



**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**

**Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras  
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras**

**Uso del Factoring para la generación de liquidez general en las Empresas  
Comerciales de la provincia de Huaura**

**Tesis**

**Para optar el Título Profesional de Contador Público**

**Autor**

**Emilio Marcelo Nicasio Tarazona**

**Asesor**

**DR. CPCC. Angel Onzari Luna Santos**

**Huacho – Perú**

**2024**



**Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales**

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

**Reconocimiento:** Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



# UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

## LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

### METADATOS

<b>DATOS DEL AUTOR (ES):</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>FECHA DE SUSTENTACIÓN</b>
Nicasio Tarazona, Emilio Marcelo	77284315	30 de enero del 2024
<b>DATOS DEL ASESOR:</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>CÓDIGO ORCID</b>
Dr. Angel Onzari Luna Santos	15595255	0000-0001-6751-504X
<b>DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>CODIGO ORCID</b>
Dr. Raúl Daniel Ramos Ramírez	15596063	0000-0001-9391-3279
Dr. Fredy Javier Huachua Huarancca	15609670	0000-0002-2777-3287
M(o). José Eduardo Mauricio Valladares	06118452	0009-0001-9443-5907

## Uso del Factoring para la generación de liquidez general en las empresas comerciales de la provincia de Huaura

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://repositorio.usanpedro.edu.pe">repositorio.usanpedro.edu.pe</a> Fuente de Internet	2%
2	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	1%
3	<a href="https://renati.sunedu.gob.pe">renati.sunedu.gob.pe</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="https://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
6	Submitted to University of North Carolina, Greensboro Trabajo del estudiante	1%
7	<a href="https://repositorio.upn.edu.pe">repositorio.upn.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="https://repositorio.umb.edu.pe:8080">repositorio.umb.edu.pe:8080</a> Fuente de Internet	

## **TESIS**

### **Uso del factoring para la generación de liquidez general en las empresas comerciales de la provincia de huaura**

**Autor:** Emilio Marcelo Nicasio Tarazona

**Asesor:** Dr. Angel Onzari Luna Santos

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

## **JURADO EVALUADOR**

---

Dr. Raúl Daniel Ramos Ramírez  
Presidente

---

Dr. Fredy Javier Huachua Huarancca  
Secretario

---

M(o). José Eduardo Mauricio Valladares  
Vocal

---

Dr. Angel Onzari Luna Santos  
Asesor

## **DEDICATORIA**

Le dedico el resultado del presente trabajo a mi madre ya que es gracias a ella, su esfuerzo incansable, dedicación y perseverancia que me permitieron alcanzar mi desarrollo y éxito profesional.

El Autor

## **AGRADECIMIENTO**

A mi familia, educadores, compañeros y todos aquellos que formaron parte del extenso pero gratificante camino de mi formación profesional.

El Autor



## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	viii
ÍNDICE .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
RESUMEN .....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	xv
CAPÍTULO I .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática .....	1
1.2. Formulación del problema .....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problema específico .....	3
1.3. Objetivos de la investigación .....	3
1.3.1. Objetivo general.....	3
1.3.2. Objetivos específicos .....	4
1.4. Justificación de la Investigación .....	4
1.5. Delimitaciones del estudio .....	5
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la investigación .....	6
2.1.1. Investigaciones internacionales.....	6
2.1.2. Investigaciones nacionales .....	7
2.2. Bases teóricas .....	7
2.3. Bases filosóficas.....	13
2.4. Definición de términos básicos .....	14
2.5. Hipótesis de la investigación.....	16
2.5.1. Hipótesis general.....	16
2.5.2. Hipótesis específicas .....	16

2.6. Operacionalización de las variables .....	16
CAPÍTULO III.....	19
METODOLOGÍA.....	19
3.1. Diseño metodológico .....	19
3.2. Población y muestra .....	20
3.2.1. Población.....	20
3.2.2. Muestra.....	21
3.3. Técnicas de recolección de datos .....	23
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información .....	23
CAPÍTULO IV.....	25
RESULTADOS.....	25
4.1. Análisis de resultados.....	25
4.2. Contrastación de la hipótesis.....	32
CAPÍTULO V .....	36
DISCUSION .....	36
5.1 Discusión de resultados.....	36
CAPÍTULO VI.....	39
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	39
6.1. Conclusiones .....	39
6.2. Recomendaciones.....	39
REFERENCIAS.....	41
7.1 Referencias Bibliográficas .....	41
ANEXOS .....	45
CUESTIONARIO .....	46
MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	51

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable factoring .....	17
Tabla 2 Operacionalización de la variable liquidez general.....	18
Tabla 3 Frecuencias y porcentajes de la variable factoring.....	25
Tabla 4 Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el destino .....	26
Tabla 5 Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el riesgo .....	27
Tabla 6 Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el momento de los pagos de los créditos .....	28
Tabla 7 Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez general.....	29
Tabla 8 Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo corriente .....	30
Tabla 9 Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo corriente.....	31
Tabla 10 Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.....	33
Tabla 11 Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y el activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.....	34
Tabla 12 Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.....	35

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Frecuencias y porcentajes de la variable factoring .....	26
Figura 2: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el destino.....	27
Figura 3: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el riesgo.....	28
Figura 4: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el momento de los pagos de los créditos .....	29
Figura 5: Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez general .....	30
Figura 6: Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo corriente .....	31
Figura 7: Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo corriente .....	32

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar la manera en que uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura. **Métodos:** Como población se identificó a 702 empresas comerciales de las cuales se extrajo una muestra aleatoria de 184 empresas a las cuales se les aplicó un cuestionario de 48 preguntas cuyas respuestas se enmarcaron en 5 escalas según el modelo de Likert. **Resultados:** al tabular las respuestas obtenidas se tomó conocimiento que el 75% de los responsables de las empresas expresaron que poco utilizan al factoring, asimismo indicaron que el 67.9% de las empresas alcanzaron una moderada liquidez provenientes de la influencia del factoring; asimismo, para la contrastación de las hipótesis de la investigación se aplicó el coeficiente de Spearman resultando la **Conclusión:** de que el factoring no tiene una influencia significativa al momento que los comerciantes deciden por una alternativa de financiamiento. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,381).

Palabras clave: financiamiento, apalancamiento, liquidez, capital de trabajo.

## ABSTRACT

**Objective:** To determine the way in which the use of factoring influences the general liquidity in commercial companies in the Province of Huaura. **Methods:** As a population, 702 commercial companies were identified, from which a random sample of 184 companies was extracted, to which a questionnaire of 48 questions was applied whose answers were framed in 5 scales according to the Likert model. **Results:** when tabulating the answers obtained, it was learned that 75% of the managers of the companies expressed that they use factoring little, they also indicated that 67.9% of the companies reached moderate liquidity from the influence of factoring; Likewise, for the contrasting of the research hypotheses, the Spearman coefficient was applied, resulting in the **Conclusion:** that factoring does not have a significant influence when merchants decide on a financing alternative. (bilateral sig. =  $0.000 < 0.01$ ;  $Rho = 0.381$ ).

**Keywords:** financing, leverage, liquidity, working capital.

## INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación se enmarcó en los parámetros establecidos por la “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión”; para el desarrollo de trabajos que conduzcan a la obtención del título profesional.

La organización de la investigación fue a través de capítulos como se describe a continuación:

Capítulo I Titulado: Planteamiento del Problema.

Capítulo II Titulado: Marco Teórico

Capítulo III Titulado: Metodología

Capítulo IV Titulado: Resultados

Capítulo V Titulado: Discusión

Capítulo VI Titulado: Conclusiones y recomendaciones

En la última parte presentamos las referencias bibliográficas y los anexos que brindan sostenibilidad a la investigación.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción de la realidad problemática

Los inversionistas buscan que constituir negocios con la intención de generarles rentabilidad sobre el capital invertido y con sus aportes inician el ciclo comercial, pese a ello no siempre cuenta con la liquidez suficiente para la adquisición de productos que habrán de ofertar a sus potenciales clientes, y es así como los gestores financieros de cada empresa buscan optimizar el capital con el que cuentan para atender las demandas de los consumidores, del mismo modo no descartan la posibilidad de solicitar crédito a sus proveedores, el requerir préstamos a las entidades financieras, entre otras opciones, todo ello debe responder a contar con un objetivo claro en cuanto a determinar a qué nicho de mercado enfocará su oferta, con ello podrá presupuestar la necesidad de existencias que deberá administrar. El proceso de planeamiento deberá obedecer a una articulación adecuada de los vencimientos de las cuentas por pagar frente a la acumulación de liquidez producto de las ventas al contado y las cobranzas de los créditos, de esta manera la liquidez corriente será la adecuada para no incurrir en un probable desabastecimiento de productos; sin embargo, todo proyecto tiene márgenes de incertidumbre sobre la presencia de contingencias que comprometan la liquidez proyectada y comprometida, como por ejemplo: encarecimiento de los productos, incremento de la morosidad de los créditos otorgados, infracciones laborales, infracciones tributarias, etc., en tales circunstancias la empresa tiene que recurrir a medios que le permitan reestructurar sus fuentes de liquidez, a un costo financiero bajo; y es así que se está otorgando mayor énfasis al uso de los instrumentos financieros, sobre el cual tomamos la cita de:

OCDE (2018). Cada vez son más las PYMES que recurren a instrumentos de financiamiento alternativos distintos a la deuda ordinaria. [...] Dentro de esta categoría, el leasing y las compras a plazos, por un lado, así como el factoring y el descuento de facturas. (p.9)

Para el acceso a cualquier fuente de financiamiento las empresas deben de contar con una capacidad de endeudamiento acorde a la magnitud del requerimiento



de financiamiento, en la medida de que oferta de productos financieros y la innovación de los mismos, es frecuente, pues se adaptan a las condiciones que surgen en el mercado; en ese sentido la información contable es trascendente pues devela la situación financiera que servirá de insumo para la calificación a un financiamiento, a través del leasing, leaseback, factoring, etc. y sobre lo indicado citamos a:

CEPAL (2018). La innovación financiera se refiere, en primera instancia, a la creación de instrumentos financieros que mejoren la gestión del riesgo y satisfagan la demanda del mercado respecto a determinados servicios financieros. (p.66)

En nuestro país la Ley 29623 promueve para que los proveedores de bienes o servicios puedan acceder al financiamiento a través de la factura comercial a la que se le incorporaba una tercera copia para efectos de ser transferibles a terceros, de esta manera el documento se convertía en un título valor a la orden; en ese sentido se convertía en un instrumento financiero que facilitaría que el proveedor alcanzara la liquidez necesaria; la misma que fue vulnerada ante la presencia de la Pandemia del COVID-19 periodo en el cual se suspendió el ciclo económico, imponiendo la inamovilidad de las personas que deberían acatar una cuarentena impuesta por el Estado la excepción de la medida se dio para los alimentos, salud y sistema bancario; en tales circunstancias el Estado de una forma poca efectiva entregaba bonos a los ciudadanos, por excepción flexibilizaron los efectos de las sanciones laborales, tributarias, entre otras medidas, sobre el particular citamos al:

Banco Central de Reserva del Perú (2020). Los países han implementado diversos programas de apoyo al crédito para proveer la liquidez necesaria para que las entidades financieras otorguen préstamos a las empresas más afectadas por la pandemia actual. (p.14)

Como hemos señalado, las empresas deben gestionar su liquidez que les permita atender con fluidez sus adquisiciones; uno de los instrumentos al cual podrían

acceder es el factoring, sin embargo, ello solo será viable en la medida de que los clientes mantengan un buen calificativo en cuanto a la capacidad de pago, lo cual garantiza alcanzar la liquidez y en su caso la facilidad de poder vender la deuda por cobrar, la misma que, de parte del potencial adquiriente de la factura negociable éste evaluará el nivel de certeza que tiene para efectivizar la cobranza al cliente, para ello las empresas deben establecer políticas adecuadas para el otorgamiento de crédito con la finalidad de facilitar la colocación del factoring; en tal contexto tenemos el interés de conocer el nivel de uso y efectividad que tiene el factoring en las empresas comerciales, como oportunidad de financiamiento cuando buscan alcanzar su nivel de liquidez óptima para el desarrollo de su proceso de comercialización, con los resultados de la investigación estamos en condiciones de presentar recomendaciones para un tratamiento adecuado del factoring y de esta manera aportamos un estudio que favorecerá en el logro de los objetivos financieros de las empresas.

## **1.2. Formulación del problema**

En base a la contextualización del problema se ha estructurado lo siguiente:

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?

### **1.2.2. Problema específico**

- ¿De qué manera uso del factoring influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?
  
- ¿De qué manera uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la manera en que uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar la manera en que uso del factoring influye en el activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.
- Determinar la manera en que uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

## **1.4. Justificación de la Investigación**

### **JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Los gestores financieros de las empresas tienen la preocupación de obtener liquidez presupuestada a un costo razonable, como se conoce, existen diversas alternativas para la obtención de financiamiento externo, entre las cuales encontramos al factoring, con nuestra investigación hemos buscado conocer las experiencias que han tenido las empresas y sobre lo cual estamos proponiendo recomendaciones apoyadas en las mejores prácticas para la obtención de liquidez en las empresas.

### **JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

Se han realizado diversos estudios para la optimización del financiamiento en las empresas para ello se han implementado instrumentos como el factoring; con nuestra investigación se buscó conocer si la normativa vigente favorece y garantiza el acceso a un financiamiento con un costo bajo para alcanzar la liquidez, con la recaudación de experiencias y percepciones de los representantes de las empresas comerciales que fueron entrevistados, estamos develando incidencias favorables y desfavorables, para que los empresarios formulen un adecuado plan de financiamiento optimizando de esta manera sus resultados financieros.

### **JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

Las empresas se han influenciado por las innovaciones en los instrumentos financieros, lo cual se oficializó en nuestro país con la actualización de los comprobantes de pago, incorporando la factura negociable como un instrumento financiero, en tales circunstancias nuestra investigación buscó conocer la forma en que las empresas venían manejando la opción de financiamiento a través del factoring con ello estamos recomendando las mejores políticas donde el factoring resulte óptimo para la liquidez.

## **1.5. Delimitaciones del estudio**

### **DELIMITACIÓN ESPACIAL**

La investigación ha recogido información de los representantes de las empresas comerciales instaladas en el Distrito de Huacho.

### **DELIMITACIÓN TEMPORAL**

Los representantes de las empresas han sido consultados teniendo como referencia la gestión financiera en el período 2022.

### **DELIMITACIÓN CONCEPTUAL**

La investigación se enfoca en la variable el factoring y la liquidez general en las empresas comerciales.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la investigación

Con la finalidad de poder realizar comparaciones con investigaciones similares se han consultado aquellas que estén relacionadas con nuestras variables.

##### 2.1.1. Investigaciones internacionales

En la tesis *Factoring como alternativa de financiamiento para la obtención de liquidez en las pymes dedicadas a realizar actividades profesionales, científicas y técnicas de la ciudad de Quito, provincia Pichincha. Caso empresa Envolpaques Cía. Ltda.*, que tuvo como objetivo conocer si a través del factoring se incrementaba la liquidez, de sus conclusiones que consideramos vinculadas al presente trabajo citamos:

Cortez (2021). El factoraje como una opción más amigable y menos onerosa para ayudar a la mejora de los estados financieros de las PyMES, considerando al factoring como una alternativa benéfica para obtener recursos de forma accesible e inmediata para con ello responder a las necesidades comerciales de las empresas. (p.88)

En la tesis: *El factoring como alternativa de financiamiento para obtener liquidez inmediata para las PYMES comerciales de la ciudad de Guayaquil* tuvo como objetivo impulsar el uso del factoring y con ello favorecer el cumplimiento de sus deudas; de sus conclusiones citamos:

Espinoza (2021). El factoring elimina gran parte de la carga del nivel administrativo como lo es recuperar una cartera vencida, se convierte en una alternativa viable para que las Pymes comerciales puedan ahorrar tiempo e invertirlo en otras operaciones y debido a su bajo costo financiero es ideal para pymes. (p.71)

### 2.1.2. Investigaciones nacionales

En la tesis: *La aplicación del factoring financiero y su relación con la liquidez de la empresa Proingtel SAC en el periodo 2019*, el trabajo tuvo como objetivo establecer la vinculación del factoring financiero y la liquidez, y de sus conclusiones que consideramos vinculante a nuestro trabajo citamos: (Ballena y Hurtado, 2021, p.89). “El factoring es una herramienta determinante de la liquidez inmediata, puesto que la empresa, según las entrevistadas, lo considera como opción al menos 4 veces al año”

En la tesis *propuesta de factoring para mejorar la gestión financiera en tiempos de pandemia COVID -19 de las MYPES de Chiclayo – 2021*, tuvo como objetivo promover al factoring como alternativa para optimizar la gestión financiera y de sus conclusiones citamos:

Piscoya (2021). Desconocen sobre factoring, de los pasos a seguir, de la duración de la relación jurídica, los requerimientos sobre este contrato para la empresa del factoring, el factorado y el cliente, de empresas de factoring sin recursos o con recursos y de las características del factoring. (p.76)

## 2.2. Bases teóricas

### FACTORING

El ámbito financiero cuenta con diversas herramientas para la generación liquidez en la empresa, de ellas tenemos al factoring que ha sido incorporado como un título valor negociable con la intención de optimizar la liquidez de las empresas, sin embargo, endosar una factura comercial no es un proceso simple porque el receptor del endoso aplicará sus propias políticas de crédito para realizar la evaluación y determinar el nivel de capacidad de pago que tiene el cliente deudor con ello recién decidirá si le es conveniente adquirir el factoring; en tales circunstancias el uso de éste instrumento financiero requiere de la implementación de políticas adecuadas para el otorgamiento de créditos en las operaciones comerciales con la finalidad de garantizar la cobranza de la deuda y si le fuese necesario buscar que vender la deuda a través de un factoring

lo que consecuentemente le proporcionaría liquidez, sobre el particular citamos al autor:

Apaza (2008). Factoring es una operación que consiste en la cesión, antes de su vencimiento de créditos a corto plazo por parte de su titular (una empresa) a una firma especializada, denominada sociedad factor. (p.213)

En cuanto a las ventajas que lograrían las empresas con el uso del factoring, es la obtención de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones o en otras circunstancias para realizar inversiones de oportunidad; también la transferencia de las cuentas por cobrar reduciría sus gastos operativos que debiera de incurrir para el cobro de las deudas a los clientes; sobre el particular tenemos lo expresado por:

Bernal (2013). Los créditos provienen de operaciones habituales del cliente y para la operación de factoring deben ser de vencimiento futuro, es decir, no se deben encontrar vencidos al momento del contrato, como por ejemplo letras de cambio, facturas conformadas, facturas negociables, etc. (p.11)

También es conveniente indicar que la desventaja al acceder a un factoring es adoptar el tipo “con recurso” o también conocido como “con responsabilidad” en el cual el transferente de la factura negociable es responsable solidario en el caso de que su cliente no cumpla con pagar la deuda; otro aspecto negativo podría presentarse en la incomodidad del cliente deudor en la medida de que la deuda es requerida por un tercero; asimismo el costo financiero de los aceptantes del endoso pudieran representar desembolsos significativos.

#### FACTORING SEGÚN EL DESTINO

Las fuentes de financiamiento de las empresas son diversas y deben ajustarse a las necesidades de la misma, en tal sentido encontramos al factoring como un recurso para alcanzar una liquidez, sin embargo, pese al incentivo de parte del Estado al incorporar a la factura comercial como una alternativa de herramienta financiera, en ese sentido el financiamiento puede presentarse en el ámbito nacional que refiere a que las partes

contratantes tengan su residencia en el país y en caso no cumplan con este criterio se denominará factoring de exportación. Siendo el ámbito de contratación el factor determinante en esta clasificación es conveniente recalcar que si bien es cierto el contrato es privado entre el cedente y el receptor estos deben estar enmarcados en la legislación vigente, hecho que transpone en el caso del factoring de exportación en la medida de que, de ser el caso de alguna discrepancia, las partes contratantes tendrían que recurrir a legislaciones complementarias, conforme a lo expresado citamos a:

Álvarez (2019). Factoring nacional: cuando el cliente (vendedor), titular de los créditos comerciales, la empresa de factoring (factor) y los compradores (deudores) residen en un mismo país. Factoring de exportación: cuando el cliente (vendedor) y los compradores de la asunción del riesgo de insolvencia residen en países distintos. (p.VII-1)

#### FACTORING SEGÚN EL RIESGO

Pese a que la empresa debe de evaluar la capacidad de endeudamiento del potencial cliente, en las operaciones al crédito, existe un marco de incertidumbre sobre la efectivización del cobro de la deuda, en la medida de que al cliente que había calificado como sujeto de crédito, se le pueden presentar inconvenientes a la fecha de vencimiento de su compromiso de pago y ello postergará el flujo de liquidez que espera y había presupuestado el vendedor; es por ello que consideramos importante que los indicadores para evaluar la capacidad de pago de los clientes deben de ser permanentemente actualizados, debiéndose ajustar al contexto financiero. La impuntualidad de los clientes a los cuales se les otorgó crédito, puede inducir a que la empresa proveedora deba recurrir a un factoring que le permita recuperar la liquidez que requiere el negocio; en tales circunstancias, el nivel de capacidad de pago del cliente deudor puede influir en el tipo de factoring que la empresa cedente pueda adoptar; nos estamos refiriendo al factoring sin recurso, el cual estipula que el adquirente de la deuda por cobrar, asume el riesgo de no lograr cobrar la deuda, liberando de responsabilidad al endosante, en tales circunstancias se eleva el costo financiero del factor; la otra modalidad es el factoring con recurso en el cual el endosante se convierte en responsable solidario en el caso que el cliente no pague la deuda al factor. Sobre el particular citamos a los autores:



Apaza y Entrelíneas SRL (2005). La cesión del crédito a la empresa de factoring puede realizarse [...] 1) Factoring Con Recurso: La sociedad de factoring no asume el riesgo de la operación, no se hace cargo de los impagados. 2) Factoring Sin Recurso: La sociedad de factoring asume todos los riesgos de la operación. (p.234)

### FACTORING SEGÚN EL MOMENTO DE PAGO DE LOS CRÉDITOS

La preocupación de la empresa cedente es la obtención de la liquidez anticipada a la fecha de vencimiento de la factura negociable, en tales circunstancias es importante que se determine el plazo para que la empresa factoring desembolse total o parcialmente, la deuda materia del endoso, en tales circunstancias podemos encontrar la modalidad de pago al momento del cobro, la misma que estipula que la empresa factoring cancela a los cedentes una vez que haya conseguido el cobro de la deuda; otra modalidad es con pago al cobro con una fecha de vencimiento, que consiste en establecer una fecha de pago de la empresa factoring al cedente; con la salvedad de que la fecha de vencimiento se ajustará, en los casos en que la deuda del cliente tenga un vencimiento en anterior a la fecha de vencimiento establecido en el factoring en tales circunstancias se considerará como fecha de vencimiento que ocurra primero, sobre esta modalidad recogemos lo que expresaron los autores:

Alva, Northcote, García e Hirache (2011). La factura negociable debe indicar en su contenido la fecha de o forma en que se ha fijado su vencimiento y, a falta de indicación, se presumirá que su vencimiento se produce a los treinta días de haber sido emitida. (p.15)

Otra modalidad también podría citar el vencimiento de las facturas negociables como “a la vista” y bajo esta modalidad se debe considerar como la fecha de vencimiento de la factura negociable, cuando el factoring requiere el pago al cliente, en estos casos no se determina una fecha exacta para realizar el pago, sino que, por el contrario, su efectivización se debe realizar de forma inmediata en el momento de la cobranza.

## LIQUIDEZ GENERAL

Las empresas buscan que colocar su capital disponible para la generación de ganancias es por ello que la cobranza de una venta forma parte de la liquidez de la empresa para el cumplimiento de las obligaciones por pagar a los proveedores, en tal sentido el planeamiento financiero deberá de articular la velocidad de recuperación de las inversiones frente a los vencimientos de las obligaciones por pagar, de no ocurrir ello se generaría la falta de liquidez y a su vez, la suspensión del otorgamiento de crédito de parte nuestros proveedores impagos; en algunas circunstancias se pierde la liquidez por causas externas que en su momento no fueron advertidas o se subestimaron su efecto negativo, dejándolas de considerar en el presupuesto, ante tales circunstancias debemos hacer notar que la mayor preocupación para los gestores financieros está representada por la liquidez corriente, pues en periodos menores a un año habrán de cumplir con las obligaciones incluidas en el pasivo corriente; concordante con lo expresado citamos a:

Pérez – Carballo (2015). Es la capacidad para hacer frente a los pagos a corto plazo (un horizonte anual). Aunque la liquidez contempla varios plazos, la principal es la que se refiere a los pagos más inmediatos. (p.45)

Con la información contable, se pueden determinar los ratios de liquidez en una empresa entre ellos tenemos a la razón corriente el cual se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, el resultado indicará las veces que se puede coberturar las deudas a corto plazo empleando su activo corriente; otra de las razones es la denominada prueba ácida y esta se determina extrayendo del activo corriente, el valor de los inventarios, y el resultado se dividirá entre el pasivo corriente; otro indicador es el ratio de prueba defensiva el cual determinará la capacidad de cumplir con sus obligaciones solo con el uso de sus activos más líquidos para ello dividimos el importe del efectivo y equivalente de efectivo entre el pasivo corriente; además se tiene el ratio del capital de trabajo el cual determina cual es el excedente de operatividad que tiene la empresa después de atender los pasivos corrientes con los saldos de los activos corrientes; asimismo para el cumplimiento de las obligaciones la empresa debe monitorear el ratio de liquidez de las cuentas por cobrar, para conocer la velocidad de recuperación de la inversión; sobre lo expresado consideramos prudente citar a:

Apaza y Entrelíneas SRL (2004). El análisis fondo de la liquidez presume que el activo corriente es un indicador de los recursos financieros con los que se cuenta a corto plazo para atender a los compromisos financieros a corto plazo, representados por el pasivo corriente. (p.527)

### ACTIVO CORRIENTE

En el Plan Contable General Empresarial las cuentas del activo han sido organizadas conforme a la velocidad con que pueden convertirse en efectivo y para la presentación en el Estado de Situación Financiera los rubros han de organizarse en activos corrientes y activos no corrientes identificados por el plazo de su realización en 12 meses o más, respectivamente, en este sentido el activo corriente es el de mayor interés pues representa la inversión que realizan los inversionistas, asimismo, son los responsables de mantener una velocidad de recuperación ajustadas a los compromisos por pagar que tiene la empresa, sobre el activo corriente citamos a:

Apaza (2007). Por Activo Corriente se entienden el efectivo y aquellos activos que razonablemente se espera sean convertidos en efectivo, o sean vendidos o consumidos durante el ciclo normal de operación tiene una duración menos de un año. (p.153)

En el activo corriente identificamos a la cuenta efectivo y equivalente de efectivo el cual propiamente es líquida por naturaleza, a continuación tenemos a las cuentas por cobrar, se encuentra en segunda instancia en la medida que existe un margen de incertidumbre para conseguir su cobranza además media la gestión que se realice; a continuación se incluyen a los inventarios que es el potencial de la generación de ganancias, están en este lugar en la medida de que existe la necesidad de venderlos para luego conseguir la liquidez además existe la necesidad de que la venta sea pactada al crédito lo cual generaría una liquidez progresiva en el tiempo; también se puede incluir a los pagos anticipados que se reciben por una promesa de venta los cuales podrían ser reclasificados como una cuenta por pagar; finalmente encontraremos a los valores negociables los cuales adquiere la empresa con una intención especulativa, pues cuando alcanzan un nivel de rédito sobre la inversión , estos son comercializados.

## PASIVO CORRIENTE

No todas las operaciones que realizan las empresas son canceladas al contado o por adelantado, nos referimos a las existencias, servicios públicos, remuneraciones, obligaciones tributarias, etc., es por ello que el gestor financiero debe de prever el nivel de liquidez para el normal desarrollo de las actividades comerciales, de estas obligaciones encontramos a las que se deben cumplir en un corto plazo y la falta de pago de ellas podrían en riesgo el ciclo comercial de la empresa, sobre el particular citamos al autor:

Álvarez (2017). Partidas que representan obligaciones de la empresa cuyo pago o negociación se espera liquidar dentro de los doce meses posteriores a la fecha del balance general, así como las obligaciones en que la empresa no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo. (p.88)

En el pasivo corriente se debe presentar las cuentas por pagar comerciales cuyo vencimiento se efectuará dentro de los doce meses siguientes, en este rubro también debemos agregar todos aquellos documentos por pagar a corto plazo como por ejemplo los servicios públicos; en el logro de financiamiento la empresa adquiere compromisos a largo plazo de ellos se debe extraer la parte corriente para presentarla por separado, asimismo, debemos de considerar como pasivo corriente a las obligaciones tributarias que tiene la empresa.

### **2.3. Bases filosóficas**

Como bases filosóficas consideramos que la gestión financiera es la propulsora del uso de la herramienta del factoring es por ello que consideramos pertinente citarla.

## GESTION FINANCIERA

Córdova (2012). La gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos. (p.3)

En el caso de la liquidez, ésta está vinculada al flujo de caja que debe mantener una empresa en tal sentido la estamos citando.

#### FLUJO DE CAJA

Barajas (2008). Suministra información sobre la capacidad de la firma para atender sus compromisos de corto plazo ya sea con sus proveedores o sus pasivos financieros, sobre la generación de recursos de efectivo necesarios para sus operaciones, sobre la necesidad de financiación externa y su capacidad para atenderla. (p.143)

#### **2.4. Definición de términos básicos**

- Apalancamiento financiero  
Está representado por el capital ajeno para realizar inversiones en busca de aumentar la rentabilidad.
- Capacidad de endeudamiento  
Representa la proporción disponible para hacer frente a futuras deudas.
- Capital de Trabajo  
Remanente después de compensar el pasivo corriente
- Cuentas de cobranza dudosa  
Sucede cuando en el proceso de cobranza de las cuentas por cobrar se determina la indiferencia del deudor para cumplir con el pago.
- Endoso  
Transferencia de la propiedad y derechos que tienen una persona sobre un bien.
- Existencias  
Están constituidas por los bienes adquiridos para la comercialización, producción o consumo.
- Exportación  
Transacciones comerciales donde el cliente es un sujeto del extranjero.
- Financiamiento externo  
Acceso a recursos económicos que tienen su origen en proveedores que no mantienen vínculo con la empresa.

- **Financiamiento interno**  
Acceso a recursos económicos que tienen su origen en proveedores que mantienen algún vínculo con la empresa.
- **Finanzas**  
Acciones que conducen a la administración del dinero optimizando su uso en las operaciones comerciales.
- **Flujo de caja**  
Reporte que consolida los ingresos y salidas de efectivo en un periodo específico.
- **Gestor Financiero**  
El gestor financiero es el encargado de organizar y promover la obtención de recursos financieros que requiere la empresa para el desarrollo de sus actividades.
- **Importación**  
Adquisición de bienes o servicios a proveedores que se encuentran fuera del país.
- **Leasing**  
Contrato también conocido como arrendamiento financiero, en el cual el propietario cede en uso un bien por el cual cobra un alquiler.
- **Políticas de cobranza**  
Lineamientos propios de cada empresa donde se delinear los procedimientos a seguir para efectuar la cobranza de los créditos otorgados.
- **Políticas de crédito**  
Lineamientos propios de cada empresa donde se delinear los procedimientos a seguir para calificar a un cliente como un sujeto pasible de crédito.
- **Ratios financieros**  
Indicadores financieros que vinculan dos o más partidas contables para develar su proporcionalidad.
- **Refinanciamiento**  
Procedimiento en el cual las partes vinculadas modifican las condiciones de financiamiento.
- **Solvencia**  
Indicador que devela la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones pues se considera la vinculación del total de activo frente al total de pasivo.
- **Sujeto de crédito**  
El calificativo se obtiene posterior a la determinación del margen de endeudamiento que el cliente puede adquirir sin que peligre el incumplimiento del pago.

## **2.5. Hipótesis de la investigación**

### **2.5.1. Hipótesis general**

El uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

### **2.5.2. Hipótesis específicas**

- El uso del factoring influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.
  
- El uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

## **2.6. Operacionalización de las variables**

Variable: Factoring

“Cesión a un factor o intermediario los derechos de cobro a clientes a un determinado precio. En la cesión se traslada el riesgo” (Apaza, 2010, p.375)

Variable: Liquidez General

Díaz, (2012). La liquidez es la capacidad que tiene una empresa o institución para satisfacer sus deudas inmediatas. Las partidas que lo permiten son caja y bancos. Y también a un plazo superior (clientes y existencias). A efectos de cálculo se extiende hasta el año. (p.47)

Tabla 1

Operacionalización de la variable factoring

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Factoring según el destino	Factoring nacional	01 – 03			05 – 11 12 – 18 19 – 25
	Factoring de exportación	04 – 05			
Factoring según el riesgo	Factoring sin recurso	06 – 07			04 – 08 09 – 13 14 – 20
	Factoring con recurso	08 – 09	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Poco utilizada Moderadamente utilizada Muy utilizada	
Factoring según el momento de pago de los créditos	Con pago al cobro	10 – 11			
	Con pago al cobro con una fecha límite	12 – 13			06 – 13 14 – 21 22 – 30
	Con pago al vencimiento	14 – 15			

Fuente: elaboración propia



Tabla 2

Operacionalización de la variable liquidez general

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
	Efectivo y equivalente de efectivo	16 – 18			
	Cuentas por cobrar	19 – 22			
Activo corriente	Inventarios	23 – 26			17 – 39
					40 – 62
					63 – 85
	Pagos anticipados	27 – 29			
	Valores negociables	30 – 32	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Baja Moderada Alta	
	Cuentas por pagar comerciales	33 – 38			
Pasivo corriente	Documentos por pagar a corto plazo	39 – 42			16 – 36
	Vencimiento corriente de deuda	43 – 45			37 – 57
	Impuestos acumulados	46 – 48			58 – 80

Fuente: elaboración propia

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Diseño metodológico

El presente trabajo se enmarcará en el esquema propuesto por: Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014). Se utilizan cuando se quiere establecer el grado de correlación o de asociación entre una variable (X) y otra variable (Z) que no sean dependientes una de la otra.

$$\begin{array}{ccc}
 & & O_x \\
 & & | \\
 & & r \\
 & & | \\
 M & & O_z
 \end{array}$$

Dónde:

M es la Muestra

$O_x$  es la observación o medición de la variable X

r es el coeficiente de correlación entre las dos variables

$O_z$  es la observación o medición de la variable Z. (p.343)

#### TIPO DE INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación se desarrollará en el ámbito de tipo básico en cuanto el análisis de las dos variables serán analizadas observando su uso basándonos en la aseveración de:

Arias y Covino (2021). Investigación básica: también llamada investigación pura, en este tipo de investigación no se resuelve ningún problema inmediato, más bien, sirven de base teórica para otros tipos de investigación. Se pueden plantear tesis con alcances exploratorios, descriptivos o hasta correlaciones. (p.68)

#### NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El cuestionario tiene el objetivo de recolectar la percepción de los representantes de las empresas comerciales con ello podremos describir el uso del factoring, así como

su efecto con la liquidez en las empresas en tal sentido consideramos que el nivel de la investigación es descriptivo, lo cual lo sustentamos con la conceptualización realizada por el autor:

Díaz, (2006). Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. (p.127)

## MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Los métodos que hemos utilizado para viabilizar el desarrollo de la investigación fueron: el método inductivo analizando de lo general a lo particular, método deductivo iniciando el estudio desde lo particular para alcanzar lo general, además fue necesario utilizar el método de análisis.

### **3.2. Población y muestra**

En el presente trabajo para el logro de los objetivos buscará acopiar las percepciones que tienen los representantes de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, en tal contexto por su amplitud y con la finalidad de viabilizar la recolección de información debemos establecer una muestra basándonos en la fórmula estadística para poblaciones finitas. La fuente de información del número de empresas comerciales de la Provincia de Huaura la obtendremos del portal de la SUNAT.

#### **3.2.1. Población**

La población que se va a considerar dentro del contexto de estudio la estamos basando en el concepto: “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición” (Vivanco, 2005, p.23).

Como se ha establecido el ámbito de la investigación y conforme al información proporcionada por el portal de SUNAT en cuanto a las empresas comerciales registradas en la Provincia de Huaura, nos indican que se cuenta con 702 empresas registradas, las cuales representan nuestra población.

### 3.2.2. Muestra

Para la determinación de la muestra materia de la investigación estamos sustentando su determinación conforme al siguiente concepto “parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio.” (Bernal, 2006, p.165)

El tamaño se determinará aplicando la fórmula de Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

$\varepsilon$  (0,05) : Tolerancia al error

N (702) : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{702(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(702 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{674.2008}{2.7129} = 248.5166$$

$$n = 249$$

Con la finalidad de contar con una muestra aceptable bajo el contexto estadístico, a continuación, se verificará la validez del volumen de la muestra obtenida la cual ascendió a 249; para tal efecto utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{249}{702} \times 100 = 35.47\%$$

Para la verificación de la dimensión de la muestra se tiene que, el valor no debe de superar el 10%, en nuestro caso se ha determinado un valor del 35.47% por lo cual debemos de procesar el ajuste de la dimensión de nuestra muestra que se empleó en la presente investigación; a continuación, se presenta la fórmula empleada para el cálculo del ajuste:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{249}{1 + \frac{249}{702}} = 183.8045$$

$$n = 184$$

Conforme a la determinación de la muestra mediante el ajuste del valor inicialmente obtenido, se estableció en 184 empresas comerciales de la Provincia de Huaura que de manera aleatoria se consultaron a través de un cuestionario.

### **3.3. Técnicas de recolección de datos**

#### Técnica de muestreo

Para la aplicación del cuestionario constituido por 48, fue necesario alcanzar un total de 184 representantes de las empresas comerciales ubicadas en la Provincia de Huaura, que fueron visitados de manera aleatoria.

#### Técnica de recolección de información

El instrumento que consideramos pertinente para la obtención de datos que sustenten nuestro trabajo fue el cuestionario construido en base a los indicadores citados en la operacionalización de las variables factoring y liquidez.

#### Instrumento

Para la elaboración de los ítems del instrumento de cada uno de los indicadores de las variables se han formulado preguntas en base a: factoring nacional, factoring de exportación, factoring sin recurso, factoring con recurso, con pago al cobro, con pago al cobro con una fecha límite, con pago al vencimiento, efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, pagos anticipados, valores negociables, cuentas por pagar comerciales, documentos por pagar a corto plazo, vencimiento corriente de deuda e impuestos acumulados; la apreciación del entrevistado en calidad de respuesta, se enmarcaron en cinco escalas conforme al modelo ordinal de Likert el cual nos permitió conocer la intensidad de la aseveración, el rango de posibles respuestas fue valorado numéricamente desde una negativa contundente respondiendo nunca asignando el valor de 1, seguida por una desaprobación sencilla con respuesta casi nunca cuyo valor asignado fue de 2, si la respuesta fue a veces que denota indecisión su valor fue de 3, para una respuesta casi siempre que manifestaba una aprobación sencilla se le consideró un valor de 4 y fue asignado un valor de 5 cuando la respuesta fue siempre lo cual representa una contundente aprobación.

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

Habiendo acopiado las apreciaciones de los entrevistados, sobre nuestras variables en estudio se procedió a la transformación de cada una las respuestas a sus valores asignados en la escala de 1 a 5, ello nos ha permitido que con el uso del software SPSS, se procesen los valores en primera instancia determinando las frecuencias de las

aseveraciones con sus respectivas equivalencias porcentuales. A continuación, con los datos hemos procesado el coeficiente de correlación de Spearman lo cual nos permitió contrastar la hipótesis para formular las conclusiones y por ende las recomendaciones de nuestra investigación.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de resultados

La investigación tuvo como fuente de información las experiencias de los 184 conductores de las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura, para ello se tuvo que utilizar como herramienta, un cuestionario conteniendo 48 preguntas formuladas en base a los indicadores de cada una de las variables en estudio.

Para el tratamiento de los datos se utilizó el software SPSS; inicialmente para el desarrollo de la estadística descriptiva, los datos de las respuestas que originalmente se recibieron bajo la escala ordinal de Likert, fueron agrupados en 3 niveles, en cuanto a la variable factoring y sus sub variables factoring según el destino, factoring según el riesgo y factoring según el momento de pago de los créditos, siendo sus niveles para efecto del análisis de los resultados: poco utilizada, moderadamente utilizada y muy utilizada; para el tratamiento de la variable liquidez general y las sub variables: activo corriente y pasivo corriente los niveles adoptados fueron: baja, moderada y alta.

En segunda instancia se ha procesado el coeficiente de Sperman, para lo cual se ha formulado la hipótesis estadística y con ello se ha logrado la contrastación de las hipótesis planteadas.

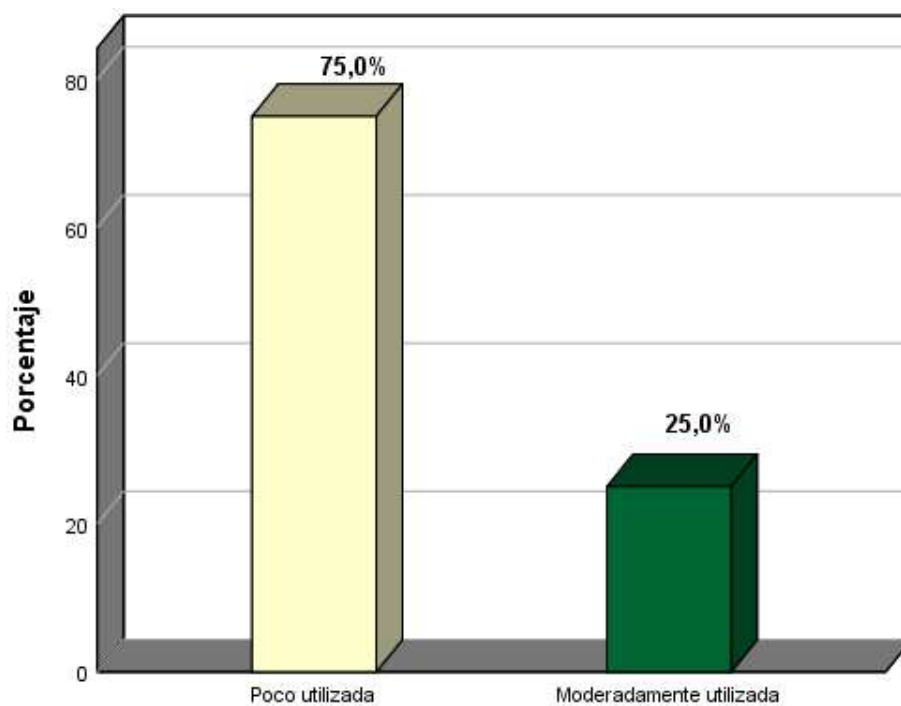
*Tabla 3*

*Frecuencias y porcentajes de la variable factoring*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizada	138	75,0
Moderadamente utilizada	46	25,0
Muy utilizada	0	0,0
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia





*Figura 1: Frecuencias y porcentajes de la variable factoring*

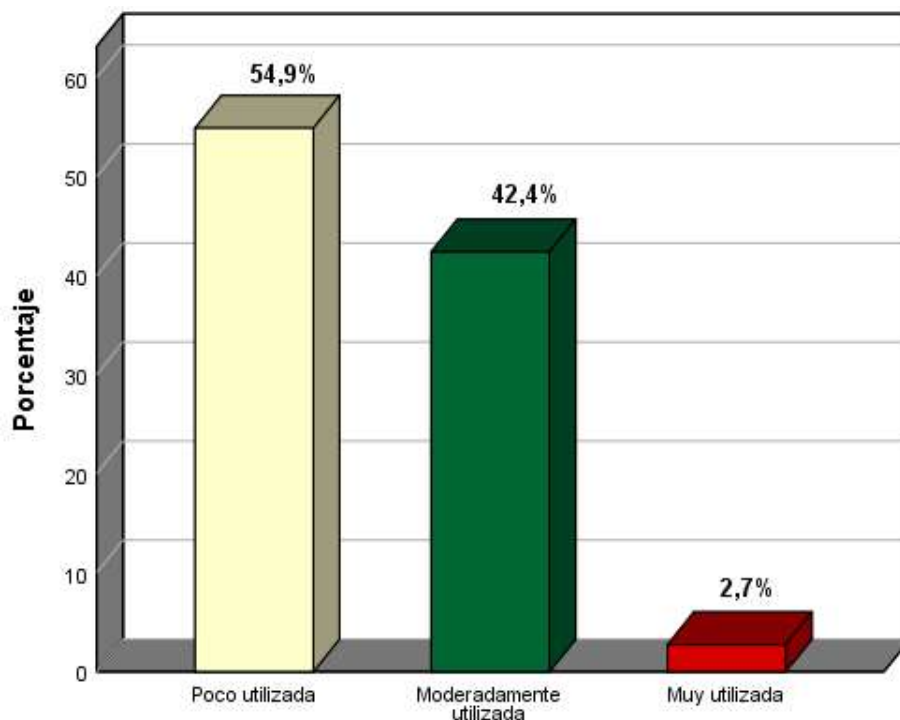
En la tabla y figura anterior se presenta el uso del factoring como herramienta de financiamiento de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 75% de los responsables de las empresas expresaron que poco utilizan al factoring, un 25% indican que utilizan el factoring de manera moderada; es de hacer notar que con valor del 0% se muestra el nivel que agrupa a las empresas con un muy alto uso del factoring. Sabiendo que el factoring permite dotar de liquidez a una empresa, notamos que no hay contundencia en su uso lo cual implicaría hacer un estudio de las causas que no hace atractiva esta herramienta financiera.

*Tabla 4*

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el destino*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizada	101	54,9
Moderadamente utilizada	78	42,4
Muy utilizada	5	2,7
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 2: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el destino*

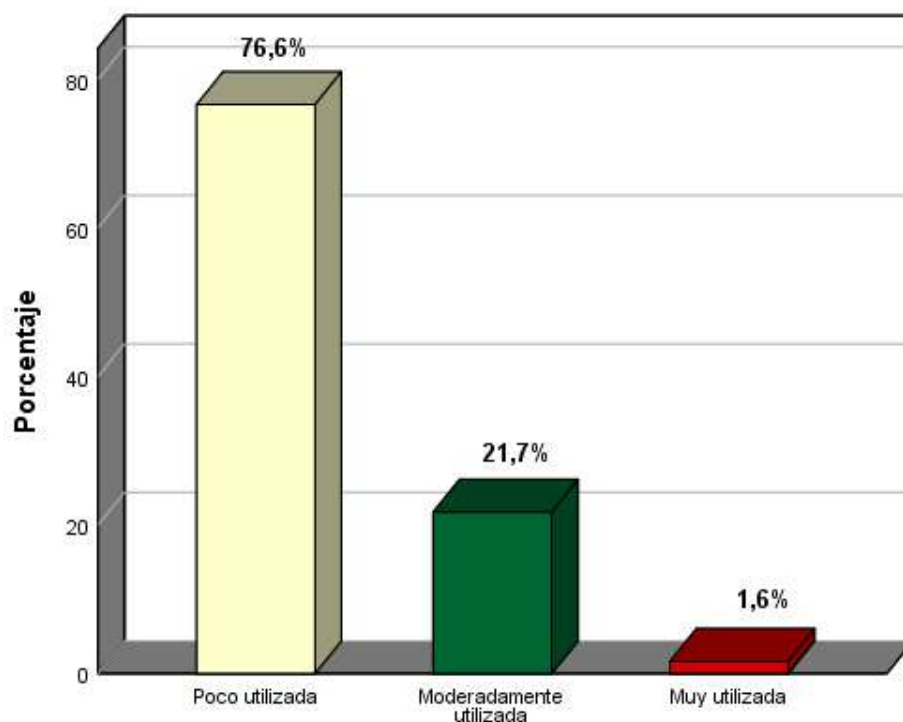
En la tabla y figura anterior se presenta el uso del factoring según el destino como herramienta de financiamiento de las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 54.9% de los responsables de las empresas expresaron que poco utilizan al factoring según el destino, un 42.4% indican que utilizan el factoring según el destino de manera moderada y solo un 2,7% indican que es muy utilizado el factoring según el destino. Notamos que el factoring según el destino tienen un relativo uso en las empresas comerciales como alternativa de financiamiento.

*Tabla 5*

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el riesgo*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizada	141	76,6
Moderadamente utilizada	40	21,7
Muy utilizada	3	1,6
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 3: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el riesgo*

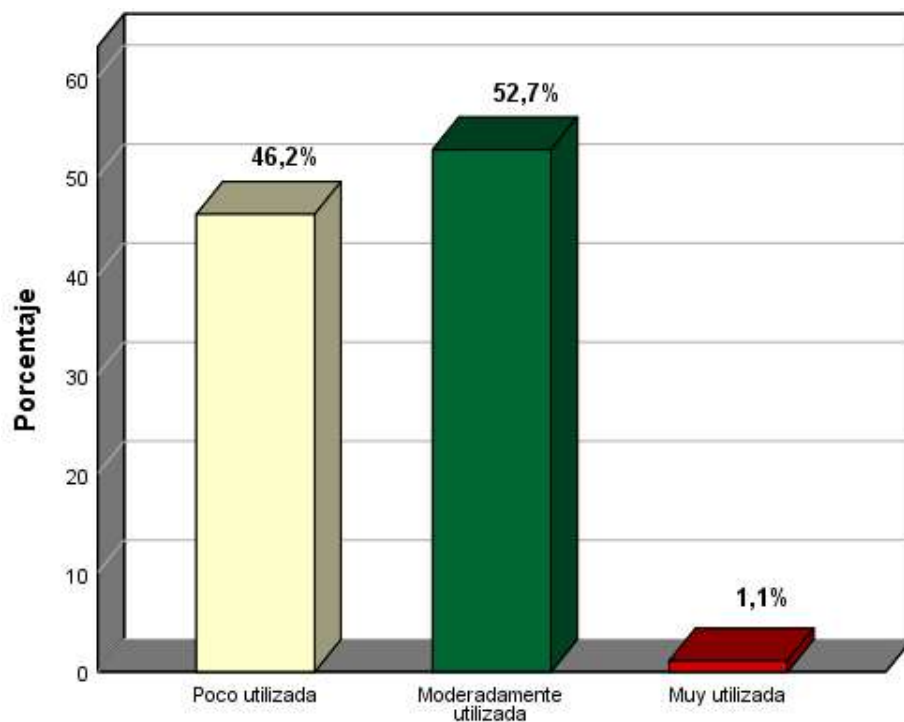
En la tabla y figura anterior se presenta el uso del factoring según el riesgo como herramienta de financiamiento de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 76.6% de los responsables de las empresas expresaron que poco utilizan al factoring según el riesgo, un 21.7% indican que utilizan el factoring según el riesgo de manera moderada y solo un 1,6% indican que es muy utilizado el factoring según el riesgo. Notamos que el factoring según el riesgo casi no es utilizado por las empresas comerciales como alternativa de financiamiento.

*Tabla 6*

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el momento de los pagos de los créditos*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizada	85	46,2
Moderadamente utilizada	97	52,7
Muy utilizada	2	1,1
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 4: Frecuencias y porcentajes de la dimensión factoring según el momento de los pagos de los créditos*

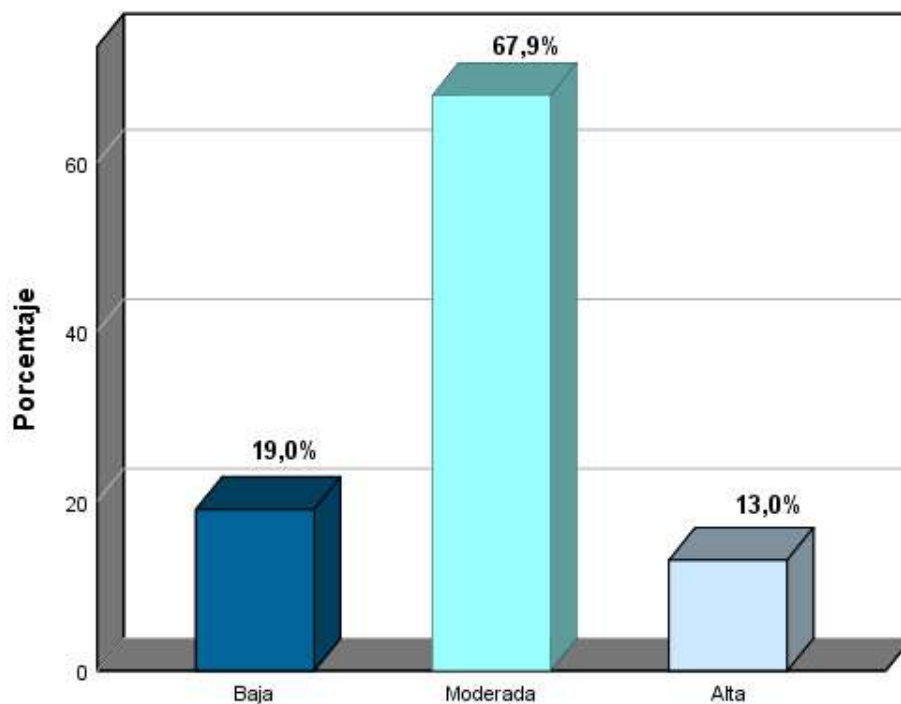
En la tabla y figura anterior se presenta el uso del factoring según el momento de los pagos de los créditos como herramienta de financiamiento de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 52.7% de los responsables de las empresas expresaron que la utilizan moderadamente, un 46.2% indican que utilizan el factoring según el momento de los pagos de los créditos, de manera moderada y solo un 1,1% indican que es muy utilizado el factoring según el momento de los pagos de los créditos.

*Tabla 7*

*Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez general*

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	35	19,0
Moderada	125	67,9
Alta	24	13,0
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 5: Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez general*

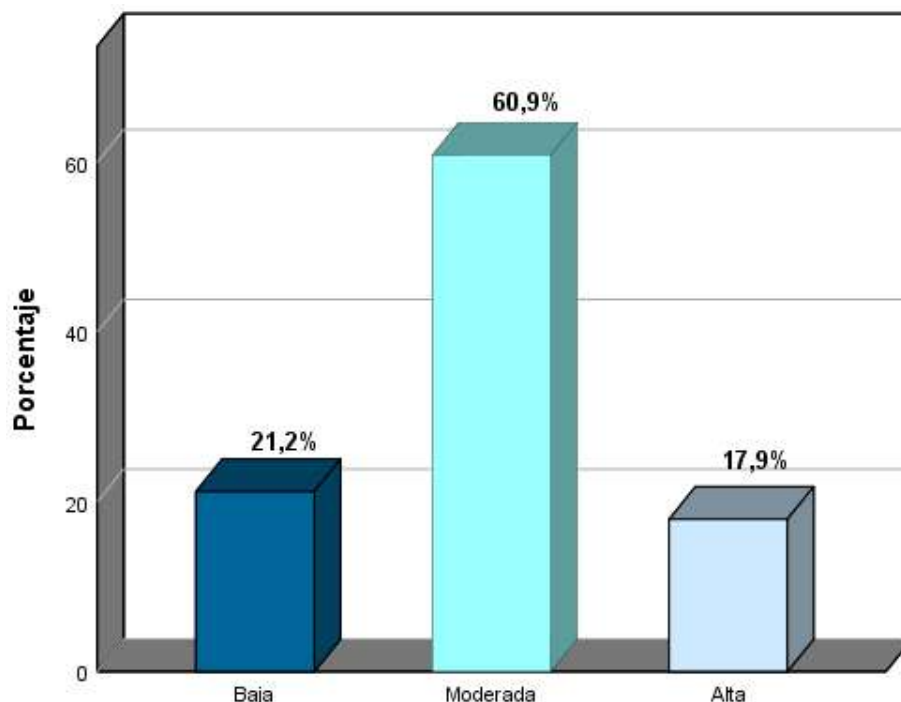
En la tabla y figura anterior se presenta el nivel de la liquidez general alcanzado referenciando el uso del factoring en las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 67.9% de los responsables de las empresas expresaron que alcanzaron una moderada liquidez, un 19.0% indican que tuvieron una baja liquidez general y un 13,0% indican que alcanzaron un alto nivel de liquidez. Como se evidenció en los resultados anteriores, los comerciantes no adoptan las modalidades existentes del factoring para alcanzar la liquidez esperada, la aseveración que se basa en que un 19% indicó que obtuvo una baja liquidez.

*Tabla 8*

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo corriente*

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	39	21,2
Moderada	112	60,9
Alta	33	17,9
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 6: Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo corriente*

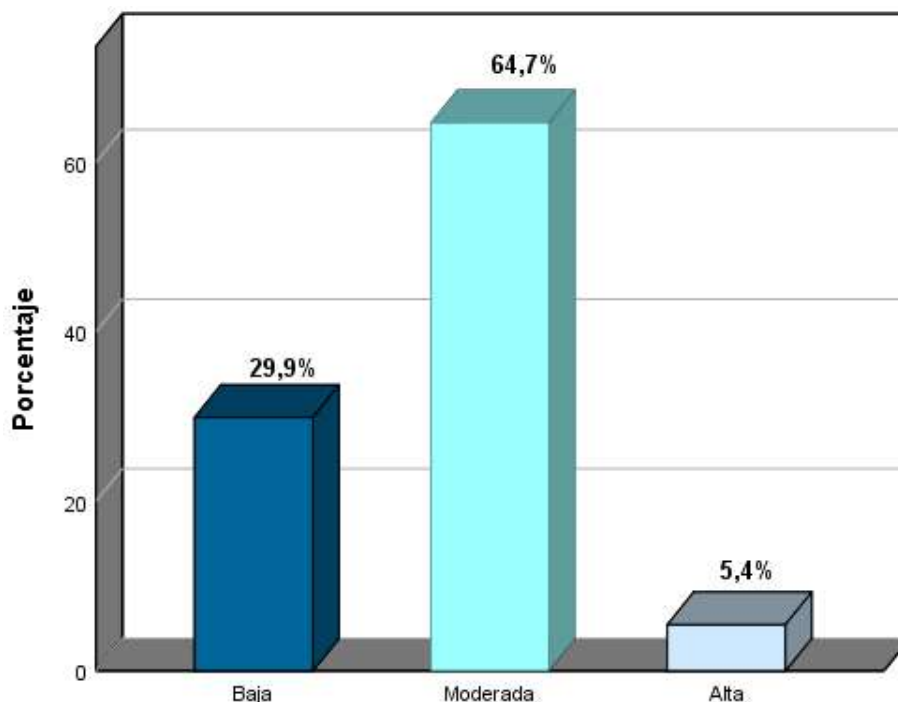
En la tabla y figura anterior se presenta el volumen del activo corriente alcanzado, referenciando el uso del factoring en las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 60.9% de los responsables de las empresas expresaron que alcanzaron un moderado volumen de activo corriente, un 21.2% indican que tuvieron un bajo volumen de activo corriente y un 17,9% indican que alcanzaron un alto volumen de activo corriente. Como sabemos las inversiones se manifiestan en el volumen del activo y las empresas no lograron han tenido un alto nivel de activo corriente.

*Tabla 9*

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo corriente*

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	55	29,9
Moderada	119	64,7
Alta	10	5,4
Total	184	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 7: Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo corriente*

En la tabla y figura anterior se presenta el volumen del pasivo corriente alcanzado, referenciando el uso del factoring en las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura, y sobre ello debemos indicar que el 64.7% de los responsables de las empresas expresaron que alcanzaron un moderado volumen de pasivo corriente, un 29.9% indican que tuvieron un bajo volumen de pasivo corriente y un 5,4% indican que alcanzaron un alto volumen de pasivo corriente. Como sabemos adoptar inversiones implica hacer frente al compromiso de devolución de financiamiento más los gastos financieros que ella genera, en nuestro caso no hemos determinado altos compromisos de pago como tampoco se ha evidenciado un alto uso del factoring como medio de elevar la liquidez general en las empresas.

#### **4.2. Contrastación de la hipótesis**

Como parte de la investigación y para determinar la validez de la hipótesis general, así como de las hipótesis específicas, generamos una hipótesis nula.

Hipótesis general de la investigación

H<sub>0</sub>: El uso del factoring no influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

H<sub>G</sub>: El uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

Tabla 10

Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura

		Factoring	Liquidez general
Rho de Spearman	Factoring	1,000	,381**
			,000
		184	184
	Liquidez general	,381**	1,000
		,000	.
	N	184	184

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Conforme lo expuesto en la tabla anterior se nos está permitiendo interpretar que: se presenta una baja relación entre el factoring y la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,381). Conforme los resultados se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; ello nos permite inferir que la herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una influencia significativa presencia al momento que los comerciantes deciden por una alternativa de financiamiento.

Hipótesis específica de la investigación

A continuación procesaremos el tratamiento estadístico de las hipótesis específicas formulando una hipótesis nula.

Primera hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: El uso del factoring no influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.



H<sub>E1</sub>: El uso del factoring influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

*Tabla 11*

*Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y el activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura*

		Factoring	Activo corriente
Rho de Spearman	Factoring		
	Coeficiente de correlación	1,000	,344**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	184	184
	Activo corriente		
	Coeficiente de correlación	,344**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	184	184

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados de la tabla anterior se nos está permitiendo interpretar que: se presenta una baja relación entre el factoring y la generación del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,344). Por lo anterior se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; ello nos permite inferir que la herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una significativa influencia para con la generación del activo corriente que como conocemos representa la inversión como fuente de desarrollo de las empresas comerciales.

Segunda hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: El uso del factoring no influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

H<sub>E2</sub>: El uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.

Tabla 12

*Grado de correlación y nivel de significación entre el factoring y el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura*

		Factoring	Pasivo corriente
Rho de Spearman	Factoring	1,000	,368**
			,000
		184	184
	Pasivo corriente	,368**	1,000
		,000	.
		184	184

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados de la tabla anterior se nos está permitiendo interpretar que: se presenta una baja relación entre el factoring y la generación del pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,368). Por lo anterior se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; ello nos permite inferir que la herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una significativa influencia para con la generación del pasivo corriente en el entendido de que los comerciantes no utilizan al factoring como herramienta para la adquisición de la liquidez general.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSION**

#### **5.1 Discusión de resultados**

Nos encontramos en un ámbito comercial bastante competitivo para ello, las empresas deben de aplicar adecuadas estrategias que les permitan alcanzar su desarrollo y posicionamiento en el mercado, esto viene ligado a las inversiones, y para ello, el gestor de negocios debe contar con un proyecto consistente que demuestre la sostenibilidad de la inversión, viabilizando de esta manera el aprovisionamiento de recursos financieros que podrían provenir de fuente interna como de fuente externa, y en cuanto a esta necesidad, existen diversas herramientas que pueden utilizarse como medios para la obtención de la liquidez entre ellas encontramos al factoring que permite obtener de manera anticipada al vencimiento de la misma el monto de la deuda por cobrar, en tales términos el adquiriente de la acreencia de la deuda, a quien se le denomina factor, cobra un gasto financiero por la operación, lo expresado puede ser sencillo de entender pero resulta complejo su aplicación en la medida de que el factor, debe de evaluar la capacidad de pago del deudor, lo cual no siempre es concordante con la calificación que el proveedor determinó al momento del otorgamiento del crédito; en tal sentido las instauración de políticas para determinar la capacidad de endeudamiento de un cliente, resultan trascendentes no solo porque garantizará el retorno de la inversión sino porque tambien en el momento necesario, la deuda pueda ser vendida a través de un factoring y según la investigación de (Ballena y Hurtado, 2021, p.89). “El factoring es una herramienta determinante de la liquidez inmediata, puesto que la empresa, según las entrevistadas, lo considera como opción al menos 4 veces al año”. Por lo antes indicado el uso del factoring no resulta una herramienta financiera al cual se puede acoger fácilmente el empresario, sino que como en todas las acciones que conducen a la obtención de un capital, influye significativamente el comportamiento financiero y las políticas empresariales que se tienen implementadas; en tal sentido en la presente investigación nos propusimos, determinar la manera en que uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, y nuestro estudio indicó que el 75% de los entrevistados indicaron que acceden poco al factoring, percepción que fue ratificada cuando se determinó que existe una baja influencia entre el uso factoring y la generación de la liquidez general en las empresas comerciales instaladas en la Provincia de Huaura,

estos resultados nos conllevan a suponer que el poco uso del factoring podría presentarse por el desconocimiento de la forma de acceso o que no cuentan con una cartera de cuentas por cobrar con alto índice de probabilidad de pago, lo cual no es atractivo para las empresas factor; sobre el particular concordamos con la investigación de:

Piscoya (2021). Desconocen sobre factoring, de los pasos a seguir, de la duración de la relación jurídica, los requerimientos sobre este contrato para la empresa del factoring, el factorado y el cliente, de empresas de factoring sin recursos o con recursos y de las características del factoring. (p.76)

Como se ha señalado, en las empresas las ganancias provienen de las inversiones que realizan las empresas, lo cual se concentra en los activos es por ello que el primer objetivo específico del presente trabajo fue el determinar la manera en que uso del factoring influye en el activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, las apreciaciones de los entrevistados nos han indicado que el 60.9% alcanzaron un moderado volumen de activo corriente, asimismo se estableció que el factoring no tiene una influencia significativa presencia para con la generación del activo corriente; cabe señalar que el Estado con la finalidad de hacer más accesible la circulación del capital en las empresas a través del factoring, modernizó las características formales de los comprobantes de pago dotándose de información necesaria para testimoniar las condiciones de crédito de los comprobantes y aún más a través de la SUNAT se habilitó una plataforma virtual para que los usuarios verifiquen la autenticidad de los comprobantes que por cierto son electrónicos, sobre el particular citamos la investigación de:

Espinoza (2021). El factoring elimina gran parte de la carga del nivel administrativo como lo es recuperar una cartera vencida, se convierte en una alternativa viable para que las Pymes comerciales puedan ahorrar tiempo e invertirlo en otras operaciones y debido a su bajo costo financiero es ideal para pymes. (p.71)

Como segundo objetivo específico de nuestra investigación fue el determinar la manera en que uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura sobre lo cual hemos determinado que el 64.7% de las empresas alcanzaron un moderado volumen en su pasivo corriente, también teniendo en consideración los resultados de la investigación se advierte que el factoring no tiene una significativa presencia para con la generación del pasivo corriente, todo esto es concordante con el resultado que nos indicó que, las empresas comerciales poco utilizan al factoring como herramienta para la obtención de liquidez; como también se sabe un inadecuado uso del factoring puede resultar más perjudicial pues se corre el riesgo que el financiamiento genere altos gastos financieros los cuales pueden absorber el margen de ganancia esperado en la transacción realizada al crédito. Es conveniente puntualizar que el factoring es una herramienta que puede proporcionar liquidez a las empresas, para ello se debe contar con políticas de otorgamiento de crédito permeables a la información que proporcionan las centrales de riesgos, ello podrá garantizar una colocación efectiva del factoring a las cuentas por cobrar; sobre el particular podemos citar la investigación de:

Cortez (2021). El factoraje como una opción más amigable y menos onerosa para ayudar a la mejora de los estados financieros de las PyMES, considerando al factoring como una alternativa benéfica para obtener recursos de forma accesible e inmediata para con ello responder a las necesidades comerciales de las empresas. (p.88)

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

##### **Primera conclusión**

La herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una influencia significativa al momento que los comerciantes deciden por una alternativa de financiamiento. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,381)

##### **Segunda conclusión**

La herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una influencia significativa para con la generación del activo corriente, que como conocemos representa la inversión como fuente de desarrollo de las empresas comerciales. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,344)

##### **Tercera conclusión**

La herramienta de financiamiento denominada factoring no tiene una influencia significativa para con la generación del pasivo corriente en el entendido de que los comerciantes no utilizan al factoring como herramienta para la adquisición de la liquidez general. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,368)

#### 6.2. Recomendaciones

##### **Primera recomendación**

Teniendo una baja influencia entre el factoring y la liquidez corriente, recomendamos que las empresas comerciales actualicen permanentemente sus políticas para el otorgamiento de créditos con la finalidad de que sus cuentas por cobrar sean aceptadas por los inversionistas en calidad de factor; con ello se podrá contar con una liquidez adecuada a los intereses de los inversionistas.

##### **Segunda recomendación**

Teniendo el factoring una baja influencia para con la generación del activo corriente, recomendamos a las empresas que desarrollen proyectos de inversión sostenibles que estén relacionados con el incremento de la velocidad de rotación de los activos

corrientes, con ellos se elevará la rentabilidad de la empresa comercial atendiendo la intención que tienen los socios cuando constituyen una empresa.

### **Tercera recomendación**

Habiendo determinado una baja influencia del factoring en la composición del pasivo corriente recomendamos que cuando se busque acceder a una herramienta financiera como el factoring, se evalúen los gastos financieros que se generarán, los mismos que no deben menoscabar el margen de utilidad que se espera obtener en el crédito concedido, con ello se busca mejorar el tratamiento de las deudas por pagar y con ello se optimizarán los resultados financieros en favor de los accionistas de las empresas.

## REFERENCIAS

### 7.1 Referencias Bibliográficas

Alva, M., Northcote, C., García, J. & Hirache, L. (2011). *Opciones de Financiamiento Factoring – Leasing – Leaseback*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Alvarez, J. (2017). *Estrategias para la formulación de Estados Financieros analisis contable y tributario*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Álvarez, M. (2019). Actualidad Empresarial. *Factoring como herramienta financiera*. 414(VII-1).

Apaza, M, & Entrelíneas SRL (2004). *Elaboración, análisis e interpretación de Estados Financieros Diagnóstico Empresarial*. Perú: Entrelíneas SRL.

Apaza, M, & Entrelíneas SRL (2005). *Gestión Financiera Empresarial*. Perú: Entrelíneas SRL.

Apaza, M. (2007). *Formulación, análisis e interpretación de Estados Financieros concordado con las NIIFs y NICs*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Apaza, M. (2008). *Contabilización de instrumentos financieros Leasing, Leasing back, titulización de Activos Fijos*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Apaza, M. (2010). *Consultor económico financiero*. Perú: Instituto Pacífico SAC.



Arias, J. & Covino, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Perú: Enfoques Consulting EIRL

Ballena, S. & Hurtado, M. (2021). *La aplicación del factoring financiero y su relación con la liquidez de la empresa PROINGTEL SAC en el periodo 2019*. (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Privada del Norte.

Banco Central de Reserva del Perú (2020). Moneda. *Perú y su largo camino a la libertad Bicentenario 1821 – 2021*. 183, 14.

Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. (Cuarta edición). Colombia: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Bernal, J. (2013). *Factoring aplicación contable y financiera*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

CEPAL (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Chile: Esteban Pérez Caldentey y Daniel Titelman.

Córdova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Colombia: ECOE Ediciones.

Cortez, M. (2021). *Factoring como alternativa de financiamiento para la obtención*

*de liquidez en las pymes dedicadas a realizar actividades profesionales, científicas y técnicas de la ciudad de Quito, provincia Pichincha. Caso empresa ENVOLPAQUES Cía. Ltda.* (Tesis para optar el Título Profesional).

Ecuador: Universidad Central del Ecuador.

Díaz, V. (2006). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Chile: RIL Editores.

Díaz, (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. España: EUMED.

Espinoza, J. (2021). *El factoring como alternativa de financiamiento para obtener liquidez inmediata para las PYMES comerciales de la Ciudad de Guayaquil*. (Tesis para optar el Título Profesional). Ecuador: Universidad de Guayaquil.

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación Cuantitativa – Cualitativa y redacción de la Tesis*. (Cuarta edición). Colombia

OCDE (2018). *Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018: Un Marcador de la OCDE*. Francia: Autor.

Pérez – Carballo, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. España: ESIC Editorial.

Piscoya, J. (2021). *Propuesta de factoring para mejorar la gestión financiera en*

*tiempos de pandemia COVID -19 de las MYPES de Chiclayo – 2021.* (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Privada Juan Mejía Baca.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones.* Chile: Editorial Universitaria SA.

## **ANEXOS**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
**CUESTIONARIO**

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre **“USO DEL FACTORING PARA LA GENERACIÓN DE LIQUIDEZ GENERAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE HUAURA”**; y teniendo en consideración que usted es representante de una empresa comercial; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

FACTORING NACIONAL		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Recurre al factoring para alcanzar la liquidez necesaria					
02	La contratación del factoring en el ámbito nacional le representa un alto costo financiero					
03	Les sencillo colocar facturas comerciales en el mercado de factoring					
FACTORING DE EXPORTACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
04	Utiliza el factoring para alcanzar liquidez en un proceso de exportación de sus productos					
05	Resulta sencillo acceder a un factoring de exportación					

FACTORING SIN RECURSO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
06	El factoring tiene un alto costo porque la empresa receptora del endoso asume los riesgos de no lograr la cobranza					
07	Las empresas factoring evalúan al deudor antes de aceptar el endoso de la deuda					
FACTORING CON RECURSO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
08	Por falta de pago del cliente ha tenido que asumir la deuda ante el aceptante del factoring					
09	Le han rechazado el factoring por la insolvencia del deudor					
FACTORING CON PAGO AL COBRO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
10	Si el cliente no tiene un adecuado calificativo de crédito concreta un factoring con pago al cobro					
11	Convenir un factoring con pago a cobro le resulta sencillo					
FACTORING CON PAGO AL COBRO CON UNA FECHA LÍMITE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Convenir un factoring con pago a cobro con una fecha límite le resulta sencillo					
13	Articula el cobro del factoring con pago al cobro con una fecha límite con sus cuentas por pagar					
FACTORING CON PAGO AL VENCIMIENTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
14	Convenir un factoring con pago al vencimiento le resulta sencillo					
15	Articula el cobro del factoring con pago al vencimiento con sus cuentas por pagar					
EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
16	El uso del efectivo se realiza conforme a lo planificado					

17	Recurren a préstamos bancarios para mantener efectivo					
18	Para conseguir efectivo recurren al factoring					
CUENTAS POR COBRAR		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
19	Actualizan las políticas para el otorgamiento de créditos					
20	Por una equivocada evaluación del cliente no se ha podido realizar operaciones de factoring					
21	Tercerizan la cobranza de sus cuentas por cobrar					
22	A las cuentas por cobrar impagas y con atraso significativo se les ofrece refinanciamiento					
INVENTARIOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
23	Evalúa los saldos de mercadería para elaborar su plan de compras					
24	Debe rebajar el precio de los productos cuando identifica que son de lenta rotación					
25	Debe rebajar el precio de los productos cuando identifica que tienen desmedro					
26	Se desabastece de mercaderías por falta de liquidez					
PAGOS ANTICIPADOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	Para asegurar el compromiso de venta recibe pagos anticipados					
28	Los pagos anticipados de sus clientes son requeridos solo para productos específicos					
29	Con los pagos anticipados recibidos compra los productos solicitados por el cliente					
VALORES NEGOCIABLES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
30	Para no tener exceso de efectivo compra acciones de otras empresas para venderlas cuando aumente su valor					

31	Para no tener exceso de efectivo compra facturas comerciales					
32	Para no tener exceso de efectivo compra cuentas por cobrar diferentes a facturas comerciales					
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
33	Lleva y actualiza un control de las cuentas por pagar					
34	Monitorea la generación de liquidez para cumplir oportunamente con las cuentas por pagar					
35	Paga intereses moratorios por pagar sus deudas después de la fecha de vencimiento					
36	Por falta de liquidez refinancia sus cuentas por pagar					
37	Las deudas por mercadería tienen prioridad para su pago cuando se tiene poca liquidez					
38	Las cuentas por pagar se cancelan con la liquidez que obtiene del factoring					
<b>DOCUMENTOS POR PAGAR A CORTO PLAZO</b>		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
39	Los documentos por pagar a corto plazo los cancela priorizando su efecto en la compra de existencias					
40	Los documentos por pagar a corto plazo son cancelados esperando hasta el último día de vencimiento					
41	Paga intereses moratorios por pagar los documentos a corto plazo después de la fecha de vencimiento					
42	Los documentos por pagar a corto plazo se cancelan con la liquidez que obtiene del factoring					
<b>VENCIMIENTO CORRIENTE DE DEUDA</b>		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
43	Las deudas a largo plazo tienen prioridad para su pago cuando se tiene poca liquidez					
44	Las cuentas por pagar por deudas a largo plazo se cancelan con la liquidez que obtiene del factoring					
45	Se acumula efectivo para cumplir oportunamente con las cuotas de las deudas a largo plazo					



IMPUESTOS ACUMULADOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
46	Se acumula efectivo para cumplir oportunamente con las deudas por tributos					
47	Las deudas por tributos tienen prioridad para su pago cuando se tiene poca liquidez					
48	Cuando se presenta una contingencia tributaria se recurre al factoring para cancelar					

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: USO DEL FACTORING PARA LA GENERACIÓN DE LIQUIDEZ GENERAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE HUAURA  
 AUTOR: BCH. EMILIO MARCELO NICASIO TARAZONA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES				
¿De qué manera uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?	Determinar la manera en que uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.	El uso del factoring influye en la liquidez general en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.	Variable 1: FACTORING				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	Factoring según el destino	Factoring nacional Factoring de exportación	01 – 03 04 – 05	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué manera uso del factoring influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la manera en que uso del factoring influye en el activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El uso del factoring influye en la estabilidad del activo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.</li> </ul>	Factoring según el riesgo	Factoring sin recurso Factoring con recurso	06 – 07 08 – 09		
			Factoring según el momento de pago de los créditos	Con pago al cobro Con pago al cobro con una fecha límite Con pago al vencimiento	10 – 11 12 – 13 14 – 15		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué manera uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la manera en que uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El uso del factoring influye en el pasivo corriente en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura.</li> </ul>	Variable 2: LIQUIDEZ GENERAL				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems		Niveles o rangos
				Efectivo y equivalente de efectivo	16 – 18	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	
			Activo corriente	Cuentas por cobrar	19 – 22		
				Inventarios	23 – 26		
				Pagos anticipados	27 – 29		
				Valores negociables	30 – 32		
			Pasivo corriente	Cuentas por pagar	33 – 38		
				Documentos por pagar a corto plazo	39 – 42		
				Vencimiento corriente de deuda	43 – 45		
				Impuestos acumulados	46 – 48		