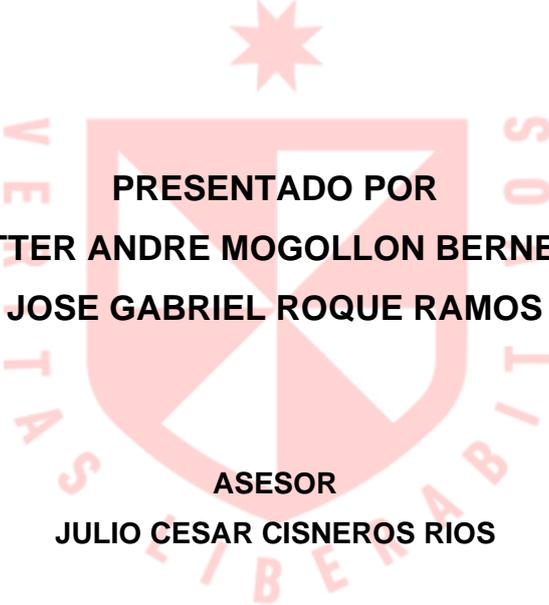




**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN LA OBTENCIÓN DE
LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
EQUIPOS MÉDICOS, LIMA METROPOLITANA 2021-2022**



**PRESENTADO POR
PETTER ANDRE MOGOLLON BERNEDO
JOSE GABRIEL ROQUE RAMOS**

**ASESOR
JULIO CESAR CISNEROS RIOS**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**LIMA – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN LA OBTENCIÓN DE
LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
EQUIPOS MÉDICOS, LIMA METROPOLITANA 2021-2022**

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

PETTER ANDRE MOGOLLON BERNEDO

JOSE GABRIEL ROQUE RAMOS

ASESOR:

DR. JULIO CESAR CISNEROS RIOS

LIMA, PERÚ

2023

**EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN LA OBTENCIÓN DE
LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
EQUIPOS MÉDICOS, LIMA METROPOLITANA 2021-2022**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. JULIO CESAR CISNEROS RIOS

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dra. MARIA EUGENIA VÁSQUEZ GIL

MIEMBRO DE JURADO:

Dr. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres y familia: su amor y apoyo inquebrantable ha sido mi fuerza constante. Esta tesis es un tributo a su confianza en mí.

Petter André Mogollón Bernedo

Dedico esta tesis a mis padres, ya que fueron nuestro principal motivo para realizar la investigación, su aliento y apoyo lograron que cumplamos nuestro objetivo. En honor a su inspiración, dedicamos esta tesis.

Jose Gabriel Roque Ramos

AGRADECIMIENTO

Queremos extender nuestro más sincero agradecimiento a los asesores que nos acompañaron en este camino, así como a nuestra universidad, por su papel fundamental en nuestra formación profesional. Su apoyo y orientación han sido esenciales para el logro de este trabajo de investigación.

PAPER NAME

**TESIS A PRESENTAR 26-08-2023 PARA
TURNITING FINAL.docx**

AUTHOR

PETTER ANDRE MOGOLLON BERNEDO

WORD COUNT

19623 Words

CHARACTER COUNT

105725 Characters

PAGE COUNT

115 Pages

FILE SIZE

903.5KB

SUBMISSION DATE

Aug 26, 2023 7:45 PM GMT-5

REPORT DATE

Aug 26, 2023 8:01 PM GMT-5

● **20% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 17% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 15% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)

ÍNDICE

DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	IX
RESUMEN	XI
ABSTRACT	XII
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1. Descripción de la realidad problemática	14
1.2. Delimitaciones de la investigación	18
1.2.1. Delimitación espacial	18
1.2.2. Delimitación temporal	19
1.2.3. Delimitación social	19
1.3. Formulación del problema	19
1.3.1. Problema principal	19
1.3.2. Problemas específicos	19
1.4. Objetivos de la investigación	20
1.4.1. Objetivo general	20
1.4.2. Objetivos específicos	20
1.5. Justificación de la investigación	20
1.5.1. Justificación	20
1.5.2. Importancia	21
1.6. Limitaciones de la investigación	21
1.7. Viabilidad del estudio	21
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	22
2.1. Antecedentes de la investigación	22
2.1.1. Antecedentes nacionales	22
2.1.2. Antecedentes internacionales	28
2.2. Bases teóricas	33
2.2.1. Variable Dependiente: Factoring	33
2.2.2. Variable Independiente: Liquidez	41
2.3. Términos técnicos	47
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	50
3.1. Formulación de hipótesis	50

3.1.1. Hipótesis Principal	50
3.1.2. Hipótesis Secundarias	50
3.2. Operacionalización de variables	51
3.2.1. Variable Independiente: Factoring	51
3.2.2. Variable Dependiente: Liquidez	52
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	53
4.1. Diseño Metodológico	53
4.1.1. Tipo de investigación	53
4.1.2. Nivel de investigación	53
4.1.3. Método	54
4.1.4. Diseño	54
4.1.5. Enfoque	56
4.2. Población y muestra	56
4.2.1. Población	56
4.2.2. Muestra	57
4.3. Técnicas de recolección de datos	59
4.3.1. Descripción de los instrumentos	59
4.3.2. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos	60
4.4. Técnicas para el procesamiento de la información	61
4.5. Aspectos éticos	61
CAPÍTULO V: RESULTADOS	63
5.1. Presentación	63
5.2. Interpretación de resultados	64
5.3. Nivel de validación o confianza (Alfa de Cronbach)	82
5.4. Contrastación de hipótesis	84
5.4.1. Primera hipótesis	84
5.4.2. Segunda hipótesis	87
5.4.3. Tercera hipótesis	90
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
6.1. Discusión	95
6.2. Conclusiones	98
6.3. Recomendaciones	101
BIBLIOGRAFÍA	106
ANEXOS	109
ANEXO N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	110
ANEXO N°2: ENCUESTA	111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Evolución de Facturas Anotadas	16
Gráfico 2 Mecanismos Básicos del Factoring	35
Gráfico 3 Resultados pregunta 1	65
Gráfico 4 Resultados pregunta 2	66
Gráfico 5 Resultados pregunta 3	67
Gráfico 6 Resultados pregunta 4	68
Gráfico 7 Resultados pregunta 5	70
Gráfico 8 Resultados pregunta 6	71
Gráfico 9 Resultados pregunta 7	72
Gráfico 10 Resultados pregunta 8	73
Gráfico 11 Resultados pregunta 9	75
Gráfico 12 Resultados pregunta 10	76
Gráfico 13 Resultados pregunta 11	78
Gráfico 14 Resultados pregunta 12	78
Gráfico 15 Resultados pregunta 13	80
Gráfico 16 Resultados pregunta 14	82
Gráfico 17 Chi Cuadrado Primera Hipótesis	85
Gráfico 18 Chi Cuadrado Segunda Hipótesis	88
Gráfico 19 Chi Cuadrado Tercera Hipótesis	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Factoring	51
Tabla 2 Liquidez	52
Tabla 3 Población	56
Tabla 4 Muestra	59
Tabla 5 Resultados pregunta 1	64
Tabla 6 Resultados pregunta 2	65
Tabla 7 Resultados pregunta 3	67
Tabla 8 Resultados pregunta 4	68
Tabla 9 Resultados pregunta 5	69
Tabla 10 Resultados pregunta 6	70
Tabla 11 Resultados pregunta 7	72
Tabla 12 Resultados pregunta 8	73
Tabla 13 Resultados pregunta 9	74
Tabla 14 Resultados pregunta 10	76
Tabla 15 Resultados pregunta 11	77
Tabla 16 Resultados pregunta 12	79
Tabla 17 Resultados pregunta 13	80
Tabla 18 Resultados pregunta 14	81
Tabla 19 Estadísticas de Fiabilidad	82
Tabla 20 Estadísticas de Total de Elemento	83
Tabla 21 Prueba Chi Cuadrado Primera Hipótesis 1	86
Tabla 22 Prueba Chi Cuadrado Primera Hipótesis 2	87
Tabla 23 Prueba Chi Cuadrado Segunda Hipótesis 1	89
Tabla 24 Prueba Chi Cuadrado Segunda Hipótesis 2	90
Tabla 25 Prueba Chi Cuadrado Tercero Hipótesis 1	93
Tabla 26 Prueba Chi Cuadrado Tercero Hipótesis 2	94

RESUMEN

La presente investigación se llevó a cabo con la finalidad de establecer en qué disposición el factoring incide en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos de Lima Metropolitana durante el periodo del 2021 al 2022. El diseño de la investigación es de tipo experimental, descriptivo y explicativo. La población estuvo conformada por gerentes financieros, ejecutivos responsables del área de finanzas y contadores generales de las empresas comercializadoras de equipos médicos de Lima Metropolitana. El método que se utilizó en esta investigación es analítico porque se evaluaron variables con sus correspondientes indicadores e índices. Al final de esta investigación se establecen los principales hallazgos, de la misma forma las conclusiones y finalmente las recomendaciones respectivas. Los resultados hallados al analizar e interpretar la información correspondiente, responden que la variable independiente tiene una incidencia significativa sobre la variable dependiente en empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana durante el periodo del 2021 al 2022.

Palabras clave: factoring, liquidez, solvencia, rentabilidad.

ABSTRACT

This research was carried out in order to establish in what disposition factoring affects the obtaining of liquidity in the marketing companies of medical equipment in Metropolitan Lima during the period from 2021 to 2022. The research design is experimental, descriptive and explanatory. The population is made up of financial managers, executives responsible for the finance area and general accountants of the medical equipment marketing companies of Metropolitan Lima. The method used in this research is analytical because variables were evaluated with their corresponding indicators and indices. At the end of this research the main findings are established, in the same way the conclusions and finally the respective recommendations. The results found when analyzing and interpreting the corresponding information respond that the independent variable has a significant impact on the dependent variable in medical equipment marketing companies in Metropolitan Lima during the period from 2021 to 2022.

Keywords: factoring, liquidity, solvency, profitability

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo demostrar **LA INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE EQUIPOS MÉDICOS EN LIMA METROPOLITANA, EN EL PERIODO 2021-2022.**

En el **capítulo I se desarrolla el planteamiento del problema** de investigación, la cual se formularon los problemas, los objetivos, la justificación y las limitaciones correspondientes al desarrollo del trabajo.

Además, en el **capítulo II se desarrolla el marco teórico**, el cual está comprendido con los antecedentes de la investigación y a las bases teóricas correspondientes.

Asimismo, el **capítulo III se elabora las hipótesis y variables** de la investigación.

Adicional a ello, en el **capítulo IV se desarrolla la metodología** que se aplica al presente trabajo de investigación.

En el **capítulo V se reflejan los resultados** de la investigación y se interpretan los resultados en función a los objetivos de la investigación.

Por último, el **capítulo VI menciona la discusión, conclusiones y recomendaciones** del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El acceso al financiamiento para las empresas actualmente es una problemática constante por las diversas trabas burocráticas que existen, la cual limita a algunas empresas a seguir creciendo en el desarrollo de sus actividades comerciales y muchas de ellas sufren por no acceder al crédito y por ello, que muchas Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) optan por buscar otras alternativas de acceso al financiamiento, ya sea para estas empresa pueden cubrir sus obligaciones en el corto plazo y/o para realizar inversiones en un proyecto en específico. Por prácticas corporativas las empresas suelen realizar sus ventas bajo la modalidad a crédito, la cual implica que la cobranza de las facturas que se emiten sea a 30, 60, 90 o 120 días que son los plazos para que los clientes paguen a sus proveedores e

inclusive dichos plazos son fijados por políticas corporativas muy estrictas de cuentas por pagar y/o cobrar de las grandes empresas.

Un efecto directo en la aplicación de dichas políticas es que las empresas que emiten sus facturas tienen que esperar los plazos establecidos según cada comprobante de pago y ello complica a muchas empresas en su flujo de caja principalmente, ya que muchas de ellas pueden tener una cartera de clientes por cobrar de alrededor de un 60 a 75%, la cual son al crédito, asimismo, limita a las empresas a poder cubrir sus obligaciones comerciales y/o tributarias en el corto plazo.

Es por ello, que muchas empresas han optado por buscar una alternativa de financiamiento eficiente para solventar las obligaciones que se originan en el inmediato plazo ante la imposibilidad de acceder a créditos por entidades financieras, la cual es donde aparece el Factoring, como una opción eficiente para obtener liquidez de sus facturas por cobrar y no esperar el plazo de vencimiento de las facturas que emiten en el transcurso actividad comercial. El Registro Central de Valores y Liquidaciones (Cavali), que es la institución regulatoria, menciona que el principal beneficio que se obtiene al utilizar el dicho instrumento financiero:

“El principal beneficio que la persona natural o empresa obtiene al acceder a Factoring es transformar sus facturas comerciales y recibos por honorarios en operaciones al contado; es decir, en liquidez inmediata con facturas negociables y así poder contar con capital de trabajo en el menor tiempo posible”.

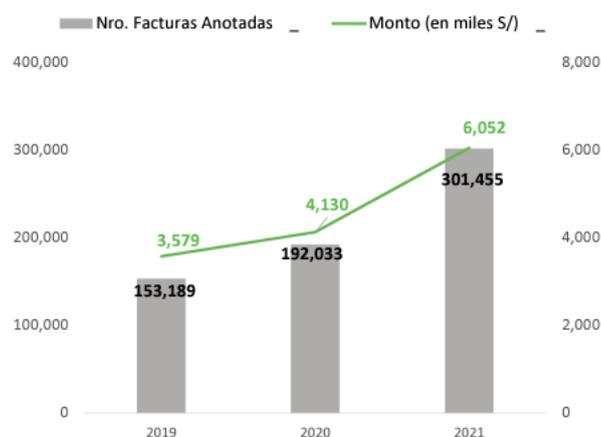
A raíz de lo sucedido con la pandemia del COVID-19, muchas empresas se han digitalizado y el comercio electrónico ha tenido un incremento sustancial,

por lo que diversas empresas que ofrecen el servicio de factoring han aumentado su participación en el mercado local, ayudando a un sin número de pequeñas y medianas empresas a que obtengan financiamiento a través del adelanto de sus facturas con un descuento que se aplican (costo financiero). Ello contribuye directamente en la liquidez de las empresas, ayudando que su flujo de caja se mantenga en superávit para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

Las empresas comerciales que se dedican al rubro de la compra y venta de equipos médicos suelen tener una cartera importante de clientes (grandes empresas y/o con el estado), la cual en su mayoría son ventas al crédito, ya que sus clientes tienen una política de cuantas por pagar mayor a 60 días, la cual dificulta el cumplimiento de las obligaciones tributarias, financieras, comerciales y laborales en su corto plazo, asimismo, la cual el mecanismo más eficiente que ha optado por aplicar es el factoring.

Gráfico N°1

Evolución de Facturas Anotadas
Enero a Abril (2019-2021)



Fuente: Cavali

Según los reportes de Cavali, se evidencia un claro incremento en las facturas anotadas en el uso del factoring como se evidencia en el Gráfico N°1.

La falta de liquidez es una variable clave dentro de las compañías y hasta cierto punto, llega a ser una problemática constante en las empresas en la actualidad, ya que muchos emprendedores que pertenecen a la Micro, Pequeña y Mediana (MYPE) empresa con mucho esfuerzo consiguen concretar ventas importantes con sus clientes, la cual muchos de ellos son con condiciones de pago que no fueron las esperadas, pero por prácticas corporativas, suelen diferir el pago de estas facturas. Las empresas que están inmersas en la comercialización de productos médicos como por ejemplo, venta de ecógrafos, rayos x, mamógrafos, entre otros, son productos que tienen un alto precio en el mercado, la cual oscilan desde los \$5,000 hasta los \$ 40,000 en promedio que pueden llegar a costar estos productos en el mercado local, asimismo, al tener un alto precio, los clientes (previa evaluación) tienden a realizarse la venta al crédito, por lo que la cartera de ventas al crédito, pueden llegar hasta un 60% aproximadamente, por lo tanto, para muchas empresas es un problema la falta de liquidez y es por ello que muchas empresas tienden a buscar opciones de financiamiento para poder cubrir obligaciones en el corto plazo y muchos de ellos, incurren en ir al banco a pedir un préstamos, pero lamentablemente la trabas burocráticas que las entidades financieras ponen a las empresas es alto y por ende, se les limita el acceso dependiendo cada caso.

Para aquellas empresas que no encuentran opciones de cómo obtener

liquidez en el corto plazo para poder cumplir con sus obligaciones fiscales, comerciales y laborales, existe un mecanismo muy interesante que es aceptados por muchos financistas, ya que es una operación de forma rápida y a diferencia de un préstamo, es que no se incurrirá en más deuda que quizás la empresa pueda tener y no genera intereses compuestos. Si bien, al aplicar este mecanismo se aplica un descuento (tasa de descuento) al importe total de la factura y la diferencia se le abona al cliente que requiera la liquidez inmediata.

En relación al tema, es importante precisar que la gestión financiera juega un papel importante en torno a la utilización de uno de los mecanismos de financiamiento más eficientes para obtener la liquidez inmediata y por ende, que la empresa pueda cubrir sus obligaciones generadas en el corto plazo, asimismo, se deberá evaluar en los escenarios en que se hayan identificado un alto porcentaje de ventas al crédito de una empresa, ya que ello afecta directamente al flujo de caja de la compañía. El gestor financiero deberá realizar una evaluación comparativa respecto a la tasa de interés (costo financiero) y las comisiones que las entidades que prestan dichos servicios cobran a sus clientes, en la cual al final del análisis se deberá tomar la mejor decisión en beneficio de la empresa.

1.2. Delimitaciones de la investigación

1.2.1. Delimitación espacial

La investigación se realizó a cabo a nivel de las empresas comercializadoras de equipos médicos de Lima Metropolitana

1.2.2. Delimitación temporal

El periodo en el cual se realizó la investigación comprendida es a partir del periodo 2021 y 2022.

1.2.3. Delimitación social

Las técnicas destinadas al recojo de información se aplicaron a los Contadores Generales, Gerentes Financieros y personal de las empresas comercializadoras de equipos médicos.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema principal

¿De qué manera el factoring influye en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos, periodo 2021-2022?

1.3.2. Problemas específicos

- a) ¿En qué medida la gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana?
- b) ¿De qué manera los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo en las empresas del sector comercial de la ciudad de Lima metropolitana?
- c) ¿De qué forma el costo de financiamiento incide en los riesgos financieros de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar de qué manera el factoring influye en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos de Lima Metropolitana, durante el periodo 2021-2022.

1.4.2. Objetivos específicos

- a) Analizar si la gestión financiera influye en la solvencia en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.
- b) Establecer el impacto de los mecanismos de financiamiento sobre el capital de trabajo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.
- c) Evaluar si el costo financiero influye en los riesgos financieros de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1 Justificación

Las motivaciones que influyen a la elaboración del presente trabajo de investigación se deben a las diversas situaciones que enfrentan las empresas ante la falta de liquidez para cubrir las obligaciones adquiridas y con vencimiento a corto plazo, las cuales a menudo se producen porque la mayoría de las ventas son efectuadas al crédito, es por eso que presentamos al factoring como una alternativa eficaz para minimizar los riesgos financieros y asimismo las empresas

puedan obtener liquidez con celeridad.

En ese sentido, en esta investigación se profundizará y se dará a conocer la incidencia y efectos del factoring en la obtención de liquidez en las compañías comercializadoras de equipos médicos.

1.5.2. Importancia

Determinada la justificación, determinamos la necesidad que existe en conocer la incidencia del factoring en la obtención de liquidez en las compañías comercializadoras de equipos médicos, es importante el conocimiento para aquellas empresas que presentan dificultades en su flujo de caja, la cual no les permite solventar sus obligaciones en el inmediato plazo y que pueden mejorar su salud financiera a través de los mecanismos que se desarrollarán en esta investigación.

1.6. Limitaciones de la investigación

La presente investigación no encontró limitaciones que afecten a su desarrollo idóneo. En consecuencia, existe el material teórico y técnico suficiente para realizar el proyecto de la investigación.

1.7. Viabilidad del estudio

La viabilidad de este estudio se fundamentó en la disponibilidad de los recursos necesarios para realizar el estudio de manera eficiente. Se tuvo acceso a una base de datos exhaustiva y actualizada de empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana, que sirvió como fuente principal de información para el análisis de los mecanismos de financiamiento utilizados. Además, las herramientas de análisis estadístico y el software dedicado estuvieron disponibles para un procesamiento preciso y riguroso de los datos.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales

Para realizar la presente tesis sobre el factoring y su incidencia en la liquidez en las compañías comercializadoras de equipos médicos, en la cual se ha obtenido información acerca del tema, a través de distintas tesis relacionadas, tales como:

Prado, Ramos & Romagnoli (2020), en su tesis titulada “El Factoring y la Liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018”, para obtener el título profesional de Contador Público de la **Universidad Nacional del Callao**, donde analiza lo siguiente:

La implementación del factoring como un mecanismo de

financiamiento, contribuyo a poder establecer de qué forma afectó el factoring en la liquidez de la empresa objeto de análisis entre los años 2014 al 2018, la cual desarrollaron un estudio bajo el diseño metodológico no experimental, asimismo, se utilizó como fuente principal de información, los estados financieros de los años en análisis.

Es conveniente acotar que fue muy ventajoso la utilización del factoring dentro de los 5 años de análisis, la cual se obtuvo como resultado, el manteniendo del flujo de caja en resultados positivos durante dicho periodo, asimismo, permitió cubrir las obligaciones en el corto plazo de la empresa que tiene como rubro principal, el brindar el servicio de publicidad a grandes empresas y por ello, sus principales clientes al tener políticas corporativas muy estrictas de cuentas por pagar, optaron por aplicar el factoring para adelantar sus facturas y obtener la liquidez necesaria para la continuación de sus operaciones.

En este sentido se comprende que la utilización del factoring puede llegar a tener buenos resultados en la liquidez de una empresa, siempre y cuando se lleve consigo una eficiente gestión financiera para poder cubrir oportunamente las obligaciones en el corto plazo y tomar la mejor decisión respecto a la tasas de interés que empresas de factoring y/o banco otorgan.

En la actualidad son las pequeñas y medianas empresas que están utilizando con mayor frecuencia el factoring en sus empresas, ya que el acceso a un financiamiento de bancos es muy limitado para algunos, por el hecho de que no cuentan con el historial crediticio adecuado y

no existen garantías que lo respalden. En el caso de la empresa de publicidad, deja una enseñanza a replicar y puede ayudar a diversas empresas que todavía desconocen de este mecanismo financiero que implica un menor costo financiero.

En relación a la problemática expuesta por el autor, nos deja una enseñanza respecto a que el gestor financiero cumple un función fundamental dentro de una compañía, la cual es el encargado de mantener los flujos de caja de una empresa con resultados positivos en donde deberá buscar un mecanismo eficiente para mantener la liquidez constante dentro de la compañía para así para poder cubrir las responsabilidades financieras que se generan en el plazo inmediato es decir en las operaciones del día a día que se da por el mismo giro de negocio, es por ello, que la empresa análisis se mantuvo con buenos resultados financieros, teniendo en cuenta los altos porcentaje de ventas al crédito que esta tenía, asimismo, nos deja claro que debemos buscar del abanico de opciones de empresas que ofrecen el servicio de factoring, escoger la opción más eficiente y que implique un menor costo financiero.

Gonzalo & Angeles (2021), en su tesis titulada “El Factoring Financiero para la obtención de liquidez en la empresa Paitan SAC 2020” para obtener el título profesional de Contador Público de la **Universidad Privada del Norte**, se analizó lo siguiente:

La implementación del factoring como herramienta de financiamiento, contribuyó a poder analizar cómo afectó la

herramienta financiera factoring con la liquidez de la compañía, objeto de análisis en el año 2020, la cual desarrollaron un estudio bajo el diseño metodológico cualitativo, asimismo, la empresa que tiene como rubro principal, la elaboración, la conservación y montaje de los equipos oleo hidráulicos para el sector pesquero, en la cual se contactaron con doce trabajadores en las principales áreas de la empresa.

En relación a la idea planteada, la empresa mantuvo un saldo negativo del flujo de caja en el año en estudio, ya que sus políticas de cuentas por cobrar oscilaban entre 30 a 60 días para hacer efectivo el cobro de los comprobantes de pago que se emiten, la cual genera que la compañía no cuente con el dinero que necesita para cubrir las responsabilidades financieras en el inmediato plazo, como el pago de tributos, la planilla de los trabajadores y principalmente las obligaciones financieras, por lo que era necesaria analizar la situación y buscar alternativas eficientes para obtener liquidez inmediata.

Debe señalarse que dentro de la aplicación del factoring debe analizarse al detalle respecto a las tasas de interés que cobran empresas que brindan estos servicios y/o bancos, la cual es el gestor financiero quien deberá comparar que tasas son más rentables para beneficio de la compañía, asimismo, precisar que hoy en día existen las Fintech, que son empresas digitales creadas que utilizan la tecnología para automatizar servicios financieros, como el factoring y el confirming. Estas empresas tienden a ser competitivas en el

mercado local, respecto a las comisiones y tasas de intereses que cobran a los PYMES en el país, la cual pueden ser una buena opción si estamos recién incursionando en el factoring.

De la problemática expuesta por el autor, debemos comprender que las PYMES en el país son las empresas más susceptibles a quebrar en el corto y mediano plazo, principalmente por la falta de acceso a créditos por las entidades bancarias para seguir creciendo su negocio, ya que existen muchas trabas burocráticas en el país, por lo que a raíz de esa problemática y la enorme cantidad de días que deben esperar estas empresas para el cobro de sus facturas por sus ventas al crédito, se resalta la aplicación del factoring que ayuda a estas empresas a no esperar demasiado tiempo para cobrar sus facturas y puedan obtener liquidez inmediata.

Arancibia, Gargurevich, Ventura, Zárate, (2023). En su tesis denominada: “Modelo Prolab: Factufirming Adelanto de liquidez a Pymes y microempresas usando factoring y confirming”, para obtener el grado de Magíster en Administración Estratégica de empresas otorgado por la **Pontificia Universidad Católica del Perú**. Extractó el trabajo de la siguiente forma: Los autores nos indican que el factoring es una gran solución de solvencia financiera para las compañías, ya que les permite salir de apuros financieros de forma inmediata y así poder cubrir sus obligaciones que se originaron por operaciones del día a día, que no tenían previstas, dado que estas necesitan herramientas que fomenten su crecimiento económico y su eficiencia

empresarial. Como objetivo se plantea crear una plataforma digital de factoring que se implemente para uso de las pequeñas y medianas empresas en el país, ya que estos tipos de empresas necesitan de manera inmediata tener liquidez, para lo cual el factoring les da el dinero en un plazo inmediato, sin tener obligaciones financieras que generen interés para la compañía; dar atención a sus obligaciones en corto plazo es primordial para este giro de negocio. Esta investigación se realizó en Perú, en Lima y Callao. Para desarrollar el análisis utilizaron la metodología cualitativa.

En consecuencia, para esta investigación utilizaron como muestra de estudio a 50 responsables de empresas MYPE empresas en Lima y Callao con participación en el sector de minería, transporte y comercio. Así mismo, también a 30 ejecutivos de entidades financieras no bancarias, con el fin de identificar necesidades y ver su actual intervención de financiamiento con factoring. El diseño de la solución descrita nos da como propuesta que los autores utilizaron la metodología piscina lab.

Esta investigación permite concluir que las PYME forman un importante sector que dinamiza la economía del país, por lo que, según la muestra tomada indica que estas optan por adquirir financiamiento a través de créditos emitidos por las entidades bancarias, en desconocimiento del factoring como una opción de financiamiento para obtener liquidez inmediata.

En tanto, es plausible la difusión de esta alternativa de financiamiento porque las empresas se pueden beneficiar, ya que en el contexto

nacional las empresas encuentran un sinfín de obstáculos para hacerle frente al financiamiento de sus obligaciones.

Para ello este equipo de investigación propone una plataforma digital (en etapa de prueba) para atender operaciones de financiamiento a través de factoring, haciendo énfasis en que el proyecto es absolutamente viable económicamente y puede ser replicado en más sectores económicos del mercado.

Finalmente, esta tesis colabora en dinamizar la perspectiva en la que se desarrollará nuestra investigación, puesto que el análisis de estudios previos nos permite asumir una oportunidad para crear nuevos aportes.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Patricio & Larrea (2018), en su tesis denominada “Análisis del Factoring como herramienta de Liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la cámara de comercio de Quito en el periodo 2011 – 2013”, para obtener el título de Magister en Administración de Empresas de la **Universidad Politécnica Salesiana**. En su tesis afirma lo siguiente:

La implementación del factoring como un mecanismo de financiamiento, contribuyó a determinar como afecta el uso del factoring como herramienta para la obtención de liquidez en las compañías de los asociados de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011 al 2013, la cual desarrollaron un estudio bajo la metodología científica, asimismo, su fuente principal de información

fueron las empresas de los socio de la Cámara de Comercio de Lima, en donde realizaron diversos estudio respecto a la aplicación del factoring.

Es conveniente acotar que las empresas en análisis de la ciudad de Quito, al estar en la situación de falta de liquidez, optan por la obtención de préstamos “ilegales”, en la cual tienden a utilizarle en su gran mayoría tasas de interés muy usureras que están por encima del 25% aproximadamente, ya que muchas empresas no pueden acceder préstamos de la banca comerciales, por no contar con la garantías necesarias, ya que en la práctica corporativa tienden a llegar hasta los 180 días el cobro de sus venta al crédito, lo cual pone en riesgo la liquidez y la sostenibilidad de la empresa en el transcurso del tiempo.

Para aminorar el costo financiero en que muchas empresas incurren para obtener préstamos, aparece un mecanismo poco conocido por la empresas de ese país, como es el factoring, que nace como una alternativa financiera para cubrir esa falta liquidez de las pequeñas empresas, siempre y cuando las facturas no se encuentren vencidas para su aplicación, asimismo, esta herramienta financiera permitió a que las empresa obtengan recursos más liquidados en un menor tiempo, reduciendo sus activos corrientes como son los comprobantes de pago que se emiten, asimismo, resaltan el gran porcentaje de desconocimiento de las empresa en Quito por la existencia aplicación del factoring.

De la problemática expuesta por el autor, deja una enseñanza muy

clara respecto a que las empresas en Ecuador tienden a presentar problemas de liquidez constante por la demora en la recuperación de la cartera de créditos, la cual al parecer es una práctica común para solucionar el problema con obtención de financiamiento de forma ilegal, en la cual incurren en altos intereses y que las empresas pagan por ello, asimismo, considero que dicha práctica es errada, ya que es una solución del momento, pero no es una buena decisión financiera. Es por ello, que siempre para tomar una decisión hay que evaluar no solo la solución del momento sino el efecto en el tiempo y ver si es eficiente y correcto lo decidido.

Zuluaga, Nieto, (2017). En su tesis titulada: "El Factoring como Alternativa de Autofinanciación y Liquidez para la empresa colombiana", para optar por el título de especialista en derecho comercial otorgado por **Universidad Libre Seccional Pereira**.

Resumió la investigación de la siguiente manera:

Los autores expresan que la no implementación de alternativas para generar liquidez en las empresas colombianas trae consigo una problemática que en efecto conlleva a inconvenientes continuos por la no cobertura de sus obligaciones a corto y mediano plazo; el objetivo general de esta investigación va enfocado en establecer si existe una relación directa entre el negocio y el factoring como un medio que puede tener la compañía con la finalidad de obtener dinero en un tiempo estimado, es decir de manera inmediata y sin pasar los requisitos que conlleva pedir un préstamo a una entidad

bancaria. A su vez, buscan desarrollar las implicancias sociales y económicas que participan en la problemática.

La metodología utilizada por los autores es del tipo descriptivo y causal, que les permite concluir que, las empresas colombianas presentan cierta inclinación por optar a la decisión que les otorgue celeridad en el proceso de financiamiento y garantía de préstamo. Además, evidencia que al momento de obtener liquidez se da una pronta mejoría en el flujo de caja y por efecto se acrecienta la productividad de la compañía colombiana.

Consecuentemente, presentan al factoring como un medio para generar control inmediato a los eventuales inconvenientes dentro del mercado económico colombiano y obtener flujo de liquidez que hace posible generar dinero disponible y de manera inmediata a través de sus cuentas por cobrar que ayuda para adaptarse a las necesidades comerciales del país.

Finalmente, esta tesis se perfila como una contribución sustancial para abordar el tema de investigación del factoring y la obtención de liquidez de las compañías comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana, ya que existe el aporte de lo investigado en el mercado empresarial colombiano.

Barrionuevo, (2017). En su tesis titulada: “El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del cantón ambato durante el año 2015”, para optar por el grado de Magíster en Gestión

Financiera otorgado por la **Universidad técnica de Ambato**. Hace las siguientes precisiones acerca de su investigación:

La autora nos indica que internacionalmente la herramienta financiera el factoring es un instrumento que brinda soluciones para obtener liquidez, cuyo efecto es mejorar el cumplimiento de deudas adquiridas con vencimiento a corto plazo; consta en que la compañía beneficiaria vende sus facturas que están próximas a cobrarse es decir a 90, 120 o 150 días, con la finalidad de obtener dinero de manera más rápida, puesto que de lo contrario le tocaría esperar el tiempo que determino para poder tener dinero en sus cuentas, eso es lo beneficioso de esta herramienta financiera puesto que ayuda a las empresas a obtener dinero de manera inmediata, con tal solo vender sus facturas. El objetivo principal de esta investigación es poder llegar a concretar las relaciones que se tiene entre el factoring y la rentabilidad de las MYPES de la zona urbana del cantón Ambato en Ecuador. Así también, busca dar a conocer un plan de desarrollo basado en un modelo básico de manera que permita utilizar el factoring como herramienta de financiamiento directo para las empresas del giro mencionado. Esta investigación se realizó bajo el enfoque cualitativo y cuantitativo. La muestra para este estudio son las MYPES del sector textil ubicadas en la zona del cantón en Ámbato, la cual se enlista en un total de 9 empresas. Para la interpretación estadística de las muestras realizadas el método para la prueba de las variables usado por la autora es t de student.

En suma, nos permite concluir que, en la presente tesis se determinó

que en las MYPES del sector textil de Ámbato en su mayoría no utilizan el factoring de manera correcta, la poca difusión de la herramienta o el propio desconocimiento influye en inducir a la baja de la rentabilidad de estas empresas.

Así mismo, según los índices de estudio de rentabilidad de esta investigación, a partir de la información recolectada de sus estados financieros, permite concluir que las empresas que utilizaron el factoring lo hicieron porque tenían una necesidad de liquidez inmediata, ya que sus principales clientes pagaban sus facturas en un plazo aproximado de medio año, en ese sentido, mostraron resultados positivos al cierre del año siguiente. De manera contraria, a aquellas empresas que no utilizaron y mostraron variaciones de saldos negativos al término del año siguiente. Finalmente, es una herramienta práctica y útil para aquellas medianas y pequeñas empresas que tienen ciertas dificultades para acceder al crédito bancario, y otras determinadas fuentes de financiamiento, puesto que como indica la muestra analizada permite el crecimiento de la rentabilidad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable Independiente: Factoring

Carmona y Chavez (2015), en su trabajo de investigación denominado “Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá”

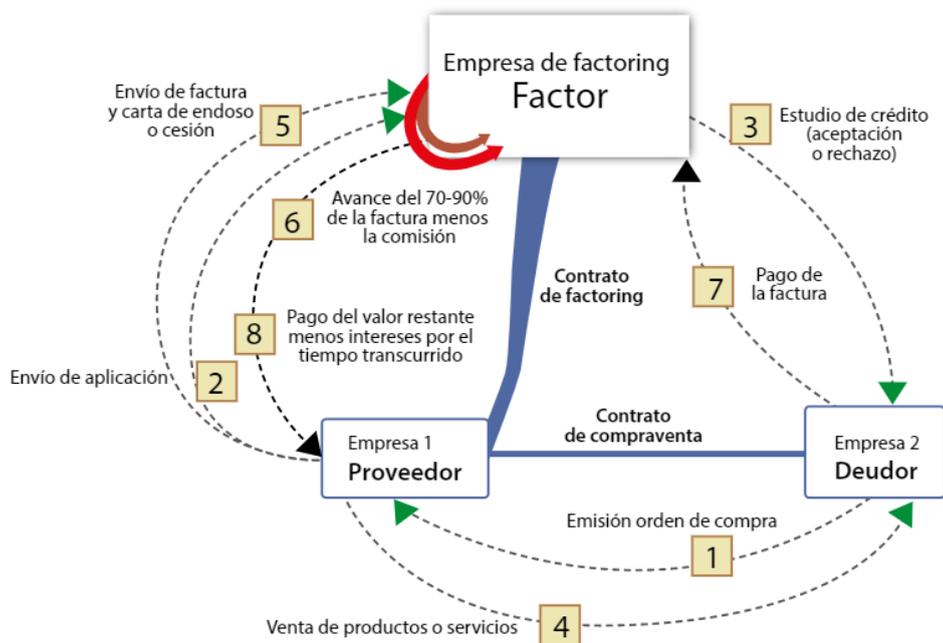
La utilización del factoring dentro de las pequeñas y mediana

empresas en la ciudad de Bogotá, ha despertado el gran interés en esta herramienta, ya que trae consigo una serie de ventajas como las que describe, específicamente en empresas del sector transporte en Colombia, ya que dicho sector tiene presencia significativa en la producción del PBI de ese país y abastece al consumo interno. Dicho esto, en el sector transporte se ha identificado que muchas empresas tienden a optar por buscar financiamiento con entidades financieras por el conducto tradicional, lo cual genera un endeudamiento que las empresas tienen que incurrir, ya que muchas de ellas realizan sus ventas bajo la modalidad de crédito, lo cual es muy perjudicial específicamente para este tipo de negocios, ya que las empresas de transportes incurrir en constantes costos de servicio y gastos de transporte con la finalidad de ejecutar un servicio premium para sus clientes y hay situaciones en las que por falta de liquidez tienden a mantener un flujo de caja negativo. Ante esta problemática, se analizaron los diversos indicadores financieros en la aplicación de la herramienta del factoring, ya que como ventaja principal es que este mecanismo no genera endeudamiento a la empresa, reduce la cartera de crédito y se obtiene la liquidez necesaria para afrontar obligaciones en el corto plazo.

En el sector transporte de mercadería en Colombia suelen ser un poco más estrictos para acceder al factoring, ya que las empresas que brindan el servicio de transporte entregan información sobre la mercadería a transportar, el valor de ella, entre otros factores y de ahí analizan al deudor, para luego verificar si se les aprueba o no el factoring.

Gráfico N°2

Mecanismos básicos del factoring



Fuente: Carmona y Chávez (2015)

Mateo, S. (2016). Aspectos generales del Factoring Nacional e International. Saber, Ciencia y Libertad.

Hace referencia a los tipos de factoring que existe en la práctica corporativas.

Factoring con financiación

“Mediante esta modalidad el cliente recibe liquidez por parte del factor, sin tener que esperar al vencimiento de los créditos. Para el factor la retribución por sus servicios a parte de la comisión que paga por los servicios adicionales que por lo general le presta, está en los intereses que cobra por la financiación. Dichos intereses dependen de la cuantía de los créditos cedidos, del plazo para que se produzca el vencimiento

de los mismos, y de la solvencia de los deudores. También es conocido este factoring como “credit – cash factoring”

Factoring sin financiación

El objetivo principal de esta clase de factoring es precisamente la prestación de diversos servicios por parte del factor y no la financiación o el pago anticipado de los mismos, lo que implica que el cedente o factorado solo cobra cuando el tercero efectivamente paga (gestión de cobro), con el inconveniente que presupone el retraso del importe que se acentuaría en el caso que el cobro fuera internacional. Por lo general el pago de las facturas se realiza al vencimiento de las mismas - entre 30 a 90 días y excepcionalmente en 180 días, siempre y cuando hayan sido pagados efectivamente por el cliente de la compañía factorada. Este tipo de factoring también es conocido como maturity factoring.” (p.157)

Bajo este enfoque, respecto a las 2 formas de aplicación del factoring es relevante analizarlos previo a tomar la decisión, ya que ello en la práctica suele existir diferentes tasas de interés (tasa de descuento) que aplican el factor por el nivel de riesgo que ello implica.

Lo importante es comprender que la herramienta financiera el factoring es de gran ayuda a las empresas a poder cubrir esa falta de liquidez, la cual se origina producto de los altos porcentajes de ventas al crédito que muchas empresas realizan, ya que por prácticas empresariales colombianas y peruanas suelen tener como plazos máximos de cobro de hasta 180 días calendario por lo que es importante analizar cada caso en que se encuentra cada empresa., entre otros.

Gabriela G. (2018). "Factoraje Financiero – Vende al Crédito y cobra al contado".

"El contrato de factoring significa un contrato celebrado entre una parte (el proveedor) y otra parte (el factor) en virtud del cual:

- a) El proveedor puede o deberá ceder a los factores, cuentas por cobrar derivadas de los contratos de venta de bienes entre el proveedor y sus clientes (deudores) distintos a los de la venta de bienes comprados para su uso personal, familiar o doméstico;
- b) El factor realiza al menos dos de las siguientes funciones:
Financiamiento para el vendedor, incluidos préstamos y pagos anticipados;
 - a. Mantenimiento de cuentas (administración) relacionadas con las cuentas por cobrar;
 - b. Cobro de cuentas por cobrar;
 - c. Protección contra el incumplimiento en el pago por parte de los compradores;
- c) La notificación de la cesión de las cuentas por cobrar se realizará por escrito a los deudores." (p.23)

La utilización del factoring en México, como mecanismo de financiamiento es similar al del resto de países de Latinoamérica, la cual consiste en la obtención de liquidez y a consecuencia de ello, poder obtener capital de trabajo para que las empresas sigan operando. La realidad mexicana y de varios países, es que muchas empresas deben cumplir sus obligaciones comerciales y/o financieras

antes de cobrar sus ventas y es así como muchas pequeñas empresas tratan de subsistir en el mercado, ya que la mayoría de sus ventas son realizadas al crédito y se les dificulta poder cumplir oportunamente sus obligaciones. Es muy importante propagar los amplios beneficios que traer consigo el factoring como se resumen a continuación:

- Las cuentas por cobrar se convierten liquidas (efectivo) en muy corto plazo, la cual se obtiene el dinero que la empresa necesita para cubrir sus obligaciones que fueron generadas por el propio giro del negocio.
- La tasa de interés se determina acorde al riesgo y al tiempo que va de la mano con los compradores.
- No se genera un pasivo financiero, lo cual refleja un óptima situación financiera de su Estado de Situación Financiera. Un beneficio que consideramos vital, la cual se aplica en México y el Perú, es que los costos financieros y las comisiones que se descuentan de la factura son deducibles para efectos tributarios en ambos países.
- La empresa de factoring asumirá la responsabilidad de gestionar la cobranza, en el caso del factoring sin recurso, la cual la recuperación del crédito cedido es mucho más directa, antes que sea el proveedor que gestione la cobranza y entregue el dinero a la empresa de factoring.

Flujo de Caja

Según Urzúa, F. (2022). En su publicación: “¿Qué es el flujo de caja y

cuál es su importancia?, publicado en la plataforma web www.chipax.com”

“El Flujo de Caja es un reporte financiero que sirve para diferenciar los egresos de los ingresos de dinero en un período determinado. En este sentido, hay ciertos términos que son útiles para saber interpretar los resultados del mismo. Para empezar, cuando hablamos de flujo neto nos referimos a la diferencia entre egresos e ingresos en el período que está siendo objeto de estudio.

Como ejemplo de ingresos están los cobros por servicios prestados o el dinero obtenido de las ventas del período. Entre los egresos están el alquiler del local u oficina, el salario pagado a los trabajadores y las compras que hacemos de materia prima para operar con normalidad. Si el flujo de caja neto es positivo, esto significa que los ingresos han sido mayores que los egresos. Por el contrario, si es negativo significa que los egresos han estado por encima de los ingresos.” (p.1)

Es un aspecto clave dentro de la gestión financiera de una empresa, en la cual para ejercer el cumplimiento de las obligaciones mensuales, debe existir un análisis previo respecto al estado del flujo de caja con las proyecciones necesarias para evaluar el pago oportuno.

Toma de Decisiones

Según Gareth J., G. y Jennifer, G. (2009). Administración Contemporánea. México: McGraw-Hill. Define de la siguiente forma a la toma de decisiones como:

“Proceso mediante el cual los gerentes responden a las oportunidades

y amenazas que se les presentan, analizando las opciones y tomando determinaciones, o decisiones, relacionadas con las metas y líneas de acción organizacionales” (p.25).

La toma de decisiones dentro de una compañía es vital en el día a día, en la cual involucran a todo el organigrama empresarial, es decir desde los puestos gerenciales hasta los puestos netamente administrativos de una empresa. Dentro de la evaluación financiera para el caso del factoring se debe tomar la mejor decisión respecto a la tasa de interés y comisiones que cobran las empresas que brindan el servicio del factoring.

Planificación Financiera

Según el Centro Europeo de Postgrado. (2021). Planificación Financiera. Publicado en su plataforma web <https://www.ceupe.pe/blog/planificacion-y-analisis-financiero.html>. Nos menciona que:

“La planificación financiera es un componente importante de un plan de empresa que permite determinar las fuentes de financiación para ampliar la reproducción de la empresa, el periodo de amortización, la rentabilidad, el punto de equilibrio, etc.

La planificación financiera se basa en la planificación de los beneficios y otros recursos financieros. La gestión financiera analiza y supervisa el proceso de distribución y uso de los beneficios en la dinámica, teniendo en cuenta el impacto de numerosos factores internos y externos. “

Es un factor importante dentro de la gestión financiera de una empresa, ya que permite realizar una evaluación integral de los recursos que tiene y que se proyecta la empresa, asimismo, los egresos en que se incurrirá en el corto y mediano plazo. Un gestor financiero deberá evaluar los ingresos producidos por la aplicación del factoring en beneficio de que el flujo de caja se encuentre en una situación positiva en donde la empresa tendrá más liquidez en el caso que sus ventas representen un alto porcentaje que son al crédito.

2.2.2. Variable Independiente: Liquidez

Lawrence G., Chad Z. (2016). Principios de administración financiera. Editorial PEARSON.

“La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. En otras palabras, la liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la compañía, o la facilidad con que puede pagar sus deudas. Tomando en cuenta que un síntoma común de problemas financieros y bancarrota es la liquidez limitada, estas razones pueden ofrecer un panorama claro de problemas de flujo o de una quiebra inminente. No hay duda de que lo deseable es que la empresa sea capaz de pagar sus cuentas; por lo tanto, es importante que cuente con la liquidez suficiente para hacer frente a sus operaciones cotidianas” (p. 73)

Sobre la precisión de los autores: la liquidez puede exponerse como la capacidad financiera de una organización, indica el nivel con el que se puede hacer frente al pago de cuentas próximas a vencer o con

necesidad de cobertura inmediata.

En ese sentido, en los escenarios de problemas financieros encontramos como una razón común a la liquidez, pues la disposición de efectivo es vital para cualquier empresa, entonces si esta es baja tenemos señales que existen dificultades de flujo de efectivo lo que en efecto es insolvencia económica que es un gran detonante para un eventual fracaso empresarial.

Stephen R., et al. (2018). Finanzas corporativas. Editorial MCGRAW HILL.

“La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general. Las cuentas por cobrar son los montos aún no cobrados a los clientes por los bienes o servicios que se les vendieron (después de un ajuste debido a las cuentas potencialmente incobrables).

El inventario se compone de las materias primas que se usarán en la producción, el trabajo en proceso y los artículos terminados. Los activos fijos son el tipo de activos menos líquido. Los activos fijos tangibles incluyen bienes inmuebles, planta y equipo. Estos activos no se convierten en efectivo como resultado de las actividades normales de la empresa y, por lo general, no se usan para pagar gastos tales como la nómina.

Algunos activos fijos no son tangibles. Los activos intangibles no tienen

existencia física, pero pueden ser muy valiosos. Algunos ejemplos de activos intangibles son el valor de una marca comercial o de una patente. Mientras más líquidos sean los activos de una empresa, menos probabilidades tendrá de experimentar problemas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Por consiguiente, la probabilidad de que una empresa evite problemas financieros se puede relacionar con su liquidez. Por desgracia, con frecuencia los activos líquidos tienen tasas de rendimiento más bajas que los activos fijos; por ejemplo, el efectivo no genera ingresos sobre inversiones. A medida que una empresa invierte en activos líquidos, sacrifica la oportunidad de invertir en instrumentos de inversión más rentables.” (p. 21-22)

Sobre este punto de vista expresado por los autores podemos indicar que la liquidez es la forma en que un activo pueda convertirse en efectivo y/o activo líquido sin que este se vea mermado a través del tiempo. Así también, se menciona que los problemas financieros usualmente son relacionados con la liquidez.

En ese sentido, en función a lo expuesto por los autores, constantemente se necesita que los activos corrientes superen en gran margen a los egresos de efectivo para así dar cobertura al cumplimiento de sus pasivos corrientes. Se concluye en que de haber un mayor margen de diferencia de los activos corrientes sobre los pasivos corrientes mayor será la capacidad con la que cuenta la compañía para hacer pago de sus cuentas próximas a vencer, de lo contrario, de no encontrar solvencia para el cumplimiento se tendría que manejar la opción de obtener un crédito financiero.

María G., et al. (2005). La Liquidez Empresarial y su Relación con el Sistema Financiero. Editorial Ciencias Holguín.

“Tradicionalmente la liquidez de una empresa se ha juzgado por su capacidad de satisfacer sus obligaciones de pago a corto plazo a medida que estas vencen. Esta medida no sólo se refiere a la cantidad de efectivo disponible, sino a la habilidad del administrador para convertir en efectivo y en el tiempo necesario, determinados activos circulantes y dilatar adecuadamente las obligaciones de pago negociadas. El corto plazo se considera convencionalmente un lapso de hasta un año, aunque a veces se identifica también con el ciclo de explotación normal de la empresa, es decir, el lapso de tiempo que abarca el ciclo de compra, producción, venta y cobro que realiza. La liquidez es cuestión de grado. Una falta de ella puede significar que la empresa es incapaz de hacer uso de descuentos favorables y aprovechar oportunidades que se le presentan. En ese grado, carecer de recursos significa falta de libertad de elección, así como limitaciones en la toma de decisiones por parte de la dirección” (p. 3)

En cuanto a lo expresado por el autor podemos indicar que la liquidez representa la volatilidad que tienen los activos para poder transformarse en dinero (efectivo) inmediato, esto con el fin de cubrir las operaciones financieras de la empresa en un corto plazo.

En mención a su importancia podemos extender que a una empresa le puede permitir continuar con el respectivo flujo productivo de sus operaciones, además de hacer continuo el ciclo de reinversión.

Solvencia financiera

Según el Banco BBVA. (2023). “Qué es la solvencia financiera y cómo se puede calcular”. Publicado en su portal web www.bbva.com.

“La solvencia financiera es un término que se define como la capacidad de un agente económico para responder ante sus obligaciones financieras, es decir, su capacidad para devolver las deudas que ha contraído o planea contraer. Se trata de un indicador fundamental para conocer la situación económica de empresas y familias y garantizar su viabilidad a largo plazo. Además, tener una buena solvencia permite acceder a nueva financiación en mejores condiciones, ya que las entidades bancarias asumen que los agentes solventes tienen un menor riesgo de impago de sus préstamos”

El portal web define a la solvencia financiera de una empresa como un guía de la capacidad que tiene una organización para hacer el respectivo cumplimiento de sus necesidades. En diferencia a la liquidez, esta mide fundamentalmente la viabilidad económica del cumplimiento de obligaciones en el largo plazo.

Finalmente, cabe mencionar que en el contexto económico empresarial actual las empresas tratan de predecir resultados negativos de sus inversiones y las necesidades financieras que pueden conseguir a través del desarrollo de estudios de los indicadores de solvencia financiera.

Capital de trabajo

Según Luis G., et al. (2021). Nos menciona una definición desde la

perspectiva social. Departamento de Contaduría Pública, Universidad de Guadalajara, México.

“Parte de asumir al capital de trabajo como la proporción de activos circulantes financiados mediante fondos a largo plazo. Entendiéndose como fondos a largo plazo la suma de los pasivos a largo plazo y el capital social de una empresa, por lo cual se relaciona con una medida del riesgo financiero de incapacidad de pago o insolvencia, ya que a medida que las fuentes a largo plazo participan en la financiación del activo corriente de la empresa, menor será el riesgo empresarial. Bajo esta perspectiva la gerencia debe tomar decisiones con enfoque esencialmente financiero no administrativo, buscando el criterio consensuado de lo que es más beneficioso o no, que siempre estará soportado en la necesaria búsqueda de incrementar los rendimientos financieros” (p. 141)

En mención en lo expresado por los autores, el capital de trabajo se conceptualiza como un indicador para identificar la diferencia entre los activos corrientes de una empresa y sus pasivos corrientes. En caso de que los activos corrientes en los que consideramos el dinero en efectivo con que cuenta la empresa, las cuentas por cobrar y también los inventarios sean mayores a los pasivos corrientes que usualmente se consideran los pagos que se deben a los proveedores, obligaciones adquiridas con las entidades financieras, entre otras cuentas que requieran financiamiento a corto plazo por parte de la compañía, se concluye en que la entidad tiene un capital de trabajo positivo.

Riesgos financieros

Según Lawrence G., Chad Z. (2016). Principios de administración financiera. Editorial PEARSON.

“En su sentido básico, el riesgo es una medida de la incertidumbre que existe en torno del rendimiento que puede generar una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos suelen ser más riesgosas. De manera más formal, el término riesgo se utiliza como sinónimo de incertidumbre en lo referente a la variabilidad de los rendimientos asociados con un activo determinado” (p. 316)

En mención a lo indicado por los autores, el riesgo se puede señalar como la variabilidad frente a cualquier actividad financiera que implica incertidumbre, que en consecuencia puede lograr un resultado negativo. También podemos mencionar que el riesgo financiero está de cierta forma asociado a la rentabilidad de una empresa, bajo la premisa que mientras mayor es el índice de endeudamiento adquirido, mayor también son los riesgos financieros que la empresa va a asumir.

2.3. Términos técnicos

Activo circulante

Activo que por lo general se convertirá en líquido en un periodo aproximado de un año.

Activo líquido

Activo que puede ser transformado en efectivo de manera fácil y a bajo costo.

Agente económico

Se conceptualiza como las personas naturales y jurídicas que participan

desarrollando diferentes actividades activamente en una economía.

Factoring

Es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

Flujo de Caja

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico.

Flujo de Efectivo

Flujos de efectivo son las entradas y salidas de efectivo y equivalentes al efectivo.

Gestión Financiera

Es de vital importancia ya que forma parte de las decisiones empresariales y de la toma de decisiones, desde un punto de vista financiero para que la compañía pueda llegar al éxito empresarial, es decir la dirección que tomara financieramente la compañía depende de la gestión que se lleve en ella.

Insolvencia

Es el estado patrimonial en que una empresa carece de medios suficientes para hacer el respectivo cumplimiento de sus obligaciones.

Inventario

Es una relación documental donde se hace registro de los bienes tangibles

de una empresa y también de sus existencias. Usualmente se hace detalle de los derechos y también las deudas de una empresa.

Obligaciones en el corto plazo

Son obligaciones que no estaban previstas desde las proyecciones empresariales, pero ocurren por el mismo giro del negocio y son contratiempos para el desenvolvimiento empresarial puesto que generan problemas financieros.

Planificación Financiera

Es el proceso mediante el cual se proyecta los flujos a futuros y las operaciones que tendrá la empresa para así poder interpretar el desenvolvimiento financiero que tendrá la compañía a través del año

Riesgo de Liquidez

Este riesgo es un común denominador de las compañías debido a que adolecen de tener dinero para afrontar sus obligaciones al corto plazo, es un riesgo que consta de tener efectivo para las operaciones del día a día.

Tasa de descuento

Esto se expresa como un porcentaje de la cantidad de la factura y representa la cantidad que la empresa de factoraje conserva como tarifa.

Toma de Decisiones

Es de vital importancia es donde se acuerdan las decisiones que tomara el rubro de la empresa de esto depende el crecimiento empresarial o el estancamiento o en el peor de los casos la desaparición de la compañía.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Formulación de hipótesis

3.1.1. Hipótesis Principal

El factoring incide en la inyección de liquidez a las empresas comercializadoras de equipos médicos, que se encuentran con un déficit en su flujo de caja para poder cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

3.1.2. Hipótesis Secundarias

- a. La gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias.

- b. Los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.
- c. El costo financiero influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones en el corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

3.2. Operacionalización de variables

3.2.1. Variable Independiente: Factoring

Tabla 1: Factoring

Definición conceptual	Guillermoprieto, (2018): El contrato de factoring significa un contrato celebrado entre una parte (el proveedor) y otra parte (el factor).	
Definición operacional	Indicadores:	Índices
	X.1. Gestión financiera	X.1.1. Flujo de caja.
		X.1.2. Toma de decisiones.
	X.2. Mecanismos de financiamiento	X.2.1. Planificación financiera.
		X.2.2. Cobertura de obligaciones financieras.
	X.3. Costos de financiamiento	X.3.1. Tasa de descuento.
X.3.2. Comisiones de operación.		
Escala valorativa	Nominal	

3.2.2. Variable Dependiente: Liquidez

Tabla 2: Liquidez

Definición conceptual	Gitman L., Zutter C. (2016): La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento.	
Definición operacional	Indicadores:	Índices
	Y.1. Solvencia	Y.1.1. Rentabilidad
		Y.1.2. Reducción de costos de financiamiento
	Y.2. Capital de trabajo	Y.2.1. Flujo de efectivo
		Y.2.2. Administración de cuentas por cobrar
	Y.3. Riesgos financieros	Y.3.1. Riesgo de liquidez
Y.3.2. Ratios de liquidez		
Escala valorativa	Nominal	

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Diseño Metodológico

4.1.1. Tipo de investigación

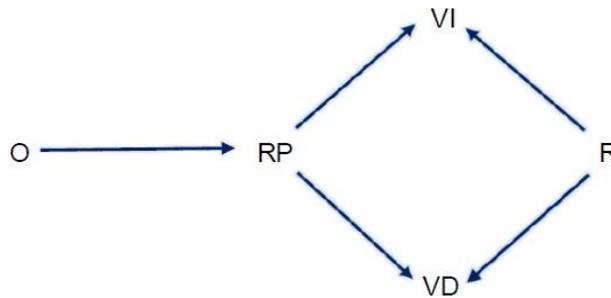
De acuerdo con el propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, el presente estudio reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación aplicada.

4.1.2. Nivel de investigación

En el presente trabajo de investigación de nivel explicativa causal, de acuerdo con la finalidad de esta.

4.1.3. Método

En el presente trabajo de investigación se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que conforme se desarrolle la tesis se explicaran a lo largo de la misma.



Donde:

O = Observación

RP = Realidad Problemática

VI = Variable Independiente

VD = Variable Dependiente

R = Resultado

4.1.4. Diseño

Según la naturaleza del presente trabajo de investigación, el diseño propuesto es no experimental, de lo anterior se usará una muestra con los siguientes datos:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M = Muestra

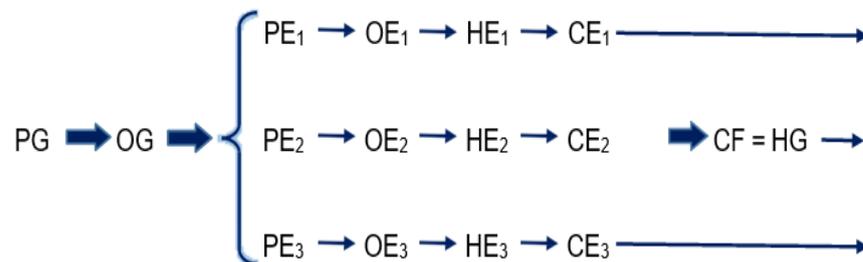
O = Observación

x = Factoring

y = Liquidez

r = Relación de variables

El diseño de investigación adoptado reúne las características de una investigación por objetivos de acuerdo con el siguiente esquema:



Donde:

PG = Problema General

OG = Objetivo general

HG = Hipótesis general

PE_i = Problemas específicos i = 1, 2, 3

OE_i = Objetivos específicos i = 1, 2, 3

HE_i = Hipótesis específicas i = 1, 2, 3

CE_i = Conclusiones específicas i = 1, 2, 3

4.1.5. Enfoque

Los enfoques de una investigación pueden ser cualitativo, cuantitativo o mixto.

En la presente tesis se utilizó el enfoque cuantitativo, sin embargo, se han considerado documentos, normas de derecho tributario, opiniones de expertos, percepciones de los empresarios.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población de nuestra tesis está conformada por los gerentes, contadores y administrativos con conocimiento en materia financiera de las empresas comercializadoras de equipos médicos ubicados en el distrito de Lima Metropolitana.

Tabla N°3 Población

N°	EMPRESA	RUC	Número de trabajadores	Población específica (N)
1	CORPORACIÓN BIOMEDICA PERÚ SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - CORPORACIÓN BIOMEDICA PERÚ SAC	20601191823	25	8
2	INNOVALITY S.A.C.	20603348533	20	7
3	INTERNATIONAL DIAGNOSTIC IMAGING SAC	20509997340	22	8
4	INNOVACIONES DIAGNOSTICAS INTELIGENTES S.A.C	20492439101	35	10
5	ROCA S.A.C.	20101337261	121	25
6	TECNOMED S A	20100851106	20	6
TOTAL			243	64

Fuente: Matriz de usuarios vigentes de Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Elaboración propia.

4.2.2. Muestra

Para la obtención de la muestra óptima se ha empleado la fórmula del muestreo aleatorio simple para estimar proporciones para una población conocida:

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

Donde:

N = Es el tamaño de la población que consiste en gerentes, contadores y administrativos con conocimiento en finanzas, es decir 64 .

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad con el 95% de confianza, cuyo valor es 1.96.

e = Margen de error de muestreo 5%.

p = Proporción de gerentes, contadores y financistas que manifiestan que existe incidencia del leasing financiero en la solvencia de las empresas de transporte terrestre de materiales explosivos (Se asume P = 0.8).

q = Proporción de gerentes, contadores y financistas que manifiestan que no existe incidencia en el factoring para la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos (Se asume P = 0.2).

n = Muestra óptima obtenida de la población.
Entonces, con un nivel de confianza del 95% y margen de error del 5%

de muestra óptima para:

$$\text{Sabemos } n = \frac{(0.8*0.2) * (1.96)^2 * 64}{(0.05)^2(64-1) + (0.8*0.2) * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{(0.16) * (3.8416) * 64}{(0.0025)(63) + (0.16) * (3.8416)}$$

$$n = \frac{39.337984}{0.772156}$$

$$n = 51$$

La muestra estará compuesta por 51 personas entendidas del tema financiero y contable que pertenecen a las empresas que comercializan equipos médicos.

$$Fdm = \frac{n}{N}$$

$$Fdm = \frac{n}{N * Ni, \text{ donde } i = 1, 2, 3, \dots, k}$$

k= número de estragos en la población.

$$Fdm = \frac{51}{64}$$

$$Fdm = 0.796875$$

Tabla N°4 Muestra

N°	EMPRESA	RUC	Número de trabajadores	Población específica (N)	Muestra (n): Índice: 0.796875
1	CORPORACIÓN BIOMEDICA PERÚ SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - CORPORACIÓN BIOMEDICA PERÚ SAC	20601191823	25	8	6
2	INNOVALITY S.A.C.	20603348533	20	7	6
3	INTERNATIONAL DIAGNOSTIC IMAGING SAC	20509997340	22	8	6
4	INNOVACIONES DIAGNOSTICAS INTELIGENTES S.A.C	20492439101	35	10	8
5	ROCA S.A.C.	20101337261	121	25	20
6	TECNOMED S A	20100851106	20	6	5
TOTAL			64	64	51

Fuente: Matriz de usuarios vigentes de Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Elaboración propia.

4.3. Técnicas de recolección de datos

4.3.1. Descripción de los instrumentos

La técnica que se utilizará en la presente investigación será la encuesta, el cual se aplicará a los gerentes financieros y contadores responsables de la toma de decisiones financieras en las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana.

El instrumento que se utilizará en la presente investigación será el cuestionario, con 14 preguntas formuladas con relación a las variables, los indicadores y los índices definidos en la estructuración de la investigación del tema con diferentes escalas y alternativas de respuestas dependiendo el criterio del investigador de aproximarse al encuestado.

4.3.2. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

Se define a la validez como la exigencia de que el instrumento cumpla la función de medir con eficiencia, corresponde las preguntas del instrumento deben partir para todos los indicadores.

Según Rusque (2003), "la validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas" Para la validez de contenido se utilizó el criterio de juicios de asesores expertos.

Confiabilidad

La confiabilidad se refiere a la solidez de los instrumentos aplicados en la recolección de pruebas para el presente trabajo de investigación se realizará una prueba piloto.

Para tener la confiabilidad en el presente trabajo de investigación, se utilizará los cuestionarios como instrumentos a 100% de la muestra de Gerentes Financieros y Contadores de las empresas en objeto de investigación como prueba piloto cuyos datos se procesarán con el SPSS para la obtención del indicador de confiabilidad llamado el Alfa de Cronbach.

Según Cervantes V., (2005), "Un estadístico para estimar la confiabilidad de una prueba, o de cualquier compuesto es obtenido a partir de la suma de varias mediciones."

4.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Técnica de Estadística Descriptiva

En la investigación se utilizó las técnicas siguientes: tablas de distribución de frecuencia, representaciones gráficas e interpretación cuantitativa y cualitativa de los resultados.

Técnica de Estadística Inferencial

Las hipótesis de la investigación serán contrastadas a través del software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Programa estadístico que se utiliza comúnmente en las diferentes investigaciones de ciencias sociales. Además, se utilizó el modelo de correlación de Pearson con el nivel de confianza de 95%.

4.5. Aspectos éticos

En el presente trabajo de investigación se ha dado el cumplimiento de los principios Éticos Profesionales, los cuales regulan el desarrollo de la elaboración de tesis para las investigaciones de la sección de pregrado de la Universidad de San Martín de Porres.

Mencionar los principales principios éticos celebrado por el Colegio de Contadores Públicos los cuales son los siguientes:

- Comportamiento ético en la recopilación y análisis de datos
- Objetividad y neutralidad.
- Consentimiento informado y confidencialidad de los participantes
- Competencia y rigurosidad metodológica.
- Respeto y protección de la confidencialidad de la información.

Y para culminar se ha prestablecido los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la veracidad o falsedad al desarrollo.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1. Presentación

El presente capítulo corresponde al trabajo de campo compuesto por 51 personas entendidas del tema financiero y contable que pertenecen a las empresas que comercializan equipos médicos, las cuales estuvieron conformadas por gerentes, contadores y profesionales financieros en base a la investigación “el factoring y su incidencia en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana 2021-2022”.

Los resultados obtenidos comprenden el desarrollo de los siguientes objetivos específicos:

- a) Analizar si la gestión financiera influye en la solvencia en las empresas

comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

- b) Establecer el impacto de los mecanismos de financiamiento sobre el capital de trabajo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.
- c) Evaluar si el costo financiero influye en los riesgos financieros de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana.

5.2. Interpretación de resultados

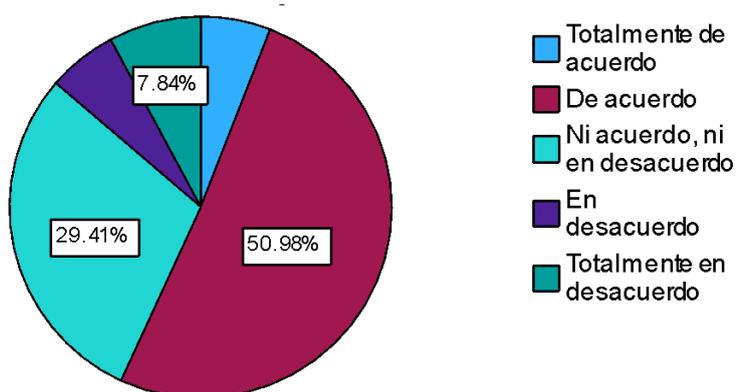
Mediante la aplicación de la técnica de encuesta dirigida a las empresas comercializadoras de equipos médicos, se presentan e interpretan, de manera descriptiva en los siguientes resultados:

5.2.1. ¿Para usted el flujo de caja es necesario para llevar de manera óptima la gestión financiera de una empresa?

Tabla 5: Resultados pregunta 1

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	3	5.9	5.9	5.9
Válido De acuerdo	26	51.0	51.0	56.9
Válido Ni acuerdo, ni en desacuerdo	15	29.4	29.4	86.3
Válido En desacuerdo	3	5.9	5.9	92.2
Válido Totalmente en desacuerdo	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 3: Resultados pregunta 1



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Con relación a la tabla y la figura, se puede concretar que un 50.98% de los encuestados considera estar de acuerdo que el factoring contribuye a obtener liquidez financiera, del mismo modo, el 29.41% indican estar ni acuerdo, ni en desacuerdo. Por otra parte, el 7.84% considera estar totalmente en desacuerdo.

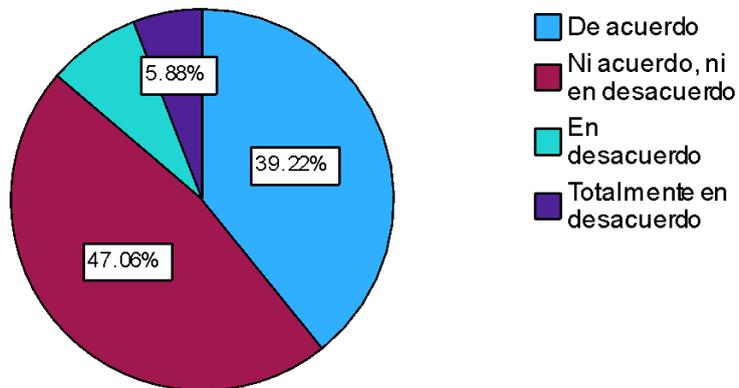
Este resultado, nos permite concluir que el factoring si contribuye a la obtención de liquidez, y por tanto también permite la cobertura de las obligaciones empresariales a corto plazo.

5.2.2. ¿Considera usted que una eficiente toma de decisiones afecta de manera directa en los resultados de una compañía?

Tabla 6: Resultados pregunta 2

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De acuerdo	20	39.2	39.2	39.2
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	24	47.1	47.1	86.3
Válido En desacuerdo	4	7.8	7.8	94.1
Totalmente en desacuerdo	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 4: Resultados pregunta 2



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Con relación a la tabla y la figura, se puede aseverar que el 47.06% de los encuestados considera estar ni en acuerdo, ni en desacuerdo respecto a que la eficiente gestión financiera intermedia para que eficientemente se pueda lograr solvencia dentro de una empresa, así también el 39.22% indica que esta de acuerdo. Finalmente, el 5.88% indica mantenerse en total desacuerdo.

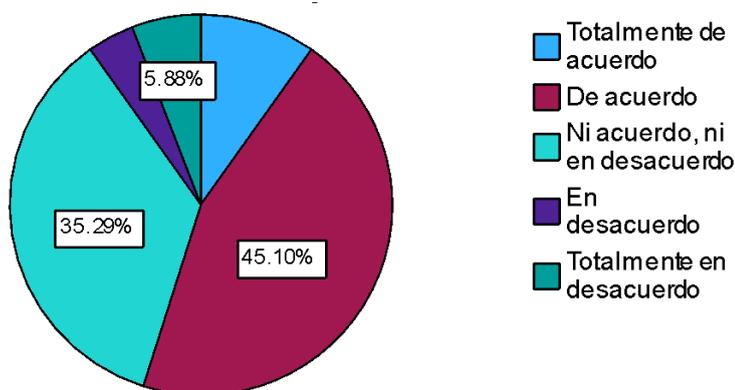
Concluimos que, mediante estos resultados podemos determinar que la eficiente gestión financiera colabora en la obtención de solvencia financiera para una empresa. Lo cual es una importante observación, ya que indica la virtud y la importancia que tiene esta herramienta.

5.2.3. ¿En su opinión, la planificación financiera es una fase importante para obtener resultados positivos en una empresa?

Tabla 7: Resultados pregunta 3

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	9.8	9.8	9.8
De acuerdo	23	45.1	45.1	54.9
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	18	35.3	35.3	90.2
En desacuerdo	2	3.9	3.9	94.1
Totalmente en desacuerdo	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 5: Resultados pregunta 3



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Con relación a la tabla y a la figura, se logra indicar que el 45.10% de encuestados consideran estar de acuerdo en que los diversos mecanismos de financiamiento contribuyen a la obtención de capital de trabajo. Por consiguiente, el 35.29% indica estar ni en acuerdo ni en desacuerdo. Por otra parte, un 5.88% de encuestados indica estar en total

desacuerdo con la afirmación.

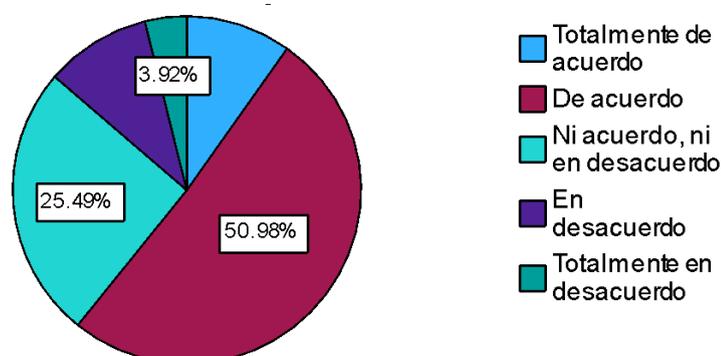
A manera de concluir, podemos indicar mediante estos resultados que los diversos mecanismos de financiamiento contribuyen a la obtención de un capital de trabajo.

5.2.4. ¿En su experiencia profesional, considera usted que es importante el cumplimiento oportuno de las obligaciones comerciales y financieras dentro de una empresa?

Tabla 8: Resultados pregunta 4

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	9.8	9.8	9.8
De acuerdo	26	51.0	51.0	60.8
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	13	25.5	25.5	86.3
En desacuerdo	5	9.8	9.8	96.1
Totalmente en desacuerdo	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 6: Resultados pregunta 4



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Al respecto de la tabla y la figura, podemos indicar que el 50.98% considera estar de acuerdo en que el costo de financiamiento que se incurre a través del factoring implica reducir los riesgos financieros. En el mismo sentido, el 25.49% indica estar ni en acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, un 3.92% de los encuestados indica mantenerse totalmente en desacuerdo.

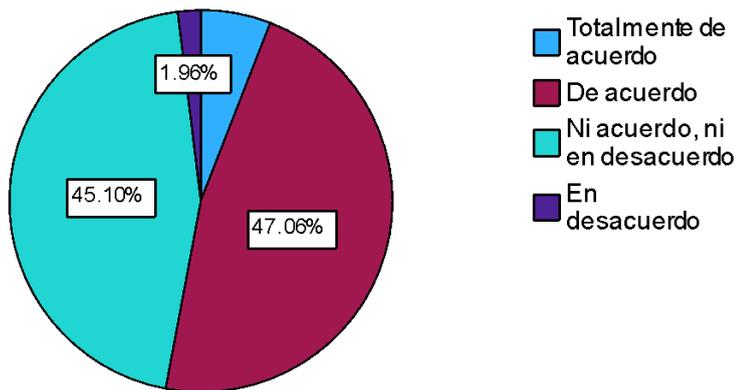
Lo que en conclusión se puede indicar que de manera efectiva es que, el costo de financiamiento el cual se incurre por optar al financiamiento a través de factoring, sí implica una considerable reducción de los riesgos financieros.

5.2.5. ¿Para usted la evaluación de las tasas de descuento ayuda a mitigar los costos adquiridos por financiamiento?

Tabla 9: Resultados pregunta 5

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	5.9	5.9	5.9
De acuerdo	24	47.1	47.1	52.9
Válido Ni acuerdo, ni en desacuerdo	23	45.1	45.1	98.0
En desacuerdo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 7: Resultados pregunta 5



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos aseverar que el 47.06% considera estar de acuerdo en que el flujo de caja es un factor importante para la determinación de rentabilidad de una empresa. De manera consecutiva, un 45.10% considera estar ni en acuerdo, ni en desacuerdo. Por otro lado, un 1.96% de los encuestados indica estar en desacuerdo.

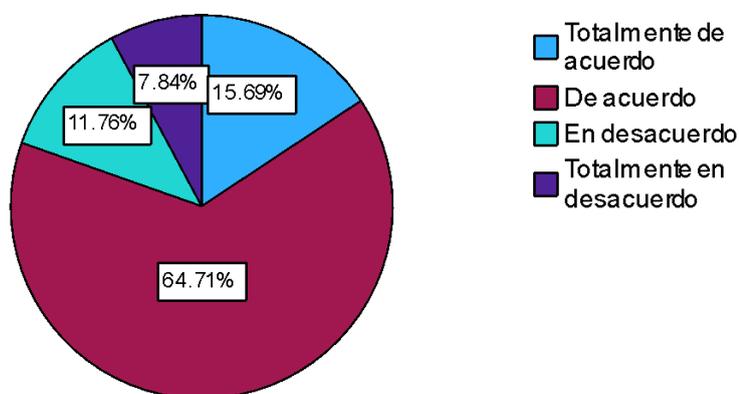
Finalmente, se acepta que el flujo de caja es un factor importante para la determinación de la rentabilidad de una empresa.

5.2.6. ¿Usted considera que es importante la previa evaluación de las comisiones (costos financieros), en la aplicación de este mecanismo de financiamiento?

Tabla 10: Resultados pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	8	15.7	15.7	15.7
De acuerdo	33	64.7	64.7	80.4
Válido En desacuerdo	6	11.8	11.8	92.2
Totalmente en desacuerdo	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 8: Resultados pregunta 6



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y el gráfico, podemos mencionar que el 64.71% indica estar de acuerdo en que una buena toma de decisiones influye en la reducción de costos de financiamiento al aplicar el factoring. Del mismo modo, un 15.69% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 7.84% indica estar en total desacuerdo con la premisa.

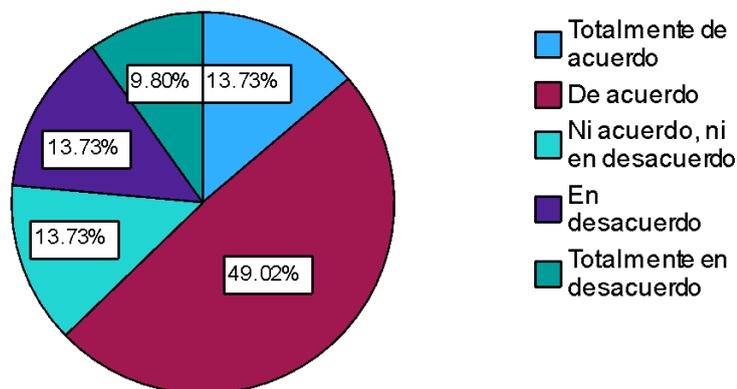
Al respecto, según los resultados podemos aseverar que una buena toma de decisiones influye de manera efectivo en la reducción de costos adquiridos por el financiamiento a través del factoring.

5.2.7. ¿Está de acuerdo usted en que el factoring en un mecanismo financiero eficiente que las empresas deberían aplicar?

Tabla 11: Resultados pregunta 7

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	7	13.7	13.7	13.7
De acuerdo	25	49.0	49.0	62.7
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	7	13.7	13.7	76.5
En desacuerdo	7	13.7	13.7	90.2
Totalmente en desacuerdo	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 9: Resultados pregunta 7



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y el gráfico, podemos mencionar que el 49.02% indica estar de acuerdo en que una buena planificación financiera contribuye a la proyección del flujo de efectivo dentro de una empresa. Del mismo modo, un 13.73% indica estar totalmente de acuerdo, con el mismo porcentaje un 13.73% indica estar ni en acuerdo ni en desacuerdo. Por otro lado, un 9.80% indica estar en total desacuerdo con la premisa.

Al respecto, según los resultados podemos aseverar que una buena

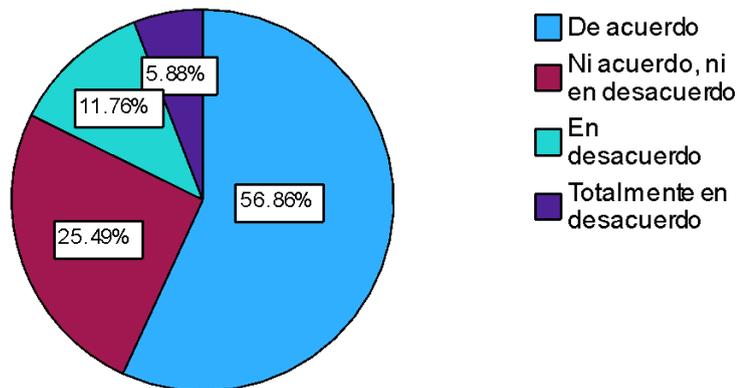
planificación financiera si contribuye en mención a la proyección del flujo de efectivo dentro de una empresa.

5.2.8. ¿Considera usted relevante que la solvencia financiera de una empresa puede influir significativamente en la rentabilidad de la misma?

Tabla 12: Resultados pregunta 8

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De acuerdo	29	56.9	56.9	56.9
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	13	25.5	25.5	82.4
Válido En desacuerdo	6	11.8	11.8	94.1
Totalmente en desacuerdo	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 10: Resultados pregunta 8



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y el gráfico, podemos mencionar que el 56.86% indica estar de acuerdo en que para cubrir las obligaciones comerciales y financieras de una empresa se debe realizar una gestión de las

cuentas por cobrar de manera eficiente. Del mismo modo, un 25.49% indica estar ni en acuerdo ni en desacuerdo. Por otro lado, un 5.88% indica estar en total desacuerdo con la premisa.

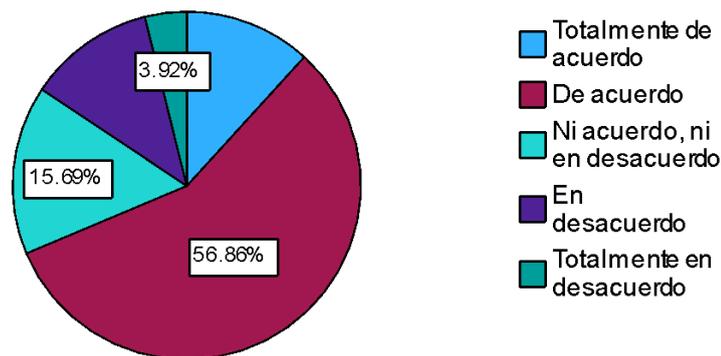
Al respecto, según los resultados podemos aseverar que un manejo eficiente en la gestión de las cuentas por cobrar colabora en que una empresa pueda cubrir sus obligaciones comerciales y financieras.

5.2.9. ¿En su opinión considera relevante que una eficiente reducción de costos de financiamiento impactaría positivamente en los resultados de una empresa?

Tabla 13: Resultados pregunta 9

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	11.8	11.8	11.8
De acuerdo	29	56.9	56.9	68.6
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	8	15.7	15.7	84.3
En desacuerdo	6	11.8	11.8	96.1
Totalmente en desacuerdo	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 11: Resultados pregunta 9



Fuente:

Elaboración

Propia

Interpretación: En mención de la tabla y el gráfico, podemos mencionar que el 56.86% indica estar de acuerdo en que las tasas de descuento que aplican en las entidades financieras que brindan el servicio de financiamiento a través de factoring implican un riesgo en la liquidez de una empresa. Del mismo modo, un 15.69% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 3.92% indica estar en total desacuerdo con la premisa.

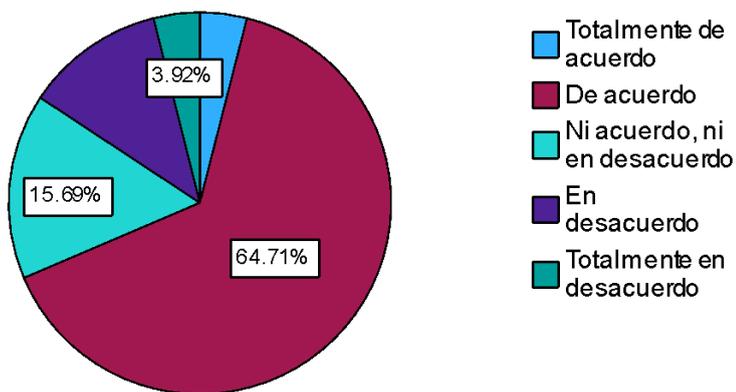
Al respecto, según los resultados podemos aseverar que las tasas de descuento que aplican en las entidades financieras que brindan el servicio de financiamiento a través de factoring implican un riesgo en la liquidez de una empresa.

5.2.10. ¿Considera usted que el flujo de efectivo le permite conocer la situación económica de una empresa?

Tabla 14: Resultados pregunta 10

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	3.9	3.9	3.9
De acuerdo	33	64.7	64.7	68.6
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	8	15.7	15.7	84.3
En desacuerdo	6	11.8	11.8	96.1
Totalmente en desacuerdo	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 12: Resultados pregunta 10



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos mencionar que el 64.71% indica estar de acuerdo con el enfoque de la premisa que las comisiones de operación adquiridas por financiamiento a través de factoring no afectan el análisis de los ratios financieros. De tal modo, un 15.69% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 3.92% indica estar totalmente en desacuerdo.

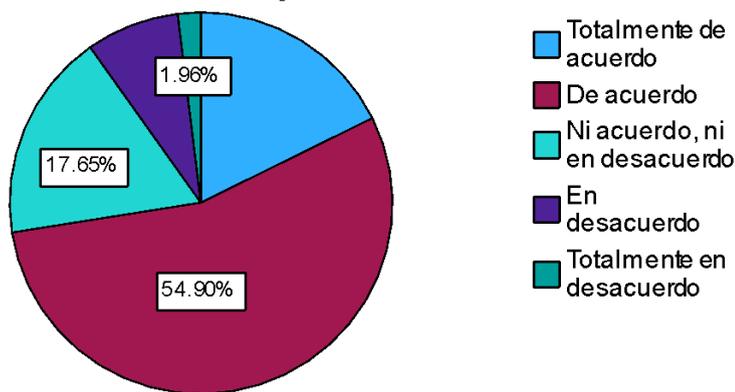
A modo de conclusión, según los resultados obtenidos podemos indicar que las comisiones de operación adquiridas por financiamiento a través de factoring no afectan el análisis de los ratios financieros.

5.2.11. ¿Es necesario que exista una correcta administración de cuentas por cobrar para una empresa?

Tabla 15: Resultados pregunta 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	9	17.6	17.6	17.6
	De acuerdo	28	54.9	54.9	72.5
	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	9	17.6	17.6	90.2
	En desacuerdo	4	7.8	7.8	98.0
	Totalmente en desacuerdo	1	2.0	2.0	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 13: Resultados pregunta 11



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos mencionar que el 54.90% indica estar de acuerdo con el enfoque de la premisa de que la liquidez contribuye a obtener solvencia financiera para que en efecto una empresa para dar cobertura a las obligaciones adquiridas en el corto plazo. De tal modo, un 17.65% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 1.96% indica estar totalmente en desacuerdo.

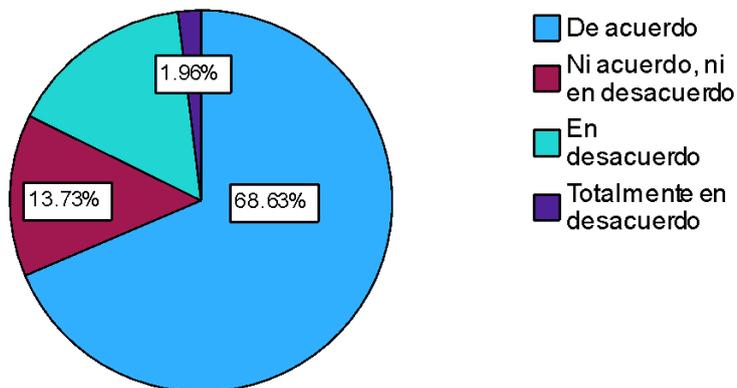
A modo de conclusión, según los resultados obtenidos podemos indicar con aceptabilidad que la liquidez contribuye a obtener solvencia financiera para que en efecto una empresa para dar cobertura a las obligaciones adquiridas en el corto plazo.

5.2.12. ¿En su experiencia profesional, considera usted que el incremento del índice de riesgo de liquidez afectaría directamente a una empresa?

Tabla 16: Resultados pregunta 12

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De acuerdo	35	68.6	68.6	68.6
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	7	13.7	13.7	82.4
Válido En desacuerdo	8	15.7	15.7	98.0
Totalmente en desacuerdo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 14: Resultados pregunta 12



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos mencionar que el 68.63% indica estar de acuerdo con el enfoque de la premisa de que las empresas del sector comercial de equipos médicos deben privilegiar su nivel de liquidez antes que su nivel de rentabilidad en épocas de volatilidad en la economía. De tal modo, un 13.63% indica estar ni en acuerdo ni en desacuerdo. Por otro lado, un 1.96% indica estar totalmente en desacuerdo. A modo de conclusión, según los resultados obtenidos podemos indicar con

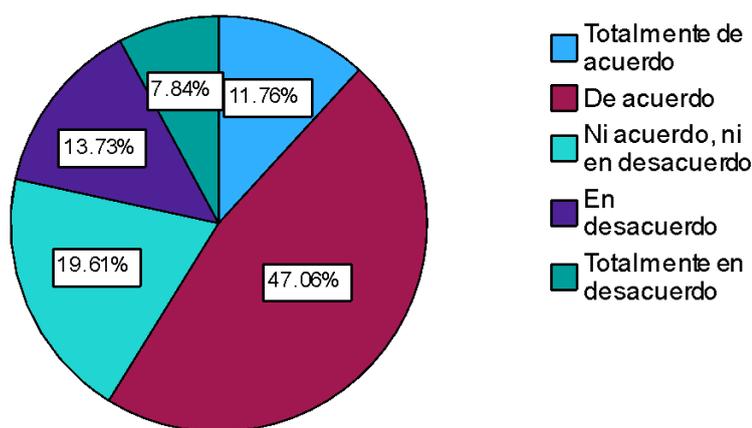
aceptabilidad que las empresas del sector comercial de equipos médicos deben privilegiar su nivel de liquidez antes que su nivel de rentabilidad en épocas de volatilidad en la economía.

5.2.13. ¿En su opinión es necesario realizar un análisis y evaluación de los ratios de liquidez de una empresa?

Tabla 17: Resultados pregunta 13

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	11.8	11.8	11.8
De acuerdo	24	47.1	47.1	58.8
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	10	19.6	19.6	78.4
En desacuerdo	7	13.7	13.7	92.2
Totalmente en desacuerdo	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 15: Resultados pregunta 13



Fuente: Elaboración propia

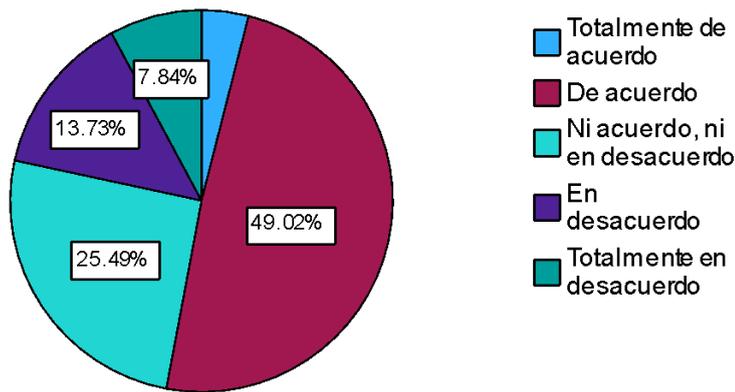
Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos mencionar que el 47.06% indica estar de acuerdo con que los diversos mecanismos que existen para obtener financiamiento, así como el financiamiento a través del factoring, contribuyen de manera significativa para la obtención de liquidez financiera de forma inmediata. De tal modo, un 19.61% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 7.84% indica estar totalmente en desacuerdo. A modo de conclusión, según los resultados obtenidos podemos indicar con aceptabilidad que los diversos mecanismos que existen para obtener financiamiento, así como el financiamiento a través del factoring, contribuyen de manera significativa para la obtención de liquidez financiera de forma inmediata.

5.2.14. ¿Cree usted que la liquidez de una empresa debe ser medida constantemente para efectos de los resultados de una compañía?

Tabla 18: Resultados pregunta 14

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	3.9	3.9	3.9
De acuerdo	25	49.0	49.0	52.9
Ni acuerdo, ni en desacuerdo	13	25.5	25.5	78.4
En desacuerdo	7	13.7	13.7	92.2
Totalmente en desacuerdo	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Gráfico 16: Resultados pregunta 14



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En mención de la tabla y la figura, podemos mencionar que el 49.02% indica estar de acuerdo con que la liquidez que se obtiene a través del financiamiento por factoring implica por efecto una reducción de los riesgos financieros. De tal modo, un 25.49% indica estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, un 7.84% indica estar totalmente en desacuerdo.

A modo de conclusión, según los resultados obtenidos podemos indicar con aceptabilidad que la liquidez que se obtiene a través del financiamiento por factoring implica por efecto una reducción de los riesgos financieros.

5.3. Nivel de validación o confianza (Alfa de Cronbach)

Tabla 19: Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.989	14

Hemos hallado con el SPSS V26, el Alfa de Cronbach con un valor promedio de

98.9%, lo cual indica que la tesis desarrollada tiene muy alto grado de confiabilidad entre las preguntas y los resultados de la encuesta.

Tabla 20: Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1- ¿Para usted el flujo de caja es necesario para llevar de manera óptima la gestión financiera de una empresa?	32.67	135.027	.957	.987
2- ¿Considera usted que una eficiente toma de decisiones afecta de manera directa en los resultados de una compañía?	32.45	139.893	.886	.989
3- ¿En su opinión, la planificación financiera es una fase importante para obtener resultados positivos en una empresa?	32.75	136.354	.934	.988
4- ¿En su experiencia profesional, considera usted que es importante el cumplimiento oportuno de las obligaciones comerciales y financieras dentro de una empresa?	32.78	135.853	.958	.987
5- ¿Para usted la evaluación de las tasas de descuento ayuda a mitigar los costos adquiridos por financiamiento?	32.82	145.028	.806	.990
6- ¿Usted considera que es importante la previa evaluación de las comisiones (costos financieros), en la aplicación de este mecanismo de financiamiento?	32.94	133.016	.912	.988
7- ¿Está de acuerdo usted en que el factoring en un mecanismo financiero eficiente que las empresas deberían aplicar?	32.69	130.420	.960	.988
8- ¿Considera usted relevante que la solvencia financiera de una empresa puede influir significativamente en la rentabilidad de la misma?	32.59	136.887	.948	.988
9- ¿En su opinión considera relevante que una eficiente reducción de costos de financiamiento impactaría positivamente en los resultados de una empresa?	32.86	135.081	.957	.987
10- ¿considera usted que el flujo de efectivo le permite conocer la situación económica de una empresa?	32.78	137.213	.939	.988

11- ¿Es necesario que exista una correcta administración de cuentas por cobrar para una empresa?	33.04	137.438	.928	.988
12- ¿En su experiencia profesional, considera usted que el incremento del índice de riesgo de liquidez afectaría directamente a una empresa?	32.75	139.274	.910	.988
13- ¿En su opinión es necesario realizar un análisis y evaluación de los ratios de liquidez de una empresa?	32.67	131.747	.971	.987
14- ¿Cree usted que la liquidez de una empresa debe ser medida constantemente para efectos de los resultados de una compañía?	32.53	134.174	.958	.987

5.4. Contrastación de hipótesis

5.4.1. Primera hipótesis

La gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias.

a) Hipótesis nula (H₀).

La gestión financiera NO influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias.

b) Hipótesis alternante (H₁).

La gestión financiera SI influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias.

c) Nivel de significación (α) = 5%, $X_{2t} = X_{2crítico} = 21.02$

d) Prueba Estadística: $X_{2c} (X_{2cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 112.344$

Dónde:

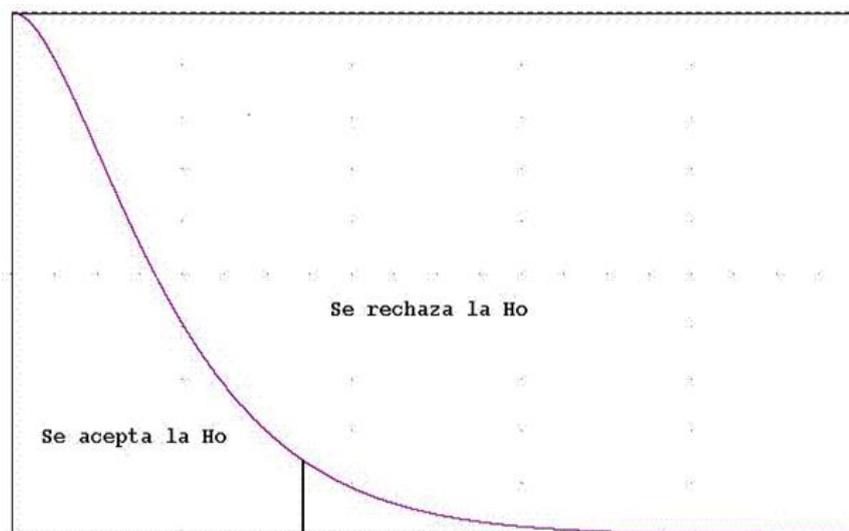
o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS v26, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la tabla de contingencia N.º 01

e) Decisión: H_0 se rechaza.

Gráfico 17: Cuadrado Primera Hipótesis



$$X^2_t = 21.02$$

$$X^2_c = 112.34$$

- Nivel de significación (α) = 5%, $X^2_t = X^2_{crítico} = 21.02$
- Prueba Estadística: $X^2_c (X^2_{cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 112.34$

Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alternante, concluyendo que “La gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias”, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS V26, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N.º 1 y el resultado de la prueba estadística respectiva Chi Cuadrado.

5.4.1.1. Prueba Chi Cuadrado

Tabla cruzada 1- ¿Para usted el flujo de caja es necesario para llevar de manera óptima la gestión financiera de una empresa? *8- ¿Considera usted relevante que la solvencia financiera de una empresa puede influir significativamente en la rentabilidad de la misma?

Tabla 21: Prueba Chi Cuadrado Primera Hipótesis 1

		8- ¿Considera usted relevante que la solvencia financiera de una empresa puede influir significativamente en la rentabilidad de la misma?				
		De acuerdo	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
1- ¿Para usted el flujo de caja es necesario para llevar de manera	Totalmente de acuerdo	3	0	0	0	3
	De acuerdo	26	0	0	0	26
	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	0	13	2	0	15
	En desacuerdo	0	0	3	0	3

óptima la gestión financiera de una empresa?	Totalmente en desacuerdo	0	0	1	3	4
Total		29	13	6	3	51

Tabla 22: Pruebas de chi-cuadrado primera hipótesis 2

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	112.342 ^a	12	<.001
Razón de verosimilitud	94.683	12	<.001
Asociación lineal por lineal	44.131	1	<.001
N de casos válidos	51		

a. 17 casillas (85.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .18.

5.4.2. Segunda hipótesis

Los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

a) Hipótesis nula (H₀).

Los mecanismos de financiamiento NO inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

b) Hipótesis alternante (H₁).

Los mecanismos de financiamiento SI inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

c) Nivel de significación (α) = 5%, $X^2_t = X^2_{crítico} = 26.29$

d) Prueba Estadística: $X^2_c (X^2_{cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 92.68$

Dónde:

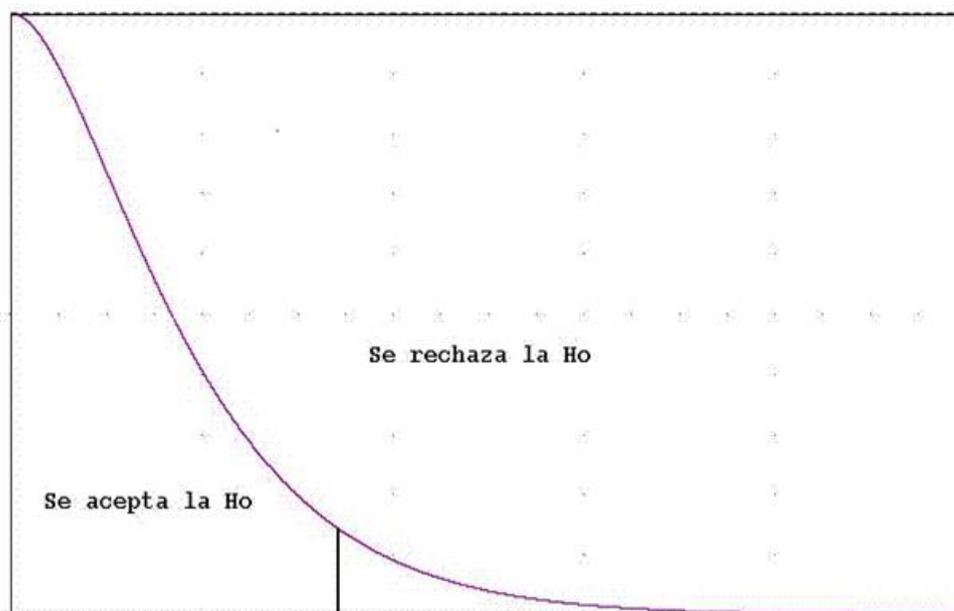
o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS v26, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la tabla de contingencia N.º 01

e) Decisión: H_0 se rechaza.

Gráfico 18: Chi Cuadrado Segunda Hipótesis



$$X^2_t = 26.29$$

$$X^2_c = 92.68$$

- Nivel de significación (α) = 5%, $X_{2t} = X_{2crítico} = 26.29$
- Prueba Estadística: $X_{2c} (X_{2 cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 92.68$

Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alternante, concluyendo que “Los mecanismos de financiamiento SI inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana”, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS V26, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N.º 1 y el resultado de la prueba estadística respectiva Chi Cuadrado.

5.4.2.1. Prueba Chi Cuadrado

Tabla cruzada 3- ¿En su opinión, la planificación financiera es una fase importante para obtener resultados positivos en una empresa? *10- ¿considera usted que el flujo de efectivo le permite conocer la situación económica de una empresa?

Tabla 23: Prueba Chi Cuadrado Segunda Hipótesis 1

		10- ¿considera usted que el flujo de efectivo le permite conocer la situación económica de una empresa?					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
3- ¿En su opinión, la planificación	Totalmente de acuerdo	2	3	0	0	0	5
	De acuerdo	0	23	0	0	0	23

financiera es una fase importante para obtener resultados positivos en una empresa?	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	0	7	8	3	0	18
	En desacuerdo	0	0	0	2	0	2
	Totalmente en desacuerdo	0	0	0	1	2	3
Total		2	33	8	6	2	51

Tabla 24: Prueba Chi Cuadrado Segunda Hipótesis 2

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	92.684 ^a	16	<.001
Razón de verosimilitud	62.462	16	<.001
Asociación lineal por lineal	35.114	1	<.001
N de casos válidos	51		

a. 23 casillas (92.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .08.

5.4.3. Tercera hipótesis

El costo financiero influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

a) Hipótesis nula (H₀).

El costo financiero NO influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las

empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

b) Hipótesis alternante (H1).

El costo financiero SI influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.

c) Nivel de significación (α) = 5%, $X_{2t} = X_{2crítico} = 16.91$

d) Prueba Estadística: $X_{2c} (X_{2 cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 76.65$

Dónde:

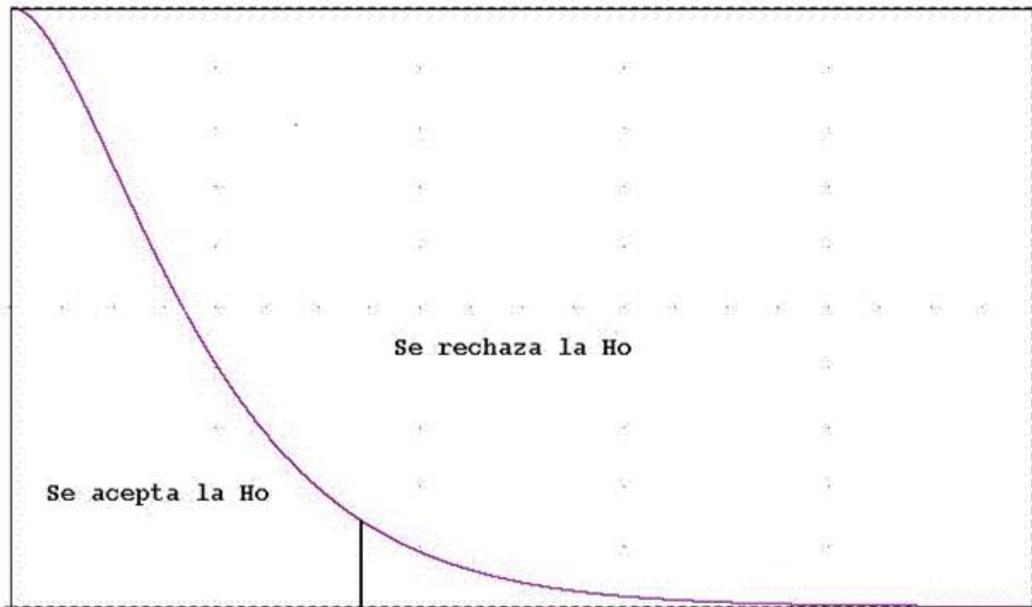
o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X_{2c} = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS v26, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la tabla de contingencia N.º 01

e) Decisión: H_0 se rechaza.

Gráfico 19: Chi Cuadrado Tercera Hipótesis



$$X^2 t = 16.91$$

$$X^2 c = 76.65$$

- Nivel de significación (α) = 5%, $X_{2t} = X_{2crítico} = 16.91$
- Prueba Estadística: $X_{2c} (X_{2cal}) = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 76.65$

Interpretación:

Hipótesis alternante, concluyendo que “El costo financiero influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana”, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS V26, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N.º 1 y el resultado de la prueba estadística respectiva Chi Cuadrado.

5.4.3.1. Prueba Chi Cuadrado

Tabla cruzada 5- ¿Para usted la evaluación de las tasas de descuento ayuda a mitigar los costos adquiridos por financiamiento? *12- ¿En su experiencia profesional, considera usted que el incremento del índice de riesgo de liquidez afectaría directamente a una empresa?

Tabla 25: Prueba Chi Cuadrado Tercera Hipótesis 1

		12- ¿En su experiencia profesional, considera usted que el incremento del índice de riesgo de liquidez afectaría directamente a una empresa?				
		De acuerdo	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
5- ¿Para usted la evaluación de las tasas de descuento ayuda a mitigar los costos adquiridos por financiamiento?	Totalmente de acuerdo	3	0	0	0	3
	De acuerdo	24	0	0	0	24
	Ni acuerdo, ni en desacuerdo	8	7	8	0	23
	En desacuerdo	0	0	0	1	1
Total		35	7	8	1	51

Tabla 26: Prueba Chi Cuadrado Tercera Hipótesis 2

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	76.658 ^a	9	<.001
Razón de verosimilitud	41.210	9	<.001
Asociación lineal por lineal	22.192	1	<.001
N de casos válidos	51		

a. 14 casillas (87.5%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .02.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

En esta presente investigación al determinar si el factoring incide positivamente en la obtención de liquidez en las empresa comercializadoras de equipos médicos, en la cual producto de la investigación a un grupo de empresas dedicadas al rubro en mención, hemos obtenido que en promedio más del 60% de los resultados consideran que efectivamente existe un resultado positivo en la obtención de liquidez para las empresas, cuando utilizan este mecanismo de financiamiento que es el factoring, asimismo, se evaluó que es una herramienta muy factible de acceder por parte de las empresa en general, ya que con la ayuda de la tecnología, hay empresas que brindar el servicio de forma digital como son las conicidad Fintech.

En cuanto a los problemas específicos, luego del desarrollo exhaustivo de la

investigación, mostramos a continuación las posiciones más resaltantes:

- a) El factoring como mecanismo de financiamiento, se relaciona con la gestión financiera, ya que se encuentra un impacto positivo como lo menciona en su investigación Prado, Ramos & Romagnoli (2020), quien concluye que la aplicación oportuna del factoring dentro de la compañía, ha brindado buenos resultados financieros por la obtención de liquidez y la buena gestión financiera que se llevó a cabo.

Es por ello, que producto de la investigación se resalta que una eficiente gestión financiera dentro una compañía, trae consigo buenos resultados y es el eje principal de toda compañía.

- b) Por otro lado, es importante resaltar que lo concluido por Gonzalo & Angeles (2021), menciona que el factoring es uno de los mecanismos (herramienta) financieros más eficientes que toda empresa debe considerar dentro una organización, en los supuestos que sus ventas al crédito sean de altos porcentajes y que presenten problemas de liquidez como lo estudiaron en la empresa.

Por último, se ha identificado producto de la investigación, es que de los diversos mecanismos de financiamiento que existen en la actualidad y que muchas empresas lo aplican, son importantes de alguna manera, ya que ayudan a la empresa dependiendo cada situación, pero la que hemos identificado tiene características muy particulares que ayudan a la empresa y a su vez, es eficiente en el resultado que se obtiene. Claramente esta afirmación, es en el caso de las empresas que tienden a tener el riesgo de liquidez muy alto y que no saben cómo minimizarlo. Asimismo, para las empresas que logran minimizar el riesgo de liquidez

y con ello logran de alguna forma obtener liquidez y/o capital trabajo para utilizarlos en el negocio de la empresa. Es importante que las empresas conozcan estos mecanismos y sobre el que hemos estudiado, que como afirmamos, es alternativa eficiente que trae consigo buenos resultados.

- c) Finalmente, los costos de financiamiento se relacionan con los riesgos financieros, ya que tiene un impacto directo según lo investigado por Arancibia, Gargurevich, Ventura, Zárate, (2023), en donde determinan que la aplicación de factoring para pequeñas y mediana empresas, trae consigo una variedad ventajas para la obtención de liquidez para el cumplimiento oportuno de las obligaciones en el corto plazo, asimismo, concluyó que la implementación de empresas digitales que ofrecen los servicio de factoring, tienden a presentar menores costos de financiamiento que las pequeñas empresas pueden incurrir.

Es importante comprender que el término “costo - beneficio” es un aspecto importante que toda empresa debe tener presente, ya que evaluar que al incurrir en un costo adicional, podemos minimizar ciertos riesgos que la empresa se estaría exponiendo, es el caso del costo de financiamiento en que se incurre al aplicar el factoring como alternativa financiera para obtener liquidez inmediata, en donde las empresas deben evaluar oportunamente que si es conveniente y razonable acorde al mercado dicho costo adicional, debemos aplicarlo y como consecuencia de ello, su riesgo principalmente de liquidez se podría reducir. Claramente lo mencionado es aplicable no sólo en aspectos financieros, sino en aspectos comerciales, personales y en general.

Del mismo modo, en cuanto al problema principal, podemos resaltar el siguiente punto de vista desarrollado en la investigación:

Según la investigación internacional realizada por Zuluaga Molina y Nieto Echeverri (2011), el factoring se presenta como una alternativa efectiva para la autofinanciación y obtención de liquidez en las empresas colombianas. Esta herramienta financiera permite a las empresas obtener de manera oportuna los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tanto fiscales como laborales, entre otras. El presente estudio realizado demostró que la hipótesis principal de investigación, la cual sostiene que el factoring incide positivamente en la obtención de liquidez para las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana durante los periodos 2021-2022, es aceptada, rechazando así la hipótesis nula.

El concepto general del factoring, tal como lo señalan los investigadores, es considerado como un mecanismo financiero moderno que ha ganado popularidad entre las empresas locales. Estas empresas recurren al factoring debido a la falta de liquidez causada por la concesión de créditos a largo plazo, los cuales no desean esperar. El objetivo principal de utilizar el factoring es asegurar el cumplimiento oportuno de las cuentas por pagar en el corto plazo, brindando así una solución práctica y efectiva para la gestión financiera de las empresas.

6.2. Conclusiones

Mediante la utilización de la encuesta se obtiene como conclusión principal que es notorio que el factoring incide en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos, por lo tanto, el tema central

realizado tiene gran impacto a nivel empresarial y relevancia, ya que muchas empresas los aplican por temas de flujo de caja.

En tal sentido, finalizados y analizados los resultados de la investigación obtenemos las siguientes posiciones más resaltantes:

- a) Se analizó el resultado de la contrastación de hipótesis, la cual obtenemos que una eficiente gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento, este resultado fue dado debido a que muchos de los jefes del área contable y gerentes de finanzas, tienden a ser muy ordenados en la gestión financiera y controlar los flujos de caja para poder cubrir las obligaciones en el corto que la empresa tiene.

- b) Producto de los resultados del estudio se estableció que los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos, puesto que muchos responsables del manejo del flujo de caja deciden utilizar el factoring (como mecanismo financiero) para ser más atractivo para las entidades financieras, con la finalidad de que puedan obtener el capital de trabajo de ser el caso que lo necesiten para un proyecto en específico. Es comprender que si una empresa es atractiva para toda entidad financiera es muy probable que obtenga igualmente beneficios financieros a un coste menor.

- c) Al contrastar la tercera hipótesis secundaria, se evaluó que el costo financiero influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos, puesto que muchos de los encuestados coinciden que el costo financiero de aquellas empresas que brindan dicho servicio, tienden a ser un factor clave en la toma de decisión y por ende, el riesgo de incurrir en la falta liquidez puede incrementar al no ser una tasa de interés adecuada al mercado. Dicho esto, es importante que las empresas conozcan el mercado del factoring y cual suelen ser las tasas de interés que las entidades cobran.

Del mismo modo, en cuanto al problema principal, podemos resaltar el siguiente punto de vista a modo de conclusión:

Al realizar el análisis correspondiente, se determinó que los resultados de la investigación, se puede afirmar que el factoring influye de forma significativa en su aplicación para la obtención de liquidez, principalmente para el grupo de empresas que fueron objeto de análisis, la cual se reflejó que ayudó a cumplir los pagos en el corto plazo que estas presentaban, como son el pago de planilla, pago de impuestos y/o otros pagos a proveedores locales. Esta investigación es un incentivo para que otras empresas de diversos rubros de negocio, puedan aplicar este mecanismo de financiamiento en los casos que sus ventas en su mayoría sean al crédito y ello puede contribuir a que los riesgos de liquidez se reduzcan al mínimo. Claramente esto es posible con un análisis financiero previo y medir el impacto.

6.3. Recomendaciones

- a) Con relación a la conclusión (a) y los hallazgos de esta investigación, se destaca el impacto significativo de una gestión financiera eficiente en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana. Igualmente, el uso de mecanismos eficientes de financiamiento, defendidos por una consistente gestión financiera, demuestra ser crucial para garantizar la solvencia y la capacidad de resguardar las obligaciones a corto plazo de estas empresas del sector comercializador de equipos médicos. Es evidente que los jefes del área contable y los gerentes de finanzas desempeñan un papel fundamental en este proceso, ya que su enfoque profesional ordenado y su habilidad para controlar los flujos de caja han demostrado ser determinantes en el éxito financiero de las 6 organizaciones estudiadas.

En este sentido, se recomienda a las empresas comercializadoras de equipos médicos que presten una atención especial a su gestión financiera y adopten prácticas eficientes en la administración de sus recursos. Esto implica establecer políticas empresariales claras y precisas para el manejo eficaz de los flujos de caja, realizar un seguimiento constante de los ingresos y gastos, así como indagar y aprovechar mecanismos de financiamiento adecuados, como el factoring y otras opciones disponibles en el mercado financiero. Finalmente, es fundamental fomentar una cultura organizacional que valore la importancia de una gestión financiera efectiva y promueva la responsabilidad y el compromiso en todas las áreas relacionadas con las finanzas. De esta manera, las empresas podrán fortalecer su

solvencia, enfrentar con éxito los desafíos financieros y aprovechar las oportunidades de crecimiento en el competitivo mercado de equipos médicos en Lima Metropolitana.

- b) En consideración a la conclusión (b), se destaca el importante impacto empresarial el cual es significativo para los mecanismos de financiamiento en el capital de trabajo de las empresas comercializadoras de equipos médicos. Es muy evidente que muchos responsables del manejo del flujo de caja de las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana; entre ellos, los encuestados para esta investigación, han optado por utilizar el factoring como una estrategia financiera para aumentar su atractivo ante las entidades financieras y obtener el capital de trabajo necesario y requerido para proyectos específicos.

Se recomienda a las empresas comercializadoras de equipos médicos considerar cuidadosamente los mecanismos de financiamiento disponibles y evaluar su idoneidad para sus necesidades específicas de capital de trabajo. El factoring, en particular, puede ser una opción atractiva para obtener liquidez de manera eficiente y atraer el interés de las entidades financieras. Sin embargo, es importante desarrollar un análisis exhaustivo de los costos adquiridos y beneficios asociados, así como asegurarse de que se cumplan los requisitos y condiciones establecidas por los proveedores de factoring. Al tomar decisiones financieras estratégicas y aprovechar los mecanismos convenientes, las empresas pueden fortificar su posición financiera y mejorar su capacidad para emprender proyectos y enfrentar los desafíos del mercado de

equipos médicos de manera más efectiva.

- c) En relación con la conclusión (c), con base en los resultados obtenidos, es evidente el impacto empresarial significativo del costo financiero en el riesgo de liquidez de las empresas comercializadoras de equipos médicos en Lima Metropolitana en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo. Los encuestados (51) concuerdan en que el costo financiero ofrecido por las empresas proveedoras de servicios de factoring desempeña un papel crucial en la toma de decisiones, y un costo inadecuado puede aumentar el riesgo de falta de liquidez. Por lo tanto, es fundamental que las empresas se familiaricen con el mercado del factoring y las tasas de interés que suelen ser cobradas por las entidades financieras. Esto les permitirá evaluar y seleccionar proveedores de factoring que ofrezcan condiciones financieras favorables, minimizando así el riesgo de falta de liquidez y garantizando un flujo de efectivo adecuado para cumplir con las obligaciones a corto plazo. Al tomar decisiones financieras informadas y buscar opciones competitivas, las empresas estarán en una mejor posición para asegurar su solidez financiera y enfrentar los desafíos empresariales de manera efectiva en el ámbito de la comercialización de equipos médicos.

Finalmente, se recomienda monitorear constantemente el mercado financiero y buscar oportunidades de negociación con proveedores de factoring para obtener condiciones más favorables. Al tomar decisiones financieras informadas y de rápida adaptación, las empresas podrán mantener una posición sólida en términos de liquidez y enfrentar de manera efectiva los desafíos financieros en el entorno comercial y

empresarial de equipos médicos en Lima Metropolitana.

Respecto a la conclusión principal se finaliza que de manera significativa que el factoring juega un papel fundamental en la obtención de liquidez por parte de las empresas comercializadoras de equipos médicos. Esta conclusión resalta el impacto empresarial y la relevancia que el factoring tiene en el ámbito financiero de estas empresas, especialmente en lo que respecta al manejo eficiente del flujo de caja.

En efecto, se recomienda a las empresas comercializadoras de equipos médicos considerar la implementación del factoring como una estrategia financiera para mejorar su liquidez. El factoring ofrece beneficios clave, como la rápida obtención de fondos mediante la venta de sus cuentas por cobrar, lo que les permite cubrir sus obligaciones y mantener un flujo de caja constante. Además, es importante que las empresas comprendan y evalúen adecuadamente las implicaciones y los costos asociados al factoring. Aunque esta estrategia puede ser efectiva para obtener liquidez, es esencial que las empresas analicen detenidamente los términos y condiciones ofrecidos por las entidades financieras especializadas en factoring. Esto implica considerar las tasas de descuento, las comisiones y los riesgos financieros adquiridos, entre otros aspectos. Realizar un análisis exhaustivo les permitirá seleccionar la opción de factoring que mejor se adapte a sus necesidades y maximizar los beneficios obtenidos.

En mención de investigaciones futuras, es fundamental que se continúe investigando sobre el impacto del factoring en las empresas comercializadoras de equipos médicos. Esto incluye explorar aspectos como

el impacto en la rentabilidad a corto y largo plazo, las implicaciones financieras y contables, así como el desarrollo de mejores prácticas y estrategias determinadas para optimizar el uso del factoring. Además, considerar el impacto de factores externos, como los cambios en las condiciones económicas y las regulaciones financieras en el país, puede brindar una visión más completa sobre la efectividad y sostenibilidad financiera del factoring como herramienta de obtención de liquidez.

Finalmente, se fomenta a través de esta investigación a continuar investigando sobre el impacto y las mejores prácticas relacionadas con el uso del factoring en el contexto empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- Arancibia Córdor, M., & et al. (2023). Modelo prolab: Factufirming adelanto de liquidez a pymes y microempresas usando factoring y confirming. Tesis para obtener el grado de Magíster en Administración Estratégica de Empresas otorgado por Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- Barrionuevo Santamaría, E. (2017). El Factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del Cantón-Ambato durante el año 2015. Tesis previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Gestión Financiera otorgado por la Universidad Técnica de Ambato.
- Cano Sanchez, C. & Larrea Espinoza, H. (2018). *Análisis del Factoring como herramienta de Liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la cámara de comercio de Quito en el periodo 2011 – 2013*. para obtener el título de Magister en Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana.
- Carmona Muñoz, D, & Chaves Camargo, J. (2015). *Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*. Revista Finanzas y Política Económica, 7(1), 27-53.
- Cavali al día. (2021, mayo 20). *Evolución del factoring en el mercado peruano* Cavali. <https://www.cavali.com.pe>
- Centro Europeo de Postgrado. (2021). Planificación Financiera. <https://www.ceupe.pe/blog/planificacion-y-analisis-financiero.html>

- Communications BBVA. (2023, abril 12). Qué es la solvencia financiera y cómo se puede calcular. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-solvencia-financiera-y-como-se-puede-calcular/>.
- Gámez Adame L. & et al. (2021, abril 25). Hacia una definición de capital de trabajo desde la perspectiva social. Departamento de Contaduría Pública, Universidad de Guadalajara. <https://n9.cl/9jqq0>.
- Gareth, J. & Jennifer, G. (2019). Administración Contemporánea. McGraw-Hill Publishing Co.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera. en Pearson Educación eBooks.
- Gonzales Gomero, G. & Angeles Perez, J. (2021). *El Factoring Financiero para la obtención de liquidez en la empresa Paitan SAC 2020*. Tesis para para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Privada del Norte.
- Guillermprieto Iñigo, G. (2018). *Factoraje Financiero – Vende al Crédito y cobra al contado*. Banco de Nacional de Comercio Exterior. Recuperado de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/Factoraje_Libro_digital.pdf.
- Gutiérrez Hernández, M. T.; Téllez Sánchez, L.; Munilla González, F. (2005). La Liquidez Empresarial y su Relación con el Sistema Financiero. Ciencias Holguín, vol. XI, núm. 2, abril-junio, 2005. Centro de Información y Gestión Tecnológica de Santiago de Cuba Holguín, Cuba.
- Prado Cuzcano, J., Ramos Quispe, M. & Romagnoli Cárdenas, E. (2020). *El*

Factoring y la Liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Nacional del Callao.

- Sánchez García, M., (2016). *Aspectos generales del Factoring Nacional e Internacional. Saber, Ciencia y Libertad.* Revista Saber, Ciencia y Libertad, 11(1), 153-172.
- Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, & Jeffrey F. Jaffe. (2018). *Corporate finance* (11.a ed.). McGraw-Hill Companies, Inc.
- Urzúa, F. (30 de Marzo 2022). *¿Qué es el flujo de caja y cuál es su importancia?*. Chipax. <https://www.chipax.com/blog/que-es-el-flujo-de-caja-y-cual-es-su-importancia/>
- Zuluaga Molina, A., & Nieto Echeverri, S. (2011). *El Factoring como alternativa de autofinanciación y liquidez para la empresa colombiana.* Tesis de grado como requisito para optar al Título de Especialista en Derecho Comercial otorgado por la Universidad Libre Seccional Pereira.

ANEXOS

ANEXO N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: el factoring y su incidencia en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos, lima metropolitana 2021-2022

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
1. Problema Principal	1. Objetivo General	1. Hipótesis Principal	1. Variable Independiente	<p>1. Diseño metodológico: Investigación no experimental: Transeccional correlacional.</p> <p>2. Tipo de investigación: Aplicada.</p> <p>3. Estrategias o procedimiento de contrastación de hipótesis: Distribución chi cuadrado</p> <p>4. Población: La población de nuestra tesis está conformada por 64 trabajadores quienes son gerentes, contadores y administrativos con conocimiento en materia financiera de las 6 empresas comercializadoras de equipos médicos ubicados en el distrito de Lima Metropolitana.</p> <p>5. Muestra: Se utilizó la fórmula de muestreo aleatorio simple propuesto por R.B Ávila Acosta en su libro Metodología de la investigación.</p>
<p>¿De qué manera el factoring influye en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos, periodo 2021-2022?</p>	<p>Determinar de qué manera el factoring influye en la obtención de liquidez en las empresas comercializadoras de equipos médicos de Lima Metropolitana, durante el periodo 2021-2022.</p>	<p>El factoring incide en la inyección de liquidez a las empresas comercializadoras de equipos médicos, que se encuentran con un déficit en su flujo de caja para poder cubrir sus obligaciones en el corto plazo.</p>	<p>X. FACTORING</p> <p>Indicadores:</p> <p>X.1. Gestión financiera</p> <p>X.2. Mecanismos de financiamiento</p> <p>X.3. Costos de financiamiento</p>	
2. Problemas Secundarios	2. Objetivos Secundarios	2. Hipótesis Secundarias	2. Variable Dependiente	<p>"Donde: Z: 1.96 P: 0.8 Q: 0.2 E: Margen de error de muestreo 5%. N: Es el tamaño de la población, es decir 64. n: Muestra óptima obtenida de la población."</p> <p>"Entonces, a un nivel de significancia de 90% y 10% como margen de error n es:"</p> $n = \frac{(0.8 * 0.2)(1.96)^2 * 64}{(0.05)(64 - 1) + (0.8 * 0.2)(1.96)^2}$ <p>n = 51</p> <p>6. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos: Como métodos: Descriptivo, estadístico, análisis - síntesis, etc. Como técnica: Guía de observación y encuesta.</p> <p>7. Técnicas para el procesamiento: Statical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas de SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 27 versión en español.</p>
<p>A. ¿En qué medida la gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana?</p> <p>B. ¿De qué manera los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo en las empresas del sector comercial de la ciudad de Lima metropolitana?</p> <p>C. ¿De qué forma el costo de financiamiento incide en los riesgos financieros de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana?</p>	<p>A. Analizar si la gestión financiera influye en la solvencia en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.</p> <p>B. Establecer el impacto de los mecanismos de financiamiento sobre el capital de trabajo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.</p> <p>C. Evaluar si el costo financiero influye en los riesgos financieros de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima metropolitana.</p>	<p>A. La gestión financiera influye en la solvencia de las empresas comercializadoras de equipos médicos al utilizar mecanismos eficientes de financiamiento y reducir las obligaciones bancarias.</p> <p>B. Los mecanismos de financiamiento inciden en el capital de trabajo de forma eficiente en las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.</p> <p>C. El costo financiero influye directamente en el riesgo de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones en el corto plazo de las empresas comercializadoras de equipos médicos de la ciudad de Lima Metropolitana.</p>	<p>Y. LIQUIDEZ</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y.1. Solvencia</p> <p>Y.2. Capital de trabajo</p> <p>Y.3. Riesgos financieros</p>	

ANEXO N°2: ENCUESTA

El objetivo de la encuesta es obtener información para el trabajo de suficiencia profesional titulado: **LA INCIDENCIA DEL FACTORING EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE EQUIPOS MÉDICOS EN LIMA METROPOLITANA, EN EL PERIODO 2021-2022**; de tal manera, se pide responder con total veracidad las preguntas de la encuesta que eventualmente ayudará a recolectar resultados para los respectivos fines académicos e investigativos.

Variable Independiente X: Factoring

1. ¿Para usted el flujo de caja es necesario para llevar de manera óptima la gestión financiera de una empresa?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

2. ¿Considera usted que una eficiente toma de decisiones afecta de manera directa en los resultados de una compañía?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

3. ¿En su opinión, la planificación financiera es una fase importante para obtener resultados positivos en una empresa?

- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
4. ¿En su experiencia profesional, considera usted que es importante el cumplimiento oportuno de las obligaciones comerciales y financieras dentro de una empresa?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
5. ¿Para usted la evaluación de las tasas de descuento ayuda a mitigar los costos adquiridos por financiamiento?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
6. ¿Usted considera que es importante la previa evaluación de las comisiones (costos financieros), en la aplicación de este mecanismo de financiamiento?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo

- c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
7. ¿Está de acuerdo usted en que el factoring es un mecanismo financiero eficiente que las empresas deberían aplicar?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

Variable Dependiente Y: Liquidez

8. ¿Considera usted relevante que la solvencia financiera de una empresa puede influir significativamente en la rentabilidad de la misma?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
9. ¿En su opinión considera relevante que una eficiente reducción de costos de financiamiento impactaría positivamente en los resultados de una empresa?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo

e) Totalmente en desacuerdo

10. ¿Considera usted que el flujo de efectivo le permite conocer la situación económica de una empresa?

a) Totalmente de acuerdo

b) De acuerdo

c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo

d) En desacuerdo

e) Totalmente en desacuerdo

11. ¿Es necesario que exista una correcta administración de cuentas por cobrar para una empresa?

a) Totalmente de acuerdo

b) De acuerdo

c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo

d) En desacuerdo

e) Totalmente en desacuerdo

12. ¿En su experiencia profesional, considera usted que el incremento del índice de riesgo de liquidez afectaría directamente a una empresa?

a) Totalmente de acuerdo

b) De acuerdo

c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo

d) En desacuerdo

e) Totalmente en desacuerdo

13. ¿En su opinión es necesario realizar un análisis y evaluación de los ratios de liquidez de una empresa?

a) Totalmente de acuerdo

- b) De acuerdo
- c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

14. ¿Cree usted que la liquidez de una empresa debe ser medida constantemente para efectos de los resultados de una compañía?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni acuerdo, ni en desacuerdo
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo