodo 2021 financiarse con factoring disminuyó el riesgo de impago de sus clientes (V1D1L2P09)
X2. Financiamiento externo	Indicador 1: Crédito Bancario	<ul style="list-style-type: none"> -En el periodo 2021 la empresa solicitó financiamiento bancario para cubrir obligaciones de corto plazo (10) (V1D2L1P10) -En el periodo 2021 consideró que los costos de créditos bancarios son elevados (V1D2L1P11)

	Indicador 2: Crédito Informal	-En el periodo 2021 su empresa utilizó créditos informales como opción de financiamiento (V1D2L2P12) -La tasa de interés de créditos informales son elevadas. (V1D2L2P13)
X3. Flujo de caja-aceleradores de liquidez	Indicador 1: Medios de pago	-En el periodo 2021 financiarse con el factoring aceleró el flujo de caja de la empresa (V1D3L1P14) -En el periodo 2021 su empresa incentivó el pronto pago por medio de descuentos para evitar la venta al crédito. (V1D3L1P15)
	Indicador 2: Solicitud de Adelantos y administración de pago a proveedores.	-Su empresa ha mejorado su nivel crediticio que le permitió acceder al anticipo de un porcentaje de su factura. (V1D3L2P16) -En el periodo 2021 su empresa fue puntual en el pago a proveedores (tributos por pagar, proveedores, deuda bancos corto plazo) (V1D3L2P17)
X4. Formalización de la empresa	Indicador 1: Posicionamiento en el mercado	-En el periodo 2021 su empresa logró posicionarse en el mercado gracias a la formalización de su negocio (V1D4L1P18) -En el periodo 2021 su empresa se sintió respaldada ante posibles estafas gracias a la formalización de su negocio (V1D4L1P19) -En el periodo 2021 la empresa obtuvo mejores costos en créditos bancarios gracias a la formalización del negocio (V1D4L1P20)
	Indicador 2: Aumento de Nivel de ventas	-Según su experiencia la empresa registró un aumento del nivel de ventas gracias a la formalización del negocio (V1D4L2P21) -En el periodo 2021 su empresa registró aumento de ventas por medio del financiamiento de sus facturas (V1D4L2P22)
	Indicador 3: Oportunidades de crecimiento	-Según su experiencia la formalización de su negocio le permitió realizar la venta de productos o servicios a grandes empresas (V1D4L2P23)

Tabla 1. Operacionalización de la variable 2

Variable: Liquidez		
Definición conceptual: Facilidad que tiene un activo en convertirse en efectivo		
Definición Operacional: La liquidez para esta investigación es la capacidad que tiene una empresa en conseguir dinero en efectivo y de esa manera afrontar obligaciones a corto plazo.		
Instrumento:		Técnica:
Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Y1. Obligaciones de Corto Plazo	Indicador Y1: Disponible o efectivo	<ul style="list-style-type: none"> -En el periodo 2021 registró problemas de efectivo para asumir obligaciones de corto plazo (V211P24) -En el periodo 2021 la empresa dispuso de dinero necesario para asumir cualquier emergencia propia del negocio. (V211P25) -En el periodo 2021 financiarse con el factoring generó liquidez en menos de 72 horas. (V211P26) -En el periodo 2021 el factoring fue su principal opción para obtener liquidez producto de sus ventas. (V211P27)
	Indicador Y2: Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> -Antes de financiarse a través del factoring su empresa tuvo problemas de pago en sus obligaciones de corto plazo (V212P28) -En el periodo 2021 la empresa cumplió con sus obligaciones de corto plazo a través del factoring (V212P29) -En el periodo 2021 la empresa cumplió con las obligaciones de corto plazo con dinero propio del negocio (V212P30) -En el periodo 2021 decidió financiarse a través del factoring a cambio de solicitar créditos bancarios para cubrir obligaciones de corto plazo. (V211P31) -En el periodo 2021 el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo fue fundamentales para la continuidad del negocio. (V211P32) -El factoring incrementó su deuda en el sistema financiero (V211P33)

ANEXO 3: VALIDACIONES DE JUECES EXPERTOS

VALIDACIÓN 1

TABLA 1
Variable 1 Liquidez

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta					
Variable 1: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Variable Independiente					
Población:	466					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Antigüedad de la empresa y tamaño de la empresa	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera usted que la obtención de liquidez para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo se basó en el tiempo de constitución de su empresa.	4	4	4	4	
	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera usted que una empresa con menos de 1 año de creación tiene menos posibilidades de obtener liquidez inmediata		4	4	4	
	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera que las alternativas de financiamiento para la obtención de liquidez son concluyentes por la antigüedad de su empresa.		4	4	4	
	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera que el tamaño de su empresa es importante para obtención de liquidez.		4	4	4	
D2 Niveles de Ventas	De acuerdo con su experiencia en el periodo 2021 considera que el nivel de ventas de su empresa fue un factor determinante para acceder al servicio de factoring en Crece Capital SAC	4	4	4	4	
	De acuerdo con su experiencia en el periodo 2021 considero que si registraba ventas 0 en algún mes del año no alcanzaba a acceder al servicio de factoring en Crece Capital SAC		4	4	4	

	De acuerdo con su experiencia en el periodo 2021 considera que la utilización del servicio de Factoring en Crece Capital SAC aumentó los niveles de ventas de su empresa.		4	4	4	
	De acuerdo con su experiencia en el periodo 2021 consideró que el acceso al servicio de Factoring en Crece Capital fue el resultado de una buena situación financiera de su empresa.		4	4	4	
D3 Obligaciones de Corto Plazo	En base al periodo 2021 su empresa registró atrasos de pago de deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que el cumplimiento de obligaciones de corto plazo (deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año) es importante para la continuidad de la actividad de su empresa.		4	4	4	
	En base al periodo 2021 el servicio de Factoring en Crece Capital ayudó a su empresa cumplir con obligaciones de corto plazo (deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año)		4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que financiarse a través de factoring significó la creación de oportunidades de crecimiento para su negocio.		4	4	4	
	En base al periodo 2021 la cesión de sus facturas por cobrar es la principal opción para obtener liquidez inmediata y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.		4	4	4	
D4 Antecedentes Crediticios	En base al periodo 2021 su empresa llevó un control de pago de las deudas bancarias que registraron en las centrales de riesgo.	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que contar con un buen antecedente crediticio en las centrales de riesgo favorece al financiamiento de factoring en Crece Capital Sac		4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que un mal antecedente crediticio en las centrales de riesgo repercute negativamente en el acceso a alternativas de financiamiento de liquidez en entidades bancarias.		4	4	4	
	Su empresa en el periodo 2021 contemplaba la información que el factoring otorga crédito más allá de	4	4	4	4	

su capacidad de endeudamiento y de los antecedentes crediticio en las centrales de riesgo.					
--	--	--	--	--	--

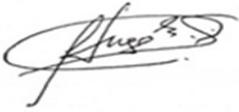
Firma de validador experto	
-----------------------------------	---

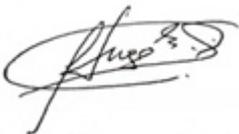
TABLA 2

VARIABLE 2 Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez

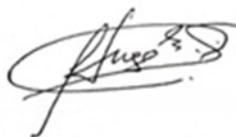
Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario Dimensión A, B Y D - Entrevista Dimensión C					
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta					
Variable 2: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez Variable Dependiente					
Población:	466					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
DA Accesibilidad al factoring en Crece Capital SAC	De acuerdo con el periodo 2021 el factoring obtenido en Crece Capital Sac fue la primera alternativa de financiamiento de liquidez.	4	4	4	4	
	De acuerdo con el periodo 2021 el trámite documentario para obtener financiamiento de liquidez a través del factoring en Crece Capital Sac fue sencillo.		4	4	4	
	De acuerdo con el periodo 2021 el desembolso de dinero producto del factoring obtenido en Crece Capital fue en un plazo menor a 72 horas.		4	4	4	
	De acuerdo con su experiencia en el periodo 2021 el factoring se constituyó como una herramienta eficaz para que su empresa venda al crédito.		4	4	4	

DB Comparación con otras alternativas de financiamiento	En base al periodo 2021 su empresa a solicitado crédito a entidades bancarias para obtener financiamiento de liquidez		4	4	4
	En base a su experiencia desde la creación de su empresa considera que los requisitos para obtener crédito en entidades bancarias son burocráticos.		4	4	4
	De acuerdo con su experiencia con el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac evalúa reemplazar este servicio por otra alternativa de crédito para obtener liquidez inmediata.		4	4	4
	En base al periodo 2021 considera que financiarse con sus facturas en Crece Capital es la opción más rápida para obtener liquidez	4	4	4	4
DC Programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas emitido por el estado peruano (DU 040-2020 / DS 013-2020)	¿Qué tan importante es para Crece Capital Sac la reactivación del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?	4	4	4	4
	¿El apetito de Riesgo de Crece Capital incrementaría con la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?		4	4	4
	¿Es importante la actividad de difusión de la industria del factoring entre los usuarios y los stakeholders por parte de estado peruano?		4	4	4
	¿Cómo cree usted que repercute la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020) en la liquidez de los proveedores?		4	4	4
	¿Por qué cree usted que la Plataforma de Pago Oportuno del Ministerio de la Producción es importante para la industria del Factoring?		4	4	4

	¿Considera que el financiamiento de facturas es utilizado por las MYPES para afrontar específicamente deudas a corto plazo?		4	4	4	
	¿El Desarrollo de la industria del factoring es un factor clave para la recuperación económica del país post pandemia?		4	4	4	
DD Beneficios del factoring en Crece Capital	¿En base a su experiencia en el periodo 2021 el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac le permitió a su empresa afrontar acuerdos comerciales?		4	4	4	¿En base a su experiencia en el periodo 2021, el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac le permitió a su empresa afrontar acuerdos comerciales?
	¿En base a su experiencia en el periodo 2021 con el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac logró dejar de lado la gestión de cobranza de los productos o servicios brindados a Gandules o Exportadora Frutícola del Sur?		3	4	4	¿En base a su experiencia en el periodo 2021, con el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac, logró dejar de lado la gestión de cobranza de los productos o servicios brindados a Gandules o Exportadora Frutícola del Sur?
	¿En base al periodo 2021 considera que financiarse a través del factoring fue fundamental para la continuidad de su empresa en la pandemia por la COVID-19?		3	4	4	¿En base al periodo 2021, considera que financiarse a través del factoring fue fundamental para la continuidad de su empresa en la pandemia por la COVID-19?
	En base a su experiencia en el periodo 2021 el financiarse con factoring le generó algún tipo de deuda reportada en las centrales de información	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	---

Tipo de validador:	Interno () Externo (x) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Alvarez Aranzamendi Hugo Alvarez
Sexo:	Hombre (x) Mujer ()
Profesión:	Ingeniero
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro () Doctor (x)
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 (x) De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	USMP
Cargo actual:	Coordinador
Área de especialización	Gestión del conocimiento
N° telefónico de contacto	996575577
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: halvareza@usmp.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (x)



VALIDACIÓN 2

TABLA 1
Variable 1 Liquidez

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta					
Variable 1: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Variable Independiente					
Población:	466					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Antigüedad de la empresa	La obtención de liquidez para hacer frente a obligaciones de corto plazo se basa en el tiempo de constitución de su empresa	4	4	4	4	
	Una empresa con menos de 1 año de creación tiene menos posibilidades de obtener liquidez inmediata	4	4	4	4	
	Una empresa con más de 1 de un año de creación tiene mayor posibilidad de obtener liquidez inmediata	3	3	3	2	Ítem 2 y ítem 3 se podrían sintetizar en un solo ítem para recoger feedback de MIPYME.
	La obtención de liquidez se tiene que basar indudablemente en la antigüedad del negocio de una empresa	3	3	3	2	Ítem incluido en ítem 1.
D2 Rangos de Ventas	El nivel de ventas de la empresa que usted dirige es un factor fundamental en la obtención de liquidez	4	4	4	4	
	El nivel de venta de una empresa debería de ser un factor clave en la obtención de liquidez inmediata	4	4	4	4	
	Una empresa sin niveles de ventas en los últimos 6 meses podría	3	3	3	2	Es una pregunta muy subjetiva, que no necesariamente la MIPYME tiene la experiencia para responder con

	obtener liquidez de una manera rápida y sencilla					fundamentos ni experiencia y solo podría emitir su opinión.
	El rango o nivel de ventas refleja la situación financiera de su empresa	4	4	4	4	
D3 Obligaciones de Corto Plazo	La empresa que usted dirige ha tenido incumplimiento de pago de deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año	4	4	4	4	
	La falta de cumplimiento de deuda de corto plazo si la tuviese, refleja la realidad financiera actual de su empresa	4	4	4	4	
	El cumplimiento de obligaciones de corto plazo es importante para la continuidad de la actividad de su empresa	4	4	4	4	
	El cumplimiento de obligaciones de corto plazo refleja una buena liquidez en su empresa	4	4	4	4	
	La cesión de sus facturas por cobrar está dentro de sus opciones para obtener liquidez inmediata y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.	4	4	4	4	Preguntar qué opciones tiene para obtener liquidez inmediata, para ver que tanto se conoce el producto.
D4 Antecedentes Crediticios	La empresa que usted dirige tiene historial crediticio en entidades bancarias	4	4	4	4	
	La calificación crediticia que usted mantiene en el sistema financiero repercute en la obtención de futuros créditos	4	4	4	4	Estas 3 preguntas podrían estar sesgada a la mirada financiera, puesto que la MIPYME pueda que no sepa que está siendo perjudicada por tener mala calificación. Muchas empresas están en pérdida por comisiones que tienen en los bancos y nunca se enteran.
	Una mala calificación crediticia le imposibilita obtener acceso a financiamiento de corto plazo	4	4	4	4	
	No contar con historial crediticio le imposibilita obtener acceso a financiamiento de corto plazo	4	4	4	4	
	Considera que tener antecedentes crediticios debería de ser un factor importante para la obtención de financiamiento de corto plazo	4	4	4	4	
	El factoring otorga crédito más allá de tu capacidad de endeudamiento	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	---

TABLA 2
VARIABLE 2 Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario Dimensión A, B Y D - Entrevista Dimensión C					
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta					
Variable 2: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez Variable Dependiente					
Población:	466					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
DA Accesibilidad al factoring en Crece Capital SAC	El servicio del Factoring está dentro de sus primeras alternativas para la obtención de liquidez inmediata	4	4	4	4	
	El dinero obtenido por la negociación de sus facturas es utilizado para cubrir obligaciones de corto plazo	4	4	4	4	Dejaría la pregunta más abierta, con el fin de indagar dónde direccionan los fondos obtenidos.
	El tiempo de desembolso es menor a 48 horas desde la conformidad de la factura por parte del deudor.	4	4	4	4	
	Crece Capital Sac es su aliado estratégico para la obtención de liquidez inmediata	4	4	4	4	
	Evalúa replazar el factoring por otras alternativas de financiamiento	4	4	4	4	A parte de los bancos, ¿qué otras opciones de financiamiento conocen?
DB Comparación con otras alternativas de financiamiento	Ha obtenido liquidez con créditos informales	4	4	4	4	

	Ha obtenido liquidez con créditos bancarios	4	4	4	4	
	Considera que la evaluación de créditos bancarios para la obtención de liquidez es poco ágil	4	4	4	4	
	Considera que el costo de crédito informal para la obtención de liquidez es excesivamente caro	4	4	4	4	
	Considera que el factoring reduce costo operativo o administrativo en la empresa que usted dirige	4	4	4	4	
	Considera que el factoring externaliza la gestión de cobranza de sus cuentas por cobrar en la empresa que usted dirige	4	4	4	4	
	¿Los bancos le brindan facilidad a servicios financieros como el factoring para obtener liquidez en sus operaciones?	4	4	4	4	
DC	Programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas emitido por el estado peruano (DU 040-2020 / DS 013-2020)	4	4	4	4	
	¿Qué tan importante es para Crece Capital Sac la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?	4	4	4	4	
	¿El apetito de Riesgo de Crece Capital incrementa con la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?	4	4	4	4	
	¿La cobertura de facturas negociadas por medio del Programa Fondo MIPYME debería de ser perenne?	4	4	4	4	
	¿Como repercute la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020) en la liquidez de los proveedores?	4	4	4	4	
	¿La creación de una plataforma para publicitar a adquirentes morosos o aquellos que no admiten el factoring con sus proveedores es una gestión útil para el APEFAC?	4	4	4	4	
	¿El Desarrollo de la industria del factoring es un factor clave para la recuperación económica del país?	4	4	4	4	
:	¿Es importante la actividad de difusión de la industria del factoring entre los usuarios y los stakeholders por parte de estado peruano?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	---

DD Requisitos para factoring en Crece Capital	Los requisitos para realizar factoring en Crece Capital Sac con sencillos y prácticos de obtener	4	4	4	4	
	El tiempo transcurrido para acceder al servicio de factoring de Crece Capital Sac adecuado para sus operaciones	4	4	4	4	
	¿El factoring mediante el servicio de Crece Capital Sac le permite afrontar acuerdos comerciales que no podría cubrir sin dicho producto?	4	4	4	4	
	¿Considera que los requerimientos documentarios exigidos en otras fuentes de financiamiento son similares al de Crece Capital Sac ?	4	4	4	4	

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (x) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Pasache Rodriguez, Cinthia Irina
Sexo:	Hombre () Mujer (X)
Profesión:	Administrador
Grado académico	Licenciado ² () Maestro (X) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 (X) De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	

Organización donde labora:	Inteligencia y Data CAPECO
Cargo actual:	Gerente Comercial
Área de especialización	Negocios Inmobiliarios
N° telefónico de contacto	954 929 454
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: cpasache@idcapeco.com.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono (<input type="checkbox"/>) Por correo electrónico (<input checked="" type="checkbox"/>)



VALIDACIÓN 3

TABLA 1

Variable 1 Liquidez

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta					
Variable 1: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Variable Independiente					
Población:	466					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Antigüedad de la empresa	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera usted que la obtención de liquidez para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo se basó en el tiempo de constitución de su empresa.	4	4	4	4	
	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera usted que una empresa con menos de 1 año de creación tiene menos posibilidades de obtener liquidez inmediata	4	4	4	4	
	En base a su experiencia en el periodo 2021 considera que las alternativas de financiamiento para la obtención de liquidez son concluyentes por la antigüedad de su empresa.	4	4	4	4	
D2 Rangos de Ventas	De acuerdo a su experiencia en el periodo 2021 considera que el nivel de ventas de su empresa fue un factor determinante para acceder al servicio de factoring en Crece Capital Sac	4	4	4	4	
	De acuerdo a su experiencia en el periodo 2021 consideró que si registraba ventas 0 en algún mes del año no alcanzaba acceder al servicio de factoring en Crece Capital Sac	4	4	4	4	

	De acuerdo a su experiencia en el periodo 2021 considera que la utilización del servicio de Factoring en Crece Capital Sac aumentó los niveles de ventas de su empresa.	4	4	4	4	
--	---	---	---	---	---	--

	De acuerdo a su experiencia en el periodo 2021 consideró que el acceso al servicio de Factoring en Crece Capital fue el resultado de una buena situación financiera de su empresa.		4	4	4	
D3 Obligaciones de Corto Plazo	En base al periodo 2021 su empresa registró atrasos de pago de deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que el cumplimiento de obligaciones de corto plazo (deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año) es importante para la continuidad de la actividad de su empresa.	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 el servicio de Factoring en Crece Capital ayudó a su empresa cumplir con obligaciones de corto plazo (deudas bancarias, planilla, impuestos por pagar, recibos de servicios básico, alquileres de local u otra deuda menor a 1 año)	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 considera que financiarse a través de factoring significó la creación de oportunidades para su negocio.	4	4	4	4	
	En base al periodo 2021 la cesión de sus facturas por cobrar es la principal opción para obtener liquidez inmediata y hacer	4	4	4	4	

	frente a sus obligaciones de corto plazo.				
D4 Antecedentes Crediticios	En base al periodo 2021 su empresa llevó un control de pago de las deudas bancarias que registran en las centrales de información.	4	4	4	4
	En base al periodo 2021 considera que contar con un buen antecedente crediticio en las centrales de riesgo favorece al financiamiento de factoring en Crece Capital Sac	4	4	4	4
	En base al periodo 2021 considera que un mal antecedente crediticio en las centrales de riesgo repercute negativamente en el acceso a alternativas de financiamiento de liquidez en entidades bancarias.	4	4	4	4

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

TABLA 2

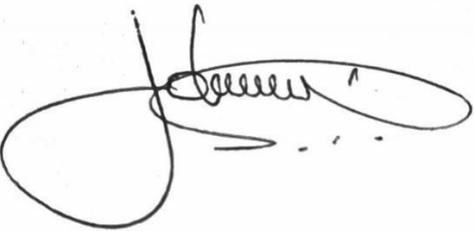
VARIABLE 2 Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario Dimensión A, B Y D - Entrevista Dimensión C
Autor del Instrumento	Miguel Alberto Aragón Mendieta
Variable 2: (En caso de estudio explicativo, señalar si es V. Dependiente o Independiente)	Uso del factoring como herramienta financiera para obtener liquidez Variable Dependiente
Población:	466

Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
DA Accesibilidad al factoring en Crece Capital SAC	De acuerdo al periodo 2021 el factoring obtenido en Crece Capital Sac fue la primera alternativa de financiamiento de liquidez.	4	4	4	4	
	De acuerdo al periodo 2021 el trámite documentario para obtener financiamiento de liquidez a través del factoring en Crece Capital Sac fue sencillo.	4	4	4	4	
	De acuerdo al periodo 2021 el desembolso de dinero producto del factoring obtenido en Crece Capital fue en un plazo menor a 72 horas.	4	4	4	4	
	De acuerdo a su experiencia en el periodo 2021 el factoring se constituyó como una herramienta eficaz para que su empresa venda al crédito.	4	4	4	4	
DB Comparación con otras alternativas de financiamiento	En base al periodo 2021 su empresa a solicitado crédito a entidades bancarias para obtener financiamiento de liquidez	4	4	4	4	
	En base a su experiencia desde la creación de su empresa considera que los requisitos para obtener crédito en entidades bancarias son burocráticos.	4	4	4	4	
	De acuerdo a su experiencia con el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac evalúa reemplazar este	4	4	4	4	

	servicio por otra alternativa de crédito para obtener liquidez inmediata.					
	En base al periodo 2021 considera que financiarse con sus facturas en Crece Capital es la opción más rápida para obtener liquidez	4	4	4	4	

DC Programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas emitido por el estado peruano (DU 040-2020 / DS 013-2020)	¿Qué tan importante es para Crece Capital Sac la reactivación del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?	4	4	4	4	
	¿El apetito de Riesgo de Crece Capital incrementaría con la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?	4	4	4	4	
	¿Es importante la actividad de difusión de la industria del factoring entre los usuarios y los stakeholders por parte de estado peruano?	4	4	4	4	
	¿Cómo cree usted que repercute la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020) en la liquidez de los proveedores?	4	4	4	4	
	¿Por qué cree usted que la Plataforma de Pago Oportuno del Ministerio de la Producción es importante para la industria del Factoring?	4	4	4	4	
	¿Considera que el financiamiento de facturas es utilizado por las MYPES para afrontar específicamente deudas a corto plazo?	4	4	4	4	
	¿El Desarrollo de la industria del factoring es un factor clave para la recuperación económica del país postpandemia?	4	4	4	4	
DD Beneficios del factoring en Crece Capital	¿En base a su experiencia en el periodo 2021 el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac le permitió a su empresa afrontar acuerdos comerciales?	4	4	4	4	
	¿En base a su experiencia en el periodo 2021 con el financiamiento de sus facturas en Crece Capital Sac logró dejar de lado la gestión de cobranza de los productos o servicios brindados a Gandules o Exportadora Frutícola del Sur?	4	4	4	4	1

Firma de validador experto	
----------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (x) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Johanson Alvites, Laura Rosa
Sexo:	Hombre () Mujer (x)
Profesión:	
Grado académico	Licenciado ¹ (x) Maestro (x) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 (x) De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	Banco Pichincha
Cargo actual:	Gerente de Riesgo Operacional y Continuidad del Negocio
Área de especialización	Finanzas y Riesgos

N° telefónico de contacto	949707053
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: laura.johanson@pichincha.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



ANEXO 4: FORMATO DE LA ENTREVISTA

La presente técnica tiene por propósito recoger información de importancia relacionada con el tema “EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE AGROEXPORTADORAS EN CRECE CAPITAL SAC EN EL PERIODO 2021”. Al respecto se requiere que en las preguntas que a continuación se acompaña, tenga a bien su opinión especializada.

GUÍA DE ENTREVISTA

1. ¿Qué tan importante es para Crece Capital Sac la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?
2. ¿El apetito de Riesgo de Crece Capital incrementa con la continuidad del Programa Fondo MIPYME (DU 040-2020)?
3. ¿La creación de una plataforma para publicitar a adquirentes morosos o aquellos que no admiten el factoring con sus proveedores es una gestión útil para el APEFAC?
4. ¿El Desarrollo de la industria del factoring es un factor clave para la recuperación económica del país?
5. ¿Es importante la actividad de difusión de la industria del factoring entre los usuarios y los stakeholders por parte de estado peruano?
6. ¿Cuál considera usted que es el beneficio principal que otorga el factoring a las mypes?
7. Un atributo del factoring es que el financiarse por medio de las cuentas por cobrar no genera deuda en las centrales de riesgos, si esto no fuese así

consideraría que el producto se convertiría en menos atractivo,
¿explíquenos por qué?

ANEXO 5: FORMATO DE ENCUESTAS

La presente técnica tiene por propósito almacenar información de importancia relacionada con el tema “EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE PROVEEDORES MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE AGROEXPORTADORAS EN CRECE CAPITAL SAC EN EL PERIODO 2021”. Al respecto se pide que en las consultas que a continuación se acompaña, tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (X). Esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. En el año 2021 realizó venta a crédito mayor a 30 días.
 - A. Totalmente de acuerdo
 - B. De Acuerdo
 - C. Indeciso
 - D. En Desacuerdo
 - E. Totalmente en Desacuerdo

2. En el año 2021 registró atrasos en sus cuentas por cobrar lo que produjo pérdida de dinero a la empresa
 - A. Totalmente de acuerdo
 - B. De Acuerdo
 - C. Indeciso
 - D. En Desacuerdo
 - E. Totalmente en Desacuerdo

3. En el periodo 2021 la empresa registró una política de crédito y cobranza
 - A. Totalmente de acuerdo
 - B. De Acuerdo
 - C. Indeciso
 - D. En Desacuerdo
 - E. Totalmente en Desacuerdo

4. En el periodo 2021 financiarse a través de factoring le facilitó la gestión de cobranza

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

5. En el periodo 2021 financiarse a través del factoring le suministró capital de trabajo

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

6. En el periodo 2021 financiarse a través de factoring le generó liquidez inmediata

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

7. En el periodo 2021 realizó ventas de productos o servicios a grandes empresas

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo

- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

8. En el periodo 2021-2022 realizó un filtro de perfil del cliente antes de concretar la venta de un producto o servicio.

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

9. En el periodo 2021 financiarse con factoring disminuye el riesgo de impago de sus clientes

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

10. En el periodo 2021 la empresa solicitó financiamiento bancario para cubrir obligaciones de corto plazo

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

11. En el periodo 2021 consideró que los costos de créditos bancarios son elevados

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

12. En el periodo 2021 su empresa utilizó créditos informales como opción de financiamiento

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

13. La tasa de interés de créditos informales es elevada

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

14. En el periodo 2021 financiarse con el factoring aceleró el flujo de caja de la empresa

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

15. En el periodo 2021 su empresa incentivó el pronto pago por medio de descuentos para evitar la venta al crédito.

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

16. Su empresa ha mejorado su nivel crediticio que le permitió acceder al anticipo de un porcentaje de su factura

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

17. En el periodo 2021 su empresa fue puntual en el pago a proveedores (tributos por pagar, proveedores, deuda bancos corto plazo)

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

18. En el periodo 2021 su empresa logró posicionarse en el mercado gracias a la formalización de su negocio

- A. Totalmente de acuerdo

- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

19. En el periodo 2021 su empresa se sintió respaldada ante posibles estafas gracias a la formalización de su negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

20. En el periodo 2021 la empresa obtuvo mejores costos en créditos bancarios gracias a la formalización del negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

21. Según su experiencia la empresa registró un aumento del nivel de ventas gracias a la formalización del negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

22. En el periodo 2021 su empresa registró aumento de ventas por medio del financiamiento de sus facturas

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

23. Según su experiencia la formalización de su negocio le permitió realizar la venta de productos o servicios a grandes empresas

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

24. En el periodo 2021 registró problemas de efectivo para asumir obligaciones de corto plazo

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

25. En el periodo 2021 la empresa dispuso de dinero necesario para asumir cualquier emergencia propia del negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso

- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

26. En el periodo 2021 financiarse con el factoring generó liquidez en menos de 72 horas

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

27. En el periodo 2021 el factoring fue su principal opción para obtener liquidez producto de sus ventas

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

28. Antes de financiarse a través del factoring su empresa tuvo problemas de pago en sus obligaciones de corto plazo

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

29. En el periodo 2021 la empresa cumplió con sus obligaciones de corto plazo a través del factoring

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

30. En el periodo 2021 la empresa cumplió con las obligaciones de corto plazo con dinero propio del negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

31. En el periodo 2021 decidió financiarse a través del factoring a cambio de solicitar créditos bancarios para cubrir obligaciones de corto plazo

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

32. -En el periodo 2021 el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo fue fundamentales para la continuidad del negocio

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo

33.-El factoring incrementó su deuda en el sistema financiero

- A. Totalmente de acuerdo
- B. De Acuerdo
- C. Indeciso
- D. En Desacuerdo
- E. Totalmente en Desacuerdo