



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE DERECHO Y HUMANIDADES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO**

“El Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la  
Cámara de Comercio de Lima 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**  
**Abogada**

**AUTORA:**

Flores Yacolca Milagros Katherine

**ASESORES:**

Mg. Espinoza Azula César Napoleón

Mg. Mendo Mechan Javier Martín

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Comercial

**LIMA – PERÚ**

**2018**

## **Página del jurado**

## **DEDICATORIA.**

*A mi querido hijo que en estos últimos diez años ha sido mi motor y motivo para no rendirme ante las adversidades y seguir en esta gran tarea del aprendizaje, juntos por un futuro mejor.*

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad César Vallejo, institución que me ayudó en mi crecimiento profesional, me brindó la oportunidad de seguir estudiando y me motivó a continuar y terminar mi carrera universitaria

## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Milagros Katherine Flores Yacolca identificada con DNI N° 44380166, a efecto de cumplir con las vigentes disposiciones estimadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Derecho, Escuela Académica Profesional de Derecho, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, Julio del 2018

A rectangular box containing a handwritten signature in blue ink. The signature appears to be 'Milagros Y' with a horizontal line underneath.

Milagros Katherine Flores Yacolca

DNI N° 44380166

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado:

Presento antes ustedes la investigación de tesis titulada “El Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la Cámara de Comercio de Lima 2018”.

La investigación consta de seis capítulos. En el primer capítulo se explica y se detalla la introducción, la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema, la formulación del problema, la justificación, los objetivos y la hipótesis de la investigación; en el segundo capítulo se describe la metodología: diseño de investigación, variables, operacionalización, población, muestra, técnica e instrumento de recolección de datos, validez de confiabilidad, método de análisis de datos y aspectos éticos; en el tercer capítulo se detallan los resultados obtenidos a través de las tablas de frecuencias, los gráficos estadísticos y su interpretación; en el cuarto capítulo se redacta la discusión de los resultados obtenidos; en el quinto capítulo se presentan las conclusiones; en el sexto capítulo se detallan las recomendaciones, por último detallamos las referencias bibliográficas utilizadas en la investigación; así mismo se presentan los anexos matriz de consistencia, matriz de operacionalización de variables y cuestionarios.

El objetivo de la presente investigación es explicar de qué manera influye el contrato factoring en el desarrollo de las pymes comerciales.

La elaboración de la presente investigación se ha realizado en cumplimiento con lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

## Índice

|   |      |
|---|------|
| Página del jurado                                     | iii  |
| Dedicatoria   | iv   |
| Agradecimiento  | v    |
| Declaratoria de autenticidad                          | vi   |
| Presentación  | vii  |
| Índice  | viii |
| <b>RESUMEN</b>  | xi   |
| <b>ABSTRACT</b>                                       | xii  |
| <b>I. INTRODUCCIÓN</b>                                |      |
| 1.1. Realidad problemática                            | 14   |
| 1.2. Trabajos previos                                 | 15   |
| 1.3. Teorías Relacionadas al tema                     | 16   |
| 1.4. Formulación al problema                          | 23   |
| 1.5. Justificación del estudio                        | 23   |
| 1.6. Hipótesis  | 25   |
| 1.7. Objetivos  | 26   |
| <b>II. MÉTODO</b>                                     |      |
| 2.1. Diseño de investigación                          | 28   |
| 2.2. Variables, operacionalización                    | 29   |
| 2.3. Población y muestra                              | 33   |
| 2.4. Técnicas e instrumentos, validez y confiabilidad | 35   |
| 2.5. Métodos de análisis de datos                     | 38   |
| 2.6. Aspectos éticos                                  | 38   |
| <b>III. RESULTADOS</b>                                | 41   |
| <b>IV. DISCUSIÓN</b>                                  | 52   |
| <b>V. CONCLUSIONES</b>                                | 58   |
| <b>VI. RECOMENDACIONES</b>                            | 60   |
| <b>VII. REFERENCIAS</b>                               | 62   |

## **ANEXOS**

Anexo 1: Instrumentos

Anexo 2: Base de datos de las variables

Anexo 3: Matriz de consistencia

Anexo 4: Validación de los instrumentos

Anexo 5: Evaluación de la similitud del instrumento con Turnitin

## Índice de Tablas

|          |  |    |
|----------|--|----|
| Tabla 01 | Operacionalización de las variables (variable independiente) | 31 |
| Tabla 02 | Operacionalización de las variables (variable dependiente)   | 32 |
| Tabla 03 | Población de los trabajadores de la Cámara de Comercio       | 33 |
| Tabla 04 | Relación de expertos que validan el instrumento              | 36 |
| Tabla 05 | Rangos de los coeficientes de confiabilidad                  | 36 |
| Tabla 06 | Resumen de procesamiento de casos (variable Independiente)   | 36 |
| Tabla 07 | Estrategia de fiabilidad (variable independiente)            | 37 |
| Tabla 08 | Estadísticas de total de elemento (Variable independiente)   | 38 |
| Tabla 09 | Resumen de procesamiento de casos (variable dependiente)     | 38 |
| Tabla 10 | Estrategia de fiabilidad (variable dependiente)              | 41 |
| Tabla 11 | Estadísticas de total de elemento (Variable dependiente)     | 41 |
| Tabla 12 | Resumen del modelo(objetivo General)                         | 42 |
| Tabla 13 | Coficiente (objetivo General)                                | 43 |
| Tabla 14 | Resumen del modelo (objetivo específico 1)                   | 43 |
| Tabla 15 | Coficiente Anova (objetivo específico 1)                     | 44 |
| Tabla 16 | Resumen del modelo(objetivo específico 2)                    | 45 |
| Tabla 17 | Coficiente Anova (objetivo específico 2)                     | 45 |
| Tabla 18 | Resumen del modelo (objetivo específico 3)                   | 46 |
| Tabla 19 | Coficiente Anova (objetivo específico 3)                     | 47 |
| Tabla 20 | Coficiente Anova (objetivo específico 3)                     | 47 |
| Tabla 21 | Coficiente Anova (objetivo específico 3)                     | 48 |

## Índice de Gráficos

|            |  |    |
|------------|--|----|
| Gráfico 01 | Dispersión de puntos de la dimensión independiente 1 | 49 |
| Gráfico 02 | Dispersión de puntos de la dimensión independiente 2 | 51 |
| Gráfico 03 | Dispersión de puntos de la dimensión independiente 3 | 53 |
| Gráfico 04 | Dispersión de puntos de la dimensión independiente 4 | 55 |

## RESUMEN

El siguiente trabajo tuvo como objetivo general, Explicar de qué manera influye el Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018, se empleó una muestra probabilística, donde la población está conformada por 115 Trabajadores de la Cámara de Comercio, y la muestra está conformada por 57 trabajadores que laboran en esta institución, para la recolección de datos se utilizó el cuestionario, mediante la técnica de la encuesta, se obtuvo una confiabilidad de .900 para la variable independiente y .986 para la variable dependiente según la tabla categórica, nuestros instrumentos son altamente confiables, donde el coeficiente de relación entre las variables es de 0.741 esto quiere decir que existe alta relación entre El contrato factoring y el desarrollo de las pymes comerciales, el coeficiente al cuadrado es .549 que se traduce que el 54.9% de la variable el desarrollo de las pymes comerciales es explicada gracias al contrato factoring donde la significancia es igual .000 de la tabla número 11 del Anova me posibilita realizar un modelo de regresión lineal, en la prueba de hipótesis P- Valor = ,000 de (significancia) eso significa que se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto se concluye que: se acepta la hipótesis general propuesta H1 El Contrato Factoring influye significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018

Palabras clave: El contrato factoring, el desarrollo de las pymes comerciales y títulos valores

## ABSTRACT

The following work had as a general objective, Explain how the Factoring Contract influences the development of commercial SMEs in the Chamber of Commerce of Lima 2018, a probabilistic sample was used, where the population is made up of 115 workers of the Chamber of Commerce. Commerce, and the sample consists of 57 workers who work in this institution, for the data collection the questionnaire was used, using the survey technique, a reliability of .900 was obtained for the independent variable and .986 for the variable Depending on the categorical table, our instruments are highly reliable, where the coefficient of relationship between the variables is 0.741. This means that there is a high relationship between the factoring contract and the development of commercial SMEs, the squared coefficient is .549. it is translated that 54.9% of the variable the development of the commercial SMEs is explained thanks to the contract factoring where the significance is equal to .000 of the table number 11 of the Anova allows me to perform a linear regression model, in the hypothesis test P- Value =, 000 of (significance) that means that the null hypothesis is rejected, so it is concluded that: the proposed general hypothesis H1 is accepted The Factoring Contract significantly influences the development of commercial SMEs in the Chamber of Commerce of Lima 2018

Keywords: The factoring contract, the development of commercial pymes and securities

## **Introducción**

## **1.1. Realidad Problemática**

El contrato del factoring, sobresale entre los mercados internacionales, mientras otro de tipos de contratos son expeditivos porque hay consenso entre comprador y vendedor de un objeto, el perfeccionamiento de los contratos de factoring, son más complejos y lentos por el estudio previo que debe de hacer la sociedad del factoring las cuales se pueden sintetizar en el estudio del producto o servicio realizado por el cliente, análisis del mercado y de sus posibilidades de éxito, examen del balance de la empresa, estudio de la solvencia de los clientes del futuro contratante.

A nivel internacional con la globalización las empresas tienen mayor competencia, en la calidad en las certificaciones y también en la forma de pago, es imposible poder competir con empresas cuyo capital supera el millón de soles, de esta manera los pequeños empresarios deben cerrar algunas empresas, ya que, no es posible contar con la liquidez que debería tener si las cuentas por cobrar no serían a 45 o 60 días.

En Sudamérica como en toda América latina, una de los principales ejes de la economía son todos los tipos de empresa constituidos en un país, porque ellas constituyen el grueso de las contribuciones al producto interno que sirve para el sustento de su país, es por esto que las pequeñas empresas o empresas familiares tienen que optar por mecanismos que les ayude a tener fluidez en relación al dinero, por la falta de cobro.

En el Perú el grueso, de las actividades que ayudan a contribuir con empleos en nuestro país son las pymes, es decir es un importante sector económico y su representación oscila en el 96.5% de empresas que brindan un empleo a muchas personas, con lo que respecta al año 2016, la cantidad de microempresas en nuestro país ha aumentado, no obstante, la gran problemática de estas empresas es la falta de fluidez del dinero porque la mayoría de sus clientes trabajan a crédito de 45 a 60 días, causándoles deterioro financiero.

Es una problemática interesante ya que en la actualidad en nuestro país las pyme aporta 20.6% del producto bruto interno, pero debemos saber que esta cifra ha disminuido, porque, el año pasado sus aportes eran casi el 22%.

La mayor parte de la doctrina refiere que el factoring como una técnica financiera en la cual la sociedad financiera paga al cliente que firmo con él, por determinadas cuentas que le es difícil de cobrar la sociedad del factoring asume el riesgo ocurrido por el incumplimiento del deudor; no existe impugnación contra el cliente, excepto en los casos en que el crédito transmitido fuera inexistente, nulo, o viciado.

## **1.2. Trabajos Previos**

### **Internacionales**

Savedra (2014), en su trabajo de investigación “El factoring la mejor solución de financiamiento de la economía para la compañía montajes LH LSDA” Cali – Colombia cuyo finalidad es descubrir si el factoring es la mejor solución de financiamiento de la economía para la compañía de montajes LH LSDA, una investigación de tipo básica de enfoque cualitativo, donde su población son el personal administrativo de la empresa LH LSDA, cuya conclusión general refiere que la rotación entre lo que se debe pagar y lo que se debe cobrar es de una brecha significativa, lo que trae como consecuencia falta de dinero para el mejorar la economía de la empresa por lo tanto es preciso contratar con el factoring.

Mazzeo, Mayano y Nara (2012), en su tesis “El factoring en la liquidez en las empresas”. Mendoza – Argentina, cuya finalidad principal es establecer como el factoring interviene en la liquidez de las empresas en la ciudad de Mendoza, en donde su entrevistados son los gerentes de las empresas de Mendoza con una investigación cualitativa de tipo básica de diseño no experimental y de método inductivo, en donde en su conclusión general manifiestan que el contrato de factoring es una herramienta útil en las empresas de Mendoza, por la cual este contrato se realiza con instituciones financieras que ayudan a tener liquidez, cuando existen facturas o deudas por cobrar, por otro lado el porcentaje de cobro de las empresas financieras aún en Argentina, especialmente en Mendoza, es regulado por las políticas bancarias, esto quiere decir que los porcentajes de cobro por el contrato podría ser cualquier monto.

### **Nacionales**

Sánchez (2015), en la tesis “el factoring en el desarrollo empresarial Peruano”. Lima – Perú cuyo objetivo es demostrar que el contrato con las empresas factoring es un mecanismo en el cual todas las empresas peruanas debe de utilizar para poder salir de la crisis que pasan por ese momento, este trabajo no presenta hipótesis, donde su conclusión general es que desde que se instaló en el Perú, las instituciones que trabajan en el factoring, existe poco y escaso conocimiento de cómo es que ayudan a tener fluidez de efectivo inclusive con el pago de los impuestos, también concluye el autor que en el Perú es difícil cobrar un título valor en el corto tiempo teniendo una vía extra rápida que es la de ejecución.

Juárez (2013), en su trabajo de investigación científica “Utilización del factoring y su resultado en la situación económica de la empresa SAISER E.I.R de Trujillo en el año 2012”. (). Trujillo – Perú, cuyo objetivo general es examinar si el contrato del factoring en la empresa SAISER E.I.R de Trujillo, es una investigación de tipo básica, de enfoque cuantitativo, de corte transeccional en una de sus conclusiones también señaló el autor que es factible contratar con empresas factoring ya que siempre ayuda con la fluidez de dinero a la mencionada empresa, en otra de sus conclusiones señala que la empresa SAISER E.I.R al utilizar el factoring ayuda a su situación económica debido a que las facturas comerciales permite agilizar el cobro de las cuentas a largo plazo.

Mayta, Gómez y Chicmana (2013), en su tesis “El factoring como instrumento de financiación en la empresa de servicios FREBECA E.I.R.L. del distrito de los olivos, año 2013”. Lima – Perú, cuyo objetivo general es obtener liquidez rápida e inmediata por los pagos que se deben cobrar en la empresa FREBECA E.I.R.L es un trabajo cuya población es 86 trabajadores de la empresa FREBEKA E.I.R.L, teniendo como muestra probabilística a 46 personas las investigadores concluyen su tesis que es factible que la empresa contrátelos servicios del factoring a través de facturas comerciales por que la empresa vende y negocia los productos y servicios con facturas a pagar de 60 y 90 días y no dispone de liquidez, de alguna forma alivia la escases de dinero.

### **1.3. Teorías Relacionadas al Tema**

Dicho contrato de la facturación, es considerado un acuerdo preliminar, cuya finalidad es aquella por el cual el patrocinado se precisa a proponer al factor los efectos que surgen de una dicha entidad empresarial. Si la oferta es admitida por la empresa que requiere del factoring concluyen un negocio de enajenación de créditos. Existen dos medios, el contrato de factoring como deber de ofertar y la enajenación de créditos, por lo tanto que las obligaciones del acuerdo preliminar que surgirán efectos en los clientes, respecto que el factor puede rechazar las ofertas de enajenación que aquel fuese haciendo su favor sin estar en compromiso de aceptarlas. (Martorell, 2008, p.470)

Saavedra (2007), contrato de factoring logra alcanzar un carácter de nivel preliminar, tanto como su formalización surge ya la necesidad de terminar los contratos de aquella ejecución de él, como si tal contrato surge un contexto de jurídica básica que determina la conducta de los contratantes como actos acordes (p.234).

García (1995), considera al factoring como la teoría unitaria, ya que parten de un plan de visión global unitaria del contrato por tener discrepancias con su fragmentación jurídica, porque subrayan que existe una sola causa en el contrato de factoring así reconozcan la gran cantidad de servicios brindados por la empresa factoring, tomando en cuenta aquellos que consideran esencial para establecer dicho contrato (p.109).

Supone que la enajenación de aquellos créditos preexistentes y a nivel de futuro. Pues, no se presenta dos momentos distintos, si no prevalece la existencia de una sola, en este sentido la cesión o enajenación de los créditos financieros, produciendo en el instante de la celebración del contrato, aun así cuando se puede pactarse que, dicha enajenación tenga como único estado suspensivo que ellos puedan reunir las condiciones que se encuentran establecidas en los contratos. (Arias Schreiber, 1999, p. 67).

Mazzeo, Moyano y Nara (2012), precisó que el contrato factoring es considerado fuera de lo común, mixto y de mucha complejidad, catalogado a cubrir diversos objetivos económicos y jurídicos de la persona interesada por aquella empresa que más le convenga, que se complementen por distintas acciones, no obstante una de ellas no vengán singularmente pactadas, y que residencian: la forma de gestionar, por la cual la compañía de factoring se basa de todas las diversas tareas de una empresa que forma la función de administrar las ganancias cedidos por la persona que corresponde, descansando en ello la carga de materiales y de valor humano por la cual debe de gastar para el pago de lo ya mencionado; la categoría que se deja como prenda, en este susodicho, la empresa de factoring se hace cargo de la insolvencia financiera del deudor cedido, percibiendo un objetivo de índole aseguratorio; eso va a producir una solvencia rápida, que se transforma como un adelanto de la parte real de cada préstamo brindado, asimismo haciendo acreedor de los intereses pactados. (p.19).

El sistema a emplear en la cual circula la cesión de créditos como un soporte para alcanzar la transferibilidad crediticia pretendida en el contrato de factoring posee un marcado conducto óptimo y más dúctil para alcanzar un uso de los créditos derivados propios de la actividad empresarial propia del cliente, con el afán de desenvolver por parte del factor su naturaleza; esto es, esta singular actividad de cooperación especializada en la administración comercial, financiera y en la propia gestión favoreciendo al cliente, consintiendo en su caso la obtención de la liquidez y la garantía del cobro de los créditos (García Cruces, 2013, p. 11)

El Contrato de factoring es aquella maniobra debido a la cual un trabajador de una empresa traslada, con exclusividad o sin esta, los diversos préstamos que comparadas a terceras personas posee como efecto de su intercambio a cierta empresa factoring, por la cual, y debido a ellos se encargará de gestionar y contabilizar todos los riesgos a producir y también de la posible falta de dinero de aquellas personas que deben el dinero que ha sido brindado, así como las diversa movilizaciones de tales deudas en base a un pago anticipado de estas personas en beneficio de cualquier cliente, servicio o cambio de algún servicio monetario que el interesado pagará a favor de la empresa factoring. (Legua, 2014, p. 3).

Castillo (2011), indicó que, el factoring es el pacto por el cual una empresa, catalogada como cliente, pide los servicio de una compañía financiera conocida como factoring o de un determinado pago, para que este le pueda otorgar o entregar un plazo para el pago de los créditos de sus clientes y encargarse del cobro de sus facturas, por singular de una entidad se índole financiero ( vale decir que su finalidad sea ofrecer el financiamiento), a otro cliente ( el que pide los servicios), con la condición de la renuncia por parte de estas últimas, de sus deudas por cobrar. La entidad que obtiene el factoring sostiene una solvencia rápida para su operatividad como empresa, sin que haya tanta espera por el cobro de los interesados de manera directa. (p. 48).

Este contrato se contempla la totalidad de los elementos presentes en el factoring que no se pueden limitar en la enajenación de créditos financieros, sino que pueden usar servicios que abarcan servicios de diferentes índoles. De esta manera, define qué cuya ejecución se logra comprobar a lo largo del tiempo. Existen ocasiones, que se configura el contrato factoring como un contrato cuadro respectos a posteriores negocios de enajenación, y no de carácter traslativos y definitivo. (Arias Schereiber, 1999, p. 69).

El factoring es una figura negocial, con un corte unitario, que logra ayudar de manera en conjunta y global de una finalidad económica, variable y de calidad compleja, ellos sirve para diferenciarlo del objeto particular de otros mercados financieros, por lo cual infaliblemente no responde a los criterios del carácter de aquellos servicios que usualmente se usa (Marden, 1999, p.126).

Muñoz (1981), el contrato mixto, se caracteriza por la fusión de aquellos elementos, que apropiables a diversos tipos de contratos, con gran dificultad en desamoblarse porque ha formado un solo conjunto o cuerpo, en otra forma si se separan no existiría el contrato mixto, pues en tales condiciones faltaría su presupuesto natural que es la cohesión de ciertos elementos que logra configurar la categoría de contratos (p.55).

El factoring se ha desprendido de la enajenación de créditos financieros, observándose el desprendimiento de algunos elementos que no configuran en el régimen de sección de sesión de derechos, teniendo una decisión realmente sobre el tipo, variando de modo tal que han brotado un contrato o un negocio novedoso con una información original; exclusivamente cuando se encierra una financiación (Barreira y Boneo, 1983, p. 309)

Adex (2000), acotó que el factoring se relaciona con empresas con pocas adquisiciones de ingresos para obtener algún tipo de financiamiento. Esta faceta ha cambiado totalmente y de carácter drástico en estas últimas dos décadas, en una base de dato se desglosan con muchas empresas que han contratados el factoring, siendo un negocio que irradia una cantidad que oscila entre los U\$\$ 500,000 millones de dólares en ventas en un año en todo el mundo, que durante la última década ha crecido entre los 10 a 20 %, el negocio financiero (p.23).

Furno (2012), conceptualizó al factoring como aquel convenio que produce efectos constantes, contraídos y celebrados entre el contratante y el factor, por la cual el primero propone adjudicar el factor o algunas piezas de las facturas que realmente ostenta estos terceros en calidad de deudores y hacerle extensivo la notificación respecto a la cesión, de otro lado, el facto tiene el compromiso efectuar la recaudación de lo que debe y brindar el efecto final. Se puede incluir, que hasta el caso de morosidad del deudor y costear el importe, antes de lo previsto, o quizás mediante reducción de dinero en la intervención (p.45).

Gersi (1994), mencionó que la naturaleza del factoring aparece en la praxis comercial estadounidense, y ha obtenido un gran auge en toda Europa occidental, aunque ha ido tomando diferentes, tonalidades según el lugar donde se desenvuelva. Las empresas en Norte América se dedican con mayor énfasis al tema del factoring, asumiendo algunos riesgos por los cuales derivan de las ventas de sus mercaderías, por lo tanto en Alemania el enfoque principal de esta figura consiste en la aplicación correcta de su técnica contable o administrativa que ejerce los centros financieros, quien son aquellos que celebran los contratos, sin la necesidad de establecer la exclusividad del factoring. (p. 160).

Rodriguez (1990), en Norte América, el factoring desde sus orígenes a través del tiempo en el siglo XVIII, se encuentra estrechamente ligado a los rubros de la industria textil y la confección, En sus inicios, se amplió su uso correspondiente con la metrópolis europea. Ya que los agentes americanos supervisaban el control y garantía de crédito para anticipar loes efectos comerciales, concedores de las sociedades actuales (p.82).

Eysaguirre (2000), acotó que en la etapa del mercantilismo, el factor obtiene una novedosa peculiaridad, respecto a la sustancial debido a que los comerciantes europeos fueron delegando diversas funciones a sus manos derechas, en este caso sus representantes, sostienen una libertad de acción total, al punto de convertirse en consejeros de sus patronos, y auténticos orientadores de producción. EL cuadro de factor ha dejado de ser un auxiliar dependiente, a un auxiliar independiente, esta determinó estableció que los factores se aparecen, antes los empresarios, como prósperos, provocando que los antaño patronos les requieran la financiación de su producción (p.234).

En Estado Unidos en la época de los años 30, obligo que los factores dispersos se consoliden y en el mismo acto continuaban a constituir ciertos cambios sustanciales, en su entidad financiera. El bajo nivel de lo vendido por la empresa redujo el rango de ingreso de los factores y gran cantidad de déficit económica ocasionando en los comerciantes las altas pérdidas de los medios crediticios. Asimismo, las entidades financieras, de ventas obtuvieron el control de los muchos factores considerados factores sumamente importante. Considerado a un esfuerzo pendiente a una mejor utilización de sus ingresos vagos, y aquellos capitales por aquellas entidades financieros con muy bajos interés (Saavedra, 2014, p.20)

Castillares (1994), señala que el origen del factoring nace por la realización de servicios complementarios, la selección de compradores y la nueva gestión de negocios contables, provisión de informes comerciales, de servicios contenciosos, se trata de una gestión comercial de empresas (p.611).

Roca (1977), considera que el factoring es una actividad en la cual, una empresa colabora con la otra, es decir la empresa financiera llamada factor tiene por objeto la adquisición a los interesados, de las deudas que tengan pendiente en favor de aquellas personas que compran y aquellas que les deben asegurando su bienestar y brindando servicios de contadores, estudios del mercado, investigar a los clientes, orientación a cambio de una compensación económica, a los que podemos adicionar un financiamiento mediante anticipos con devengamiento de intereses (p.17).

Para Cogorno (1979), el contrato del factoring es una forma de contrato por la cual un cliente llega a un acuerdo con otra empresa, conocida como factoring, esta se hace cargo de todas las deudas que se derivan de dicha empresa, hasta un monto en el que ambas partes queden de acuerdo, todo esto por un tiempo establecido, enfrentando diferentes riesgos como el cobro y con la ventaja de escoger las deudas mencionadas, brindando también asistencia

técnica que sea necesaria para una mayor orientación con respecto al contrato. Es importante saber que el cliente debe pagar una comisión establecida entre ambas partes. (p.46).

Palomino (2014), En los años ochenta y noventa fueron desapareciendo gradualmente las empresas tanto privadas como las grandes empresas industriales las cuales eran las principales fuentes generadoras de empleo en el Perú, esto tubo como consecuencia un deterioro en la economía de nuestro país, lo que propulsó el surgimiento de las pymes comerciales como un modo progresista e innovadora de generar empleo y reactivar la economía (p.60).

Según el diario Comercio (2017) p, en nuestro país casi el 100% de las empresas están incluidos en el grupo de micro y pequeña empresa. las pyme dan empleo aproximadamente a 8.13 millones de personas, según datos de Comex Perú el 56 % de pymes es participe de las exportaciones y aportan aproximadamente el 40% del PBI (parr.4).

La Real academia española (2018), define a la Pyme como una empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por pocos trabajadores, y con pocas ganancias. Podemos diferenciar por tanto a este tipo de empresa pequeña o mediana en función de la cantidad de sus ingresos, del valor de su patrimonio y el número de trabajadores que tiene en planilla.

Código tributario (2013), define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como: “La unidad económica más pequeña”, que está conformada por una persona natural y otra jurídica, que se encuentra bajo la gestión empresarial contempla en nuestra norma vigente, cuyo fin es desarrollar diferentes tipos de tareas como transformación, producción y comercialización de bienes o también puede brindar servicios.

Villalta (2015), indica que las PYMES deben contar con las siguientes características: Debe ser considerada como una micro o pequeña empresa, la forma de contratar a sus trabajadores puede darse de diferentes maneras, no obstante, existen características específicas que como ya sabemos hacen la diferencia con las grandes empresas. Podemos decir que una de estas es que en las microempresas hay muchas personas que no reciben el pago de sus horas extras, beneficiando a las empresas, pero no al trabajador. (p.167).

Sosaya (2015), manifiesta que existen PYMES que tienen TFNR (trabajadores familiares no asalariados) y trabajadores asalariados; en otras, aparte del empleador, la fuerza de trabajo está únicamente constituida por dicho grupo, quienes han sido tomados en cuenta dentro del empleo que necesitan por las PYMES, conociendo que en muchas oportunidades su

participación ayuda en la creación y continuidad de las actividades económicas de estas unidades de producción (p.67).

Lewis (2015), menciona que la Teoría económica presenta dos variables que son la tasa impositiva óptima quién disminuye la desviación o por el contrario genere un crecimiento del sistema fiscal.

Barrios (1984), Debemos saber que existen economías que obtienen sus ingresos públicos de otra manera como puede ser utilizando empresas extranjeras para generar cargas impositivas, impuestos que van más allá de otros sectores o también gracias a diferentes recursos naturales, por lo expuesto podemos decir que se disminuye la necesidad de economías que no necesitan recaudar impuestos. (p.333).

Orlandi (2014). Sostuvo que lo principal en una Pyme en la realidad de nuestro país, es que no deben ser consideradas como un paradigma a escala de una gran entidad empresarial. El mayor índice en la economía está siendo entregada por las Pymes basada en su flexibilidad, aptitud innovativa y su potencialidad empleadora. La relevancia de las finanzas, de forma singular a través de los fondos propios, para el aumento de jóvenes y pequeñas empresas es muy usado. El asunto de la flexibilidad financiera, de otra forma, es un tema netamente ignorado. La carencia deduce como objetivo contar con un financiamiento disponible para adoptar posibilidades comerciales vertiginosas, o quizás tener un impulso de reacción en relación al shock externo, es sencillamente importante para la vitalidad de las Pymes. Estas nuevas disponibilidades pueden afectar a la venta o a la realización de aquellos servicios, necesariamente a los activos corrientes, y se asume que puedan existir diferentes formas de poder financiar estos activos. (p. 4).

León (2016). Indicó, que, tras el análisis de las Pymes en la experiencia peruana, y si inclusión financiare proviene de épocas recientes. Una vertiginosa conclusión ha señalado que las PYMES se ha ejercido largamente en el trascurso del ámbito financiero privado, contemplado, y que la autoridad regulatoria, la SBS, quien ha participado teniendo un gran papel decisorio. De esta forma dicha entidad ha adherido esta etapa con funciones, recursos y productos bancarios complementarios. Siendo esta la COFIDE, quien tiene facultades funcionarias como banco de segundo piso; es preciso destacar los múltiples esquemas financieros favorables a las PYMES, aun en lugares rurales (p. 43).

La función que lleva a cabo las PYMES es de suma importancia, no solo teniendo en consideración su aporte a la creación de empleo, sino también a su ejercicio en el desenvolvimiento socioeconómico de los lugares en donde se encuentran considerando que los pequeños negocios son considerados como el motor que impulsa que la economía crezca, la constitución del empleo y la reducción del sector menos favorecido en los países en crucial desarrollo. En consideraciones técnicas económicas, cuando el empresario PYMES crece produce más empleo, porque genera incremento de la mano de obra, además que estos aumentan sus ventas y esos tienen mejores beneficios lo que y con esos aumenta el PBI. (Mesones, 2015, p. 72).

#### **1.4. Formulación del problema.**

##### **Problema general**

- ✓ ¿En qué forma influye el Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018?

##### **Problemas específicos**

- ✓ ¿En qué forma influye las facturas comerciales en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018?
- ✓ ¿En qué forma influye las facturas negociables en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018?
- ✓ ¿En qué forma influye los títulos valores en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018?

#### **1.5. Justificación del estudio**

Justificación teórica:

Para Cogorno (1979), el contrato factoring es una forma de contrato por la cual dos empresas se ponen de acuerdo para que la empresa factoring asuma los créditos de la otra empresa hasta un monto de dinero convenido por ambas partes y en un tiempo específico. La empresa

factoring asume los riesgos de los créditos por cobrar, además de eso debe brindarle orientación que el cliente necesite para un mejor entendimiento del contrato. No olvidemos que a cambio de todo esto el cliente debe brindar al factor una comisión acordada por ambas partes. (p.46).

#### Justificación metodológica:

Esta tesis servirá para ayudar a otras investigaciones de forma teórica y de manera deductiva y a la vez construiremos un instrumento que colabore a explicar de qué manera influye el Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018, así poder informar a las pymes que existe una manera de crear fluidez de dinero y por lo tanto crecer y permanecer en el mercado.

Mediante justificación metodológica no tenemos un instrumento estandarizado. Por eso hemos creado un nuevo instrumento a través de la tabla de operacionalización. Se recogió datos con el objetivo de obtener aportes determinados, la investigación será de diseño no experimental transeccional o trasversal de tipo descriptivo correlacional causal. Para terminar, aplicaremos el programa SPSS con el objetivo de analizar los resultados obtenidos y relacionarlos para afirmar o negar nuestra hipótesis de investigación.

#### Justificación practica:

La presente investigación servirá para que los empresarios, que no tienen una efectividad en sus cobranzas y por ende se le dificulta el desarrollo en sus negocios, tomen conciencia y se informen de qué manera el factoring podría ayudar a levantar esta crisis que le sucede, por otro lado esta investigación desarrollara teóricamente como es que se puede contratar con una empresa factoring con el objetivo de mejorar sus finanzas y de esta manera salir adelante y contribuir con la sociedad y el país.

La investigación es pertinente porque en la actualidad, las pymes comerciales no pueden competir con empresas que tienen gran cantidad de capital, por lo tanto, se debe de tener mecanismos en la cual coadyuven a tener liquidez dentro de la organización, haciendo efectivo el cobro de facturas comerciales, facturas negociables y hasta títulos valores, se desarrolla esta tesis por que ante la problemática se quiere difundir la utilidad del factoring hacia las pymes, tal como se hace en las grandes empresas a nivel internacional.

A veces el exceso de deudas, genera una serie de problemas a las empresa, ahora imaginemos a las pymes, lastimosamente no se cuenta con un plan de contingencia que ayude a salvaguardar y contrarrestar este asunto, en lo que predomina una pérdida económica, he ahí

que el factoring funciona como una estrategia económica que ayuda a la compra de las deudas para que este le pueda otorgar o entregar un financiamiento de los créditos mencionados y encargarse de cobrar sus facturas, por singular de una entidad se índole financiero. Sirviendo como una alternativa para evitar el desaparecimiento de la empresas pequeñas y medianas.

Estos tener m efectos positivos contribuirán al crecimiento económico de las pymes, para después evolucionen en su organización económica y de este modo puedan contribuir con sus tributos al crecimiento del país, es por eso que se de prestar mayor interés a un asunto de alta necesidad para el beneficio empresarial y la satisfacción de los pequeños empresarios, para cederlo de liquidez y ayudarlos a su optimo desempeño y crecimiento en el mercado.

## **1.6. Hipótesis**

### **Hipótesis General**

H<sub>1</sub> El Contrato Factoring influye significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

H<sub>0</sub> El Contrato Factoring no influye significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

### **Hipótesis Específica**

Las facturas comerciales influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

Las facturas negociables influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

Los títulos valores influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

## **1.7. Objetivos**

### **Objetivo general**

Explicar de qué manera influye el Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

### **Objetivo específico**

Analizar de qué manera influyen las facturas comerciales en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

Indicar de qué manera influyen las facturas negociables en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

Determinar de qué manera influyen los títulos valores en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

## **Método**

## **2.1.Diseño de Investigación**

El presente trabajo es de diseño no experimental, de corte transeccional y de subtipo de diseño correlaciona causal

### **Diseño.-**

Hernández, Fernández y Baptista (2014), mencionaron que es un diseño no experimental, debido a que las unidades que serán susceptible a investigación no son aptas para ser maniobradas; simplemente visualizando e identificando la presencia de sinnúmero de fenómenos que generan de la oscilación de ambas variables, con el propósito de ser examinados estadísticamente, para este tipo de trabajo es aplicable un subtipo correlacional causal (p.152)

### **Corte.-**

Hernández et al. (2014), mencionaron que el corte del diseño es transeccional, correlacional causal cuyo fin es el recabar los datos en un solo instante, en concordancia a que se busca establecer en nuestra investigación. (p. 142).

### **Tipo.-**

Valderrama (2015), manifestó, que la investigación es básica, por lo cual su inspiración es recolectar novedosos conocimientos a través de la percepción de informativa en concordancia con el panorama de nuestra investigación. (p. 112)

### **Método**

Hernández et al. (2014), mencionaron que el método aplicado en esta investigación es deductivo, debido a que el estudio se va a realizar de lo general descomponiendo para llegar a lo particular, y ser minucioso en encontrar información.

### **Enfoque.-**

Según Hernández et al. (2014), mencionaron que el enfoque cuantitativo en una investigación que radica en la aplicación de la recolección de datos con la finalidad de corroborar la hipótesis y el análisis estadístico. Por tanto, el presente trabajo es de enfoque cuantitativo (p.4).

## **Alcance.-**

Hernández (2014) en su noción metodológico solo observa alcances en las investigaciones, por lo cual en este estudio se aplicara el alcance Explicativo, que se facultará en explicarnos detalladamente los diferentes anomalías que se van a producir al relacionarse las categorías susceptible a investigación (Dependiente e Independiente). Se establecerá las diversas causas de aquellos hechos físicos o sociales que se desprenden de las categorías, aplicando los métodos de observación en relaciona los efectos de esos fenómenos.

## **2.2 Variables, Operacionalización**

### **Variable**

Las variables son consideradas como aquellas categorías que tiene la capacidad de variabilidad que generan, y a causa de eso producen ciertos efectos que ostenta a ser medible. (Hernández et al. 2014, p. 105).

### **Operacionalización**

La operacionalización, es aquella intervención que se realiza a las variables desde una perspectiva operacional y teóricas, desmenuzando en dimensiones y de ellas que generan los indicadores, que acto seguidos formulará los distintos ítems para que logre ser susceptible a investigación. (Hernández et al. 2014, p. 211).

### **VARIABLE INDEPENDIENTE: EL FACTORING**

#### **Definición conceptual:**

Roca (1977), considera que el factoring es una actividad en la cual, una empresa colabora con la otra, es decir la empresa financiera llamada factor tiene por objeto la adquisición a la otra empresa, de las deudas que poseen contra las personas que deben ese dinero prestando servicios con la ayuda de contadores, estudios organizados del mercado, asesoramiento con respecto a los clientes y toda información necesaria cambio de una compensación económica. (p.17).

#### **Definición operacional:**

La Escala de Likert, es un instrumento de cálculo manipulada en el momento que se desea apreciar, obteniendo las respuestas de algunas personas expertas entre tres a cinco categorías diferentes, según su escala. Su finalidad es medir los factores.

En este trabajo se componen en 5 categorías: Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo/ Ni desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente en desacuerdo (Hernández et al. 2014, p. 238)

**Tabla 1.** La operacionalización de la variable *El factoring*

| OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES |   |  |   |       |  |
|-------------------------------------|---|--|---|-------|--|
| Variable                            | Definición Conceptual   | Definición Operacional   | Dimensiones / Indicadores   | Ítems | Esquema del Marco Teórico  |
| El factoring (independiente)        | Roca (1977), considera que el factoring es una actividad en la cual, una empresa colabora con la otra, es decir la empresa financiera llamada factor tiene por objeto la adquisición a los interesados, de las deudas que tengan pendiente en favor de aquellas personas que compran y aquellas que les deben asegurando su bienestar y brindando servicios de contadores, estudios del mercado, investigar a los | La Escala de Likert, es un instrumento de cálculo manipulado en el momento que se desea apreciar, obteniendo las respuestas de algunas personas expertas entre tres a cinco categorías diferentes, según su escala. Su finalidad es medir los factores | <b>Dimensión 1:<br/>Facturas comercial</b>  |       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajos Previos</li> <li>• Teorías relacionadas al tema</li> <li>• Marco Conceptual</li> </ul> |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Ordinaria  |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Rectificativa  | ,     |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Recapitulativa   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Dimensión 2:<br/>Facturas negociable</b>   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Del extranjero   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Del mismo país   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Dimensión 3:<br/>Títulos valores</b>   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Cheque   |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Letra de cambio  |       |  |
|                                     |   |  | <b>Indicador:</b><br>Pagare   |       |  |
|                                     |   |  | En este trabajo se componen en 5 categorías: Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo/ Ni desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente en desacuerdo (Hernández, 2014, et al. p. 238 |       |  |

|  |   |  |  |  |
|--|---|--|--|--|
|  | clientes,<br>orientación a<br>cambio de una<br>compensación<br>económica, a los<br>que podemos<br>adicionar un<br>financiamiento<br>mediante<br>anticipos con<br>devengamiento<br>de intereses<br>(p.17). |  |  |  |
|--|---|--|--|--|

**Fuente:** *Elaboración propia*

**VARIABLE DEPENDIENTE: EL DESARROLLO DE LAS PYMES**

**Definición conceptual:**

Fonseca (2014), las PYMES comerciales se puede definir como aquellas como actividades organizadas que se dedican a la compra y venta de productos con el fin de obtener u beneficio monetario y bien pueden ser materia prima o producto terminado las pymes comerciales cumplen el papel de intermediarios entre los consumidores finales y los proveedores, estas pymes no hacen ninguna clase de manufacturación las pymes comerciales pueden dividirse 3 clases en pymes minoristas, pymes mayoristas, y comisionistas (p.23)

**Definición operacional:**

La Escala de Likert, es un instrumento para calcular manipulada cuando se desee apreciar, obteniendo los aportes de algunas personas expertas entre tres a cinco categorías diferentes, según su escala. Su finalidad es medir los factores.

En este trabajo se componen en 5 categorías: Totalmente de acuerdo, De acuerdo

Ni de acuerdo/ Ni desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente en desacuerdo

(Hernández, 2014, et al. p. 238)

**Tabla 2.** *Operacionalización de la variable Pymes comerciales*

| OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES |                       |                        |                           |       |                           |
|-------------------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------|-------|---------------------------|
| Variable                            | Definición Conceptual | Definición Operacional | Dimensiones / Indicadores | Ítems | Esquema del Marco Teórico |
|                                     |                       |                        |                           |       |                           |

|  |   |   |   |  |  |
|--|---|---|---|--|--|
| Pymes comerciales (Variable dependiente) | Fonseca (2014), las PYMES comerciales se puede definir como aquellas que se encargan de la compra y venta de productos para obtener un beneficio monetario y bien   | La Escala de Likert, es un instrumento de cálculo manipulada en el momento oportuno para poder apreciar, obteniendo las opiniones de algunas personas expertas entre tres a   | <b>Dimensión 1:<br/>Pymes comerciales mayoristas</b>    |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajos Previos</li> <li>• Teorías Relacionadas al Tema</li> <li>• Marco Conceptual</li> </ul> |
|  |   |   | <b>Indicador:</b><br>Persona naturales                  |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador:</b><br>Persona jurídicas                  |  |  |
|  |   |   | <b>Dimensión 2:<br/>Pymes comerciales minoristas</b>    |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador con establecimiento comercial</b>          |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador sin establecimiento comercial</b>          |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador: de franquicia</b>                         |  |  |
|  | pueden ser materia prima o producto terminado las pymes comerciales cumplen el papel de intermediarios entre los consumidores finales y los proveedores, estas pymes no hacen ninguna clase de manufacturación las pymes comerciales pueden dividirse en 3 clases en pymes minoristas, pymes mayoristas, y comisionistas (p.23) | cinco categorías diferentes, según su escala. Su finalidad es medir los factores. En este trabajo se componen en 5 categorías: Totalmente de acuerdo, De acuerdo Ni de acuerdo/ Ni desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente en desacuerdo (Hernández, 2014, et al. p. 238) | <b>Dimensión 3:<br/>Pymes comerciales comisionistas</b> |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador intermediaria directa</b>                  |  |  |
|  |   |   | <b>Indicador: intermediaria indirecta</b>               |  |  |
|  |   |   |   |  |  |

**Fuente:** *Elaboración propia*

## 2.3. Población y muestra

### Población.-

Es aquella agrupación que cumplen con ciertas peculiaridades análogas, entre ellas enfoques como contenidos, lugar, espacio y tiempo, alcanzando el reconocimiento de los parámetros muestrales. (Hernández, 2014, p.174).

Para nuestra investigación.

**Tabla 3.** *Población de trabajadores de la Cámara de Comercio*

|   | AREA            | N   |
|---|-----------------|-----|
| Trabajadores de la<br>Cámara de<br>Comercio | Administradores | 35  |
|   | Abogados        | 12  |
|   | Economistas     | 68  |
|   | Total           | 115 |

**Fuente:** *Elaboración propia*

### Muestra

“La muestra es una parte pequeña, representativa e importante de la población.” (Hernández et al., 2014, p.175)

### Muestreo probabilístico

Según indican Hernández (2014), menciona que la muestra probabilística es una parte muy importante de la población, su requisito primordial es que pueda ser incluido en la muestra con las mismas oportunidades (p. 175).

### Determinación del tamaño de la muestra

Formula de la muestra:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 p (1 - p)}{(N - 1) e^2 + Z^2 p (1 - p)}$$

Dónde: n: Tamaño de la muestra =?

N: Tamaño de la población = 115

Z: nivel de confianza; para el 95%,  $z=1.96$  E:

Máximo error permisible, es decir un  $5\%=0.05$ .

p: Proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

Aplicando en la muestra:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 p (1 - p)}{(N - 1) e^2 + Z^2 p (1 - p)}$$

$$n = \frac{115 \times 1.96^2 \times (0.5) (1 - 0.5)}{(115 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 \times (0.5) (1 - 0.5)}$$

$$n = \frac{115 \times (1.96)^2 \times (0.5) (0.5)}{114 \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{105 \times 3.8416 \times 0.25}{114 \times 0.0025 + 3.8416 \times 0.25}$$

$$n = \frac{100.792}{2.1504} = 56.61$$

Redondeado:  $n = 57$

La muestra cuenta con 57 trabajadores de la cámara de comercio.

## 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Se aplicará en la secuencia de nuestra investigación es la encuesta, definida como aquel método personalizado en recabar información con la presentación de nuestro instrumento, el cuestionario.

El Cuestionario, comprendido como aquel instrumento, que en su contenido estipula un sinnúmero de preguntas desglosadas de las categorías, cuyos resultados obtenidos serán aptas a fluctuación. (Hernández et, al 2014, p. 217).

### Validez

Está contemplada como el estudio que efectúan los eruditos al examinar el instrumento, que se utilizará en el estudio aplicado, con la intención de cumplir con la medición de nuestras unidades. (Vara, 2012, p.245).

**Tabla 4.** Cuadro de validación del instrumento según relación de los expertos

| <b>Expertos</b>                            | <b>Pertinencia</b> | <b>Aplicabilidad y Valoración</b> |     |
|--|--------------------|-----------------------------------|-----|
| Experto 1. Dra. Palomino Gonzáles Lutgarda | Suficiente         | Aplicable                         | 85% |
| Experto2. Dr. León La Hoz Roberto          | Suficiente         | Aplicable                         | 90% |
| Experto 3. Dr. Pimentel Moreno Edgar       | Suficiente         | Aplicable                         | 85% |
| Experto 4. Dra. Del Bueno Estares Fany     | Suficiente         | Aplicable                         | 86% |
| Experto 5. Dr. Benavides Cabrera Julissa   | Suficiente         | Aplicable                         | 80% |
| <b>PROMEDIO</b>                            |                    | <b>00%</b>                        |     |

**Fuente:** Ficha de opinión de Expertos de la UCV-2018

### Confiabilidad

La confiabilidad, de un instrumento de fluctuación hace referencia al nivel de precisión o exactitud de la medida, con el fin de obtener el nivel de la validez y confiabilidad, para corroborar su aplicación de los diferentes ítems en la obtención del resultado final de la investigación. (Hernández et. al, 2014, p.294)

Por lo tanto, la validez y la confiabilidad del trabajo se desarrollarán mediante la opinión de eruditos y la prueba estadística será de Alfa de Cronbach, el cual se basará en las preguntas formuladas a la muestra.

**Tabla 5.** Rangos de los Coeficiente de Confiabilidad: Alfa de Cronbach

| <b>COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD</b> |                        |
|-------------------------------------|------------------------|
| <b>Rangos</b>                       | <b>Interpretación</b>  |
| 0.81 a 1.00                         | Alta confiabilidad     |
| 0.61 a 0.80                         | Confiable              |
| 0.41 a 0.60                         | Moderada confiabilidad |
| 0.21 a 0.40                         | Baja confiabilidad     |
| 0.01 a 0.21                         | Muy baja confiabilidad |

**Fuente:** *Elaboración propia*

**a) CONFIABILIDAD DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE EL FACTORING**

**Tabla 6.** Confiabilidad de la variable independiente factoring

| <b>Estadísticas de fiabilidad</b> |                |
|-----------------------------------|----------------|
| Alfa de Cronbach                  | N de elementos |
| ,900                              | 20             |

**Fuente:** SPSS 24

**INTERPRETACION**

El instrumento según la tabla categórica., es de ,900 esto quiere decir que el instrumento es de confiabilidad muy alta según la tabla categórica.

**Tabla 7.** Confiabilidad del total elemento de la variable independiente

| <b>Estadísticas de total de elemento</b> |  |   |  |   |
|--|--|---|--|---|
|  | 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 |
| P1                                       | 52,75  | 157,510   | ,643                                     | ,892  |

|     |       |         |      |      |
|-----|-------|---------|------|------|
| P2  | 52,91 | 159,510 | ,692 | ,891 |
| P3  | 52,67 | 157,619 | ,628 | ,892 |
| P4  | 52,96 | 156,070 | ,666 | ,891 |
| P5  | 52,91 | 168,403 | ,310 | ,901 |
| P6  | 52,35 | 158,482 | ,634 | ,892 |
| P7  | 52,70 | 157,856 | ,630 | ,892 |
| P8  | 53,23 | 160,286 | ,709 | ,891 |
| P9  | 52,82 | 161,147 | ,569 | ,894 |
| P10 | 52,67 | 165,690 | ,385 | ,899 |
| P11 | 52,82 | 158,612 | ,640 | ,892 |
| P12 | 53,11 | 159,274 | ,519 | ,896 |
| P13 | 52,93 | 158,459 | ,801 | ,888 |
| P14 | 53,09 | 155,760 | ,896 | ,886 |
| P15 | 52,09 | 174,760 | ,172 | ,903 |
| P16 | 52,37 | 159,523 | ,668 | ,891 |
| P17 | 53,25 | 169,510 | ,525 | ,896 |
| P18 | 52,65 | 172,232 | ,199 | ,904 |
| P19 | 52,11 | 172,917 | ,276 | ,900 |
| P20 | 52,61 | 174,813 | ,107 | ,907 |

Fuente: SPSS 24

**b) CONFIABILIDAD DE LA VARIABLE DEPENDIENTE DESARROLLO DE LAS PYME**

**Tabla 8.** Confiabilidad de la variable dependiente desarrollo de las pymes

| Estadísticas de fiabilidad |                |
|----------------------------|----------------|
| Alfa de Cronbach           | N de elementos |
| ,986                       | 20             |

Fuente: SPSS 24

**INTERPRETACION**

El instrumento según la tabla categórica., es de ,986 esto quiere decir que el instrumento es de confiabilidad muy alta.

**Tabla 9.** Confiabilidad del total elemento de la variable desarrollo de las pymes

### 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 |
|-------|--|---|--|---|
| V2P1  | 43,53  | 330,861   | ,825                                     | ,985  |
| V2P2  | 43,16  | 334,992   | ,886                                     | ,985  |
| V2P3  | 43,30  | 332,142   | ,895                                     | ,985  |
| V2P4  | 42,84  | 335,635   | ,699                                     | ,987  |
| V2P5  | 43,23  | 331,822   | ,828                                     | ,985  |
| V2P6  | 43,21  | 334,598   | ,888                                     | ,985  |
| V2P7  | 43,16  | 337,135   | ,894                                     | ,985  |
| V2P8  | 43,33  | 332,798   | ,949                                     | ,984  |
| V2P9  | 43,42  | 330,355   | ,961                                     | ,984  |
| V2P10 | 43,39  | 332,098   | ,918                                     | ,985  |
| V2P11 | 43,25  | 335,296   | ,926                                     | ,985  |
| V2P12 | 43,44  | 330,536   | ,947                                     | ,984  |
| V2P13 | 43,39  | 334,277   | ,874                                     | ,985  |
| V2P14 | 43,42  | 330,212   | ,965                                     | ,984  |
| V2P15 | 43,58  | 327,498   | ,964                                     | ,984  |
| V2P16 | 43,44  | 330,536   | ,947                                     | ,984  |
| V2P17 | 43,39  | 334,277   | ,874                                     | ,985  |
| V2P18 | 43,42  | 330,212   | ,965                                     | ,984  |
| V2P19 | 43,58  | 327,498   | ,964                                     | ,984  |
| V2P20 | 41,88  | 350,788   | ,414                                     | ,989  |

Fuente: SPSS 24

### 2.5 Métodos de análisis de datos:

Se realizará en base al cumplimiento protocolar, empezando con el uso del sistema de SPSS, con una fórmula binomial, con el apoyo de la validez y el grado de confiabilidad que son derivados del Alfa de Cronbach, mediante el estadígrafo, analizando los diferentes causa y efecto que puedan existir las anomalías que producen la relación entre variables, esta operación será realizada por el sistema de Regresión Lineal. (Hernández et al 2014.p. 270).

### 2.6. Aspectos éticos

Esta investigación ostenta un alto índice de autenticidad, respecto a que se ampara al cumplimiento de todas las formalidades metodológicas, implementadas adecuadamente en

el transcurso de la investigación; asimismo, cumple con otros aspectos como la referencias bibliográficas, el constante parafraseo de los textos respecto al tema de investigación y los distintas obras y materiales que son considerados como alternativas para la recurrentes sugerencias teóricas y su uso en muestreo.

## **Resultados**

## Objetivo General

**Tabla 10.** Resumen modelo de las variables

| Resumen del modelo |                   |            |                     |                                 |
|--------------------|-------------------|------------|---------------------|---------------------------------|
| Modelo             | R                 | R cuadrado | R cuadrado ajustado | Error estándar de la estimación |
| 1                  | ,741 <sup>a</sup> | ,549       | ,541                | 9,899                           |

a. Predictores: (Constante), EL.FACTORING

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Donde R es el coeficiente de correlación es 0,741 podemos confirmar que existe relación entre las variables, el R cuadrado es de .549 entonces podemos decir que el 54.9% de la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales es mencionada gracias a la variable independiente. El contrato Factoring.

**Tabla 11.** Anova de las variables

| ANOVA <sup>a</sup> |           |                   |    |                  |        |                   |
|--------------------|-----------|-------------------|----|------------------|--------|-------------------|
| Modelo             |           | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | F      | Sig.              |
| 1                  | Regresión | 6566,215          | 1  | 6566,215         | 67,003 | ,000 <sup>b</sup> |
|                    | Residuo   | 5389,925          | 55 | 97,999           |        |                   |
|                    | Total     | 11956,140         | 56 |                  |        |                   |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

b. Predictores: (Constante), EL.FACTORING

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Nivel de confianza: 99.5 ( $\alpha = 0.05$ ).

Reglas de decisión

P valor o grado de significancia  $< \alpha$ ; se acepta la hipótesis propuesta

P valor o grado de significancia  $\geq \alpha$ ; se acepta la hipótesis nula.

El criterio a decidir es:

No hay una diferencia significativa en la medias, de las respuestas, ya que el grado de significancia = ,000 se acepta la hipótesis propuesta

H<sub>1</sub>El Contrato Factoring influye significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018

**Tabla 12.** *Coefficiente de las variables*

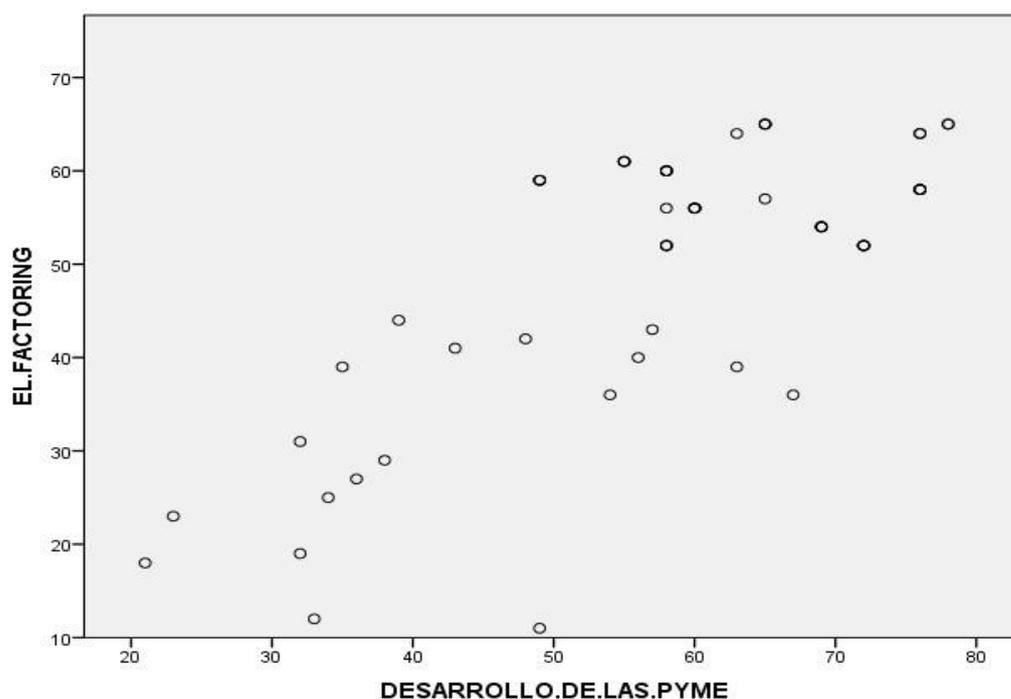
| <b>Coefficientes<sup>a</sup></b> |              |                                |                |                             |       |      |
|----------------------------------|--------------|--------------------------------|----------------|-----------------------------|-------|------|
| Modelo                           |              | Coefficients no estandarizados |                | Coefficients estandarizados | t     | Sig. |
|                                  |              | B                              | Error estándar | Beta                        |       |      |
| 1                                | (Constante)  | 20,662                         | 4,682          |                             | 4,413 | ,000 |
|                                  | EL.FACTORING | ,743                           | ,091           | ,741                        | 8,186 | ,000 |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Donde la significancia es igual .000 es posible construir un modelo de regresión lineal, confirma la relación que existe entre estas 2 variables.



**Grafico 1.** *Dispersión de puntos de las variables independiente*

### **Interpretación**

Del gráfico 1 de dispersión se puede decir que existe una tendencia ascendente lineal de  $R^2 = 0.549$ , en porcentaje podemos decir que 54.9 % es la explicación de la variable desarrollo de las pymes comerciales de da gracias a la variable independiente el contrato factoring en entonces, podemos decir que:

“A mayor contrato factoring mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

### **Objetivo específico 1**

**Tabla 13.** *Resumen modelo de la dimensión 1*

| <b>Resumen de</b> |                   |            |                     |                                 |
|-------------------|-------------------|------------|---------------------|---------------------------------|
| Modelo            | R                 | R cuadrado | R cuadrado ajustado | Error estándar de la estimación |
| 1                 | ,621 <sup>a</sup> | ,385       | ,374                | 11,561                          |

a. Predictores: (Constante), FACTURAS.COMERCIALES

Fuente: SPSS 24

### **Interpretación**

Donde R es el coeficiente de correlación es 0,621 podemos decir que existe relación entre las variables y las dimensiones, el R cuadrado es de .385 podemos deducir que el 38.5% de la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales es explicada gracias a la dimensión independiente. Facturas comerciales.

**Tabla 14.** *Anova de la dimensión 1*

| <b>ANOVA<sup>a</sup></b> |           |                   |    |                  |        |                   |
|--------------------------|-----------|-------------------|----|------------------|--------|-------------------|
| Modelo                   |           | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | F      | Sig.              |
| 1                        | Regresión | 4604,977          | 1  | 4604,977         | 34,454 | ,000 <sup>b</sup> |
|                          | Residuo   | 7351,164          | 55 | 133,658          |        |                   |
|                          | Total     | 11956,140         | 56 |                  |        |                   |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

b. Predictores: (Constante), FACTURASCOMERCIALES

**Fuente:** SPSS 24

### **Interpretación**

Nivel de confianza: 99.5 ( $\alpha = 0.05$ ).

Reglas de decisión

P valor o grado de significancia  $< \alpha$ ; se acepta la hipótesis propuesta

P valor o grado de significancia  $\geq \alpha$ ; se acepta la hipótesis nula.

El criterio a decidir es:

No hay una diferencia significativa en la medias, de las respuestas, ya que el grado de significancia = ,000 se acepta la hipótesis propuesta

H<sub>1</sub>Las facturas comerciales influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

**Tabla 15. Coeficiente de la dimensión 1**

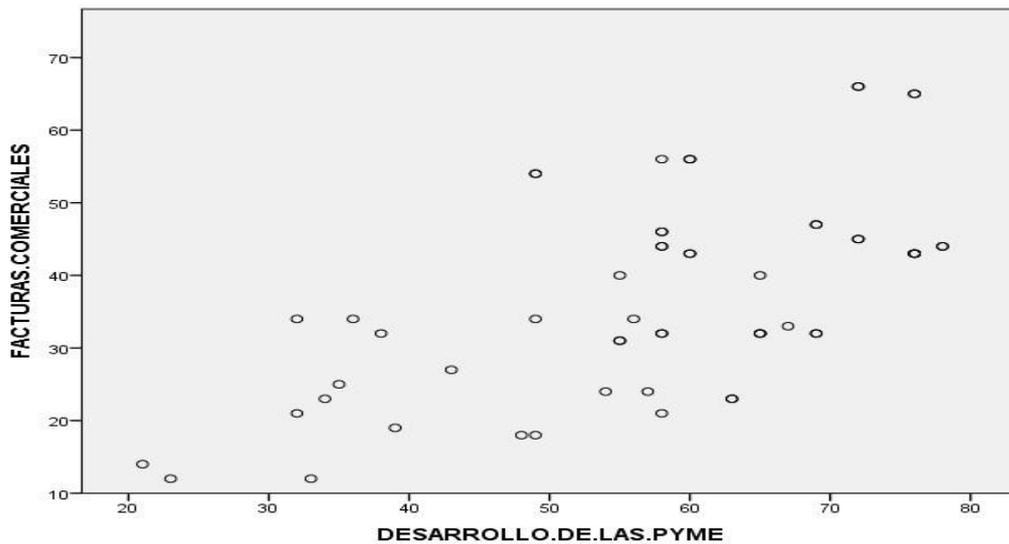
|        |                      | <b>Coefficientes<sup>a</sup></b> |                |                             |       |      |
|--------|----------------------|----------------------------------|----------------|-----------------------------|-------|------|
|        |                      | Coefficients no estandarizados   |                | Coefficients estandarizados |       |      |
| Modelo |                      | B                                | Error estándar | Beta                        | t     | Sig. |
| 1      | (Constante)          | 33,023                           | 4,435          |                             | 7,445 | ,000 |
|        | FACTURAS.COMERCIALES | ,657                             | ,112           | ,621                        | 5,870 | ,000 |
|        | ES                   |                                  |                |                             |       |      |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

Fuente: SPSS 24

**Interpretación**

Donde la significancia es igual .000 no podemos crear un modelo de regresión lineal, confirma la relación que existe entre la dimensión independiente 1 y la variable dependiente el desarrollo de las pymes.



**Gráfico 2. Dispersión de puntos de la dimensión independiente 1**

**Interpretación**

Del gráfico 2 de dispersión se puede observar una tendencia ascendente lineal de  $R^2 = 0.385$ , porcentualmente podemos decir que 38.5 % es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes es gracias a la dimensión independiente 1 facturas comerciales en ese sentido, se concluye que:

“A mayor uso de facturas comerciales mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

Objetivo específico 2

**Tabla 16.** *Resumen modelo de la dimensión 2*

| Resumen de |                   |            |                     |                                 |
|------------|-------------------|------------|---------------------|---------------------------------|
| Modelo     | R                 | R cuadrado | R cuadrado ajustado | Error estándar de la estimación |
| 1          | ,579 <sup>a</sup> | ,335       | ,323                | 12,021                          |

a. Predictores: (Constante), FACTURAS.NEGOCIABLES

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Donde R es el coeficiente de correlación es 0,579 esto quiere decir que existe relación entre las variables y las dimensiones, el R cuadrado es de .323 quiere decir que el 32.3 % de la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales es explicada gracias a la segunda dimensión independiente Facturas Negociables.

**Tabla 17.** *Anova de la dimensión 2*

| ANOVA <sup>a</sup> |           |                   |    |                  |        |                   |
|--------------------|-----------|-------------------|----|------------------|--------|-------------------|
| Modelo             |           | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | F      | Sig.              |
| 1                  | Regresión | 4007,774          | 1  | 4007,774         | 27,732 | ,000 <sup>b</sup> |
|                    | Residuo   | 7948,366          | 55 | 144,516          |        |                   |
|                    | Total     | 11956,140         | 56 |                  |        |                   |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

b. Predictores: (Constante), FACTURAS.NEGOCIABLES

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Nivel de confianza: 99.5 ( $\alpha = 0.05$ ).

Reglas de decisión

P valor o grado de significancia  $< \alpha$ ; se acepta la hipótesis propuesta

P valor o grado de significancia  $\geq \alpha$ ; se acepta la hipótesis nula.

El criterio a decidir es:

No hay una diferencia significativa en la medias, de las respuestas, ya que el grado de significancia = ,000 se acepta la hipótesis propuesta

H<sub>1</sub> Las facturas negociables influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

**Tabla 18.** Coeficiente de la dimensión 2

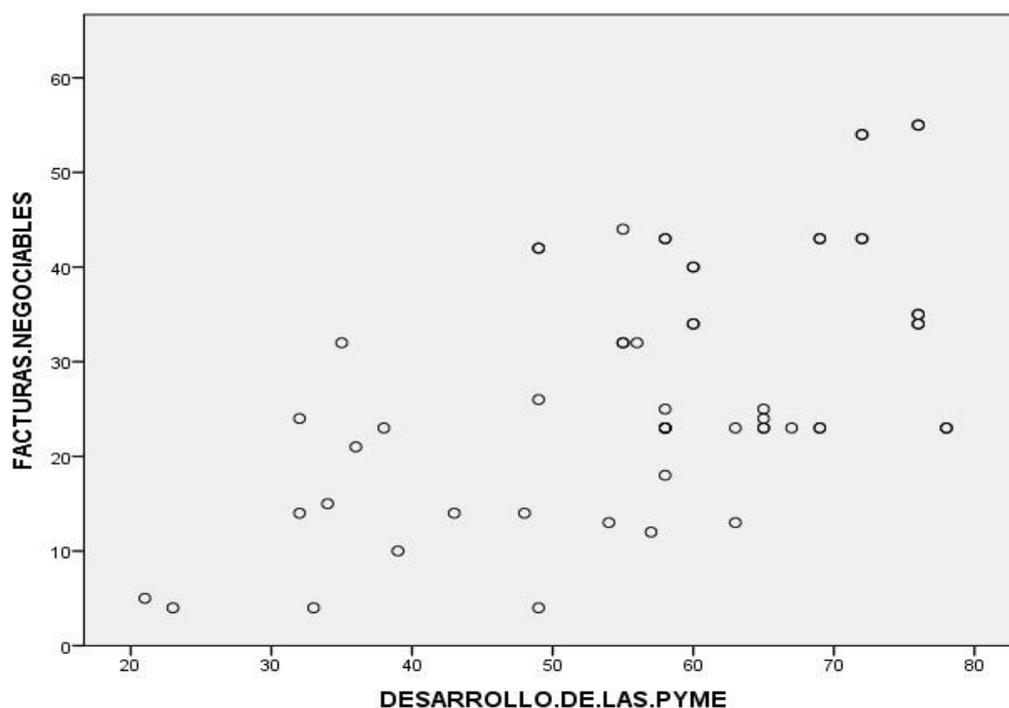
| Modelo |                      | Coeficientes <sup>a</sup>      |       |                             |        |      |
|--------|----------------------|--------------------------------|-------|-----------------------------|--------|------|
|        |                      | Coeficientes no estandarizados |       | Coeficientes estandarizados | t      | Sig. |
| B      | Error estándar       | Beta                           |       |                             |        |      |
| 1      | (Constante)          | 39,640                         | 3,739 |                             | 10,601 | ,000 |
|        | FACTURAS.NEGOCIABLES | ,634                           | ,120  | ,579                        | 5,266  | ,000 |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

**Fuente:** SPSS 24

### **Interpretación**

Donde la significancia es igual .000 se puede crear un modelo de regresión lineal, confirma la relación que existe entre la dimensión independiente 2 y la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales.



**Grafico 3.** *Dispersión de puntos de la dimensión independiente 2*

**Interpretación**

Del gráfico 3 de dispersión se puede deducir un ascenso lineal de  $R^2 = 0.335$ , en porcentaje señalamos que 33.5% es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes comerciales se da por la dimensión independiente 2 Facturas Negociables, en ese sentido, se concluye que:

“A mayores facturas negociables, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

**Objetivo específico 3**

**Tabla 19.** *Resumen modelo de la dimensión 3*

| Resumen de |                   |            |                     |                                 |
|------------|-------------------|------------|---------------------|---------------------------------|
| Modelo     | R                 | R cuadrado | R cuadrado ajustado | Error estándar de la estimación |
| 1          | ,623 <sup>a</sup> | ,388       | ,377                | 11,537                          |

a. Predictores: (Constante), TITULOS.VALORES

Fuente: SPSS 24

## Interpretación

Donde R es el coeficiente de correlación es 0,623 podemos afirmar que hay alta relación entre las variables y las dimensiones, el R cuadrado es de .388 podemos decir que el 38.8% de la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales es dada por la tercera dimensión independiente títulos valores.

**Tabla 20.** *Anova de la dimensión 2*

Fuente: SPSS 24

## Interpretación

Nivel de confianza: 99.5 ( $\alpha = 0.05$ ).

Reglas de decisión

P valor o grado de significancia  $< \alpha$ ; se acepta la hipótesis propuesta P

valor o grado de significancia  $\geq \alpha$ ; se acepta la hipótesis nula.

El criterio a decidir es:

No hay una diferencia significativa en la medias, de las respuestas, ya que el grado de significancia = ,000 se acepta la hipótesis propuesta

H<sub>1</sub> Los títulos valores influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018.

**Tabla 21.** *Coefi de la dimensión 3*

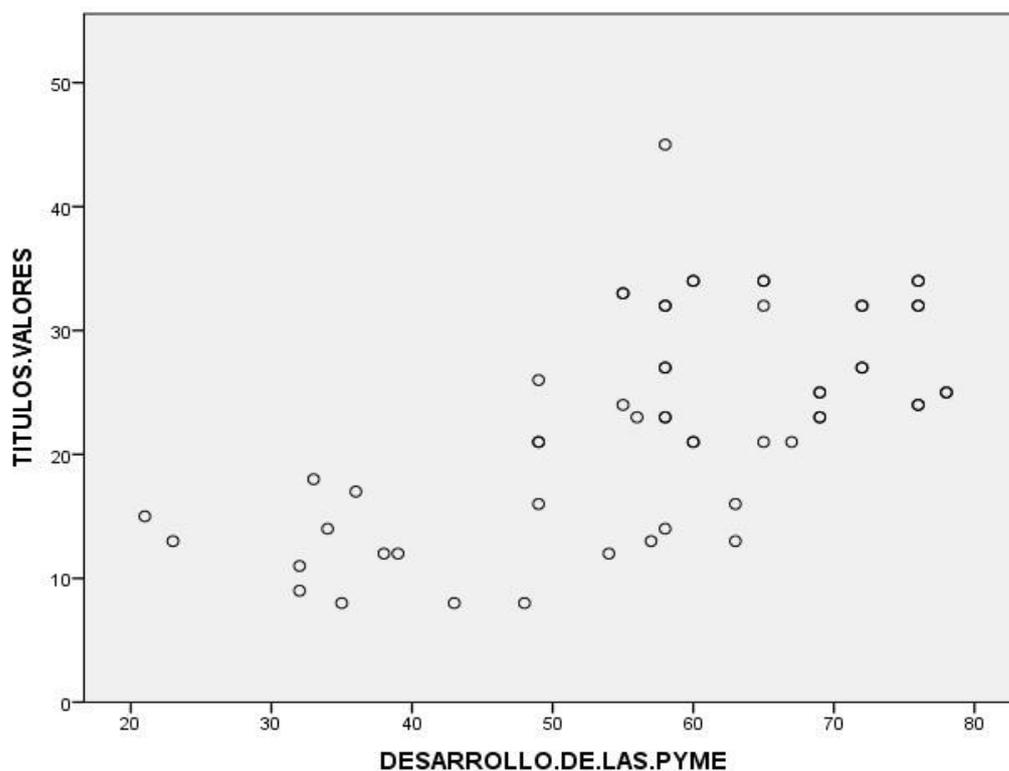
| Coeficientes <sup>a</sup> |                 |                                |                |                             |       |      |
|---------------------------|-----------------|--------------------------------|----------------|-----------------------------|-------|------|
| Modelo                    |                 | Coeficientes no estandarizados |                | Coeficientes estandarizados | t     | Sig. |
|                           |                 | B                              | Error estándar | Beta                        |       |      |
| 1                         | (Constante)     | 33,090                         | 4,402          |                             | 7,516 | ,000 |
|                           | TITULOS.VALORES | 1,056                          | ,179           | ,623                        | 5,902 | ,000 |

a. Variable dependiente: DESARROLLO.DE.LAS.PYME

Fuente: SPSS 24

### Interpretación

Donde la significancia es igual .000 se puede crear un modelo de regresión lineal, confirma la relación que existe entre la dimensión independiente 3 y la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales.



**Gráfico 4.** Dispersión de puntos de la dimensión independiente 3

### Interpretación

Del gráfico 4 de dispersión sabemos que existe una tendencia ascendente lineal de  $R^2 = 0.388$ , en porcentaje podemos decir que el 38.8% es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes comerciales se da por a la dimensión independiente 3 títulos valores, en ese sentido, podemos decir:

“A mayores títulos valores, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

## **Discusiones**

## Discusión

De lo conseguido a través del análisis del presente trabajo podemos mencionar la siguiente interpretación, Este estudio tiene como objetivo general: Explicar de qué manera influye el Contrato Factoring en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018, esta investigación se efectuó debido a que en la actualidad, las pymes son los que generan mayores ingresos a las arcas del Estado a través del PBI, siendo considerados una gran fuente de ingreso, y porque es una creación empresarial con una visión a futuro, de este modo el factoring actúa como una herramienta para apoyar a las pymes, para que puedan llenarla de liquidez antes algunas deudas que puedan suscitar, o quizás en la compra de ellas a través de facturas donde ellas (factoring) se harán cargo del cobro de la deuda, ese estudio se ejecutó sobre una población de 115 trabajadores de la Cámara del comercio (Administradores, abogados y economistas), de las sedes de Lima, en la cual se aplicó una muestra probabilística, que nos arrojó 57 trabajadores que serán encuestados de dicha institución, el presente trabajo es de diseño no experimental, de corte transeccional de tipo correlacional causal, de método deductivo, de alcance Explicativo, donde explicaremos los efectos que produzcan la interacción de ambas variables (El Factoring y las pymes comerciales), dentro del sector (Cámara de Comercio de Lima), donde se realizará la encuesta (técnica), con el empleo de nuestro cuestionario (instrumento), para proceder con nuestra recopilación de información que será después tabulada.

El tema en discusión es una posibilidad de financiación que se direcciona con mayor normalidad a las pymes comerciales por la cual se basa en un contrato por el cual una entidad empresarial, transfiere las cobranzas futuras de los créditos y factura otorgadas y prevalecientes a su favor y en mérito a eso recibe el dinero que esas operaciones hace mención, aunque siempre con un pequeño descuesto, pero siempre brindando liquidez a las pymes para poder contribuir a su crecimiento y no a su clausura, de esta forma los principales hallazgos encontrados son:

En relación a nuestro resultado obtenido por nuestras variables, en la tabla 10 de resumen modelo se puede observar que existe alta relación en un 74.1%, el R cuadrado o varianza es de .549 quiere decir que el 54.9% la variable dependiente el desarrollo de las pymes comerciales se puede explicar gracias a la variable independiente. El contrato Factoring, se

acepta la hipótesis propuesta según la tabla 11 de ANOVA, que es El Contrato Factoring influye significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018 y se concluye “A mayor contrato factoring mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”. Esto nos deduce que el factoring va a servir de mucho para el crecimiento y desarrollo de las pymes comerciales, para incrementarla de mayor liquidez

En relación a nuestros resultados dados por nuestro objetivo específico 1 Facturas comerciales, donde en la tabla 13 de resumen modelo señalan que el coeficiente de correlación es 0,621 podemos decir que se manifiesta que existe alta relación entre la dimensión Facturas Comerciales y el factoring, el R cuadrado es de .914 quiere decir que el 38.5% de la variable dependiente el factoring es explicada gracias a la dimensión Facturas Comerciales, según la tabla 14 ANOVA, se acepta la hipótesis propuesta Las facturas comerciales influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018. Y se concluye que, “A mayor uso de facturas comerciales mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”. Esto hace deducir que las facturas comerciales serán de mucha utilidad a través del factoring para el desarrollo de las pymes comerciales.

Respecto a nuestros resultados obtenidos por nuestro objetivo específico 2 Facturas negociables, donde en la tabla 16 de resumen modelo señalan que el coeficiente de correlación es 0,579 podemos decir que existe alta relación entre la variable dependiente El Factoring y las dimensión Facturas negociables, el R cuadrado es de .335 concluimos que que el 33.5% de la variable dependiente el factoring es explicada gracias a la dimensión Facturas negociables, según la tabla 17 del ANOVA se acepta la hipótesis propuesta: Las facturas negociables influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018, se concluye que, “A mayores facturas negociables, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”. Esto hace deducir que las facturas negociables serán de mucha utilidad a través del factoring para el desarrollo de las pymes comerciales.

Para terminar acorde a nuestros resultados obtenidos por nuestro objetivo específico 3 Títulos Valores, donde la tabla 19 el coeficiente de correlación es 0,623 podemos concluir

que existe alta relación entre las variable El factoring y la dimensión título valores, el R cuadrado es de .388 quiere decir que el 38.8% de la variable dependiente el factoring es explicada gracias a la tercera dimensión independiente Títulos Valores, la tabla 20 del ANOVA acepta la hipótesis propuesta: Los títulos valores influyen significativamente en el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018 y se concluye que, “A mayores títulos valores, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”. Esto hace deducir que los títulos valores serán de mucha utilidad a través del factoring para el desarrollo de las pymes comerciales.

Estos resultados coinciden con lo mencionado a nuestras variables respecto lo que señala Saavedra en el año (2014), en su trabajo de investigación “El factoring uno de las mejores alternativas de financiamiento de la economía para la compañía montajes LH LSDA”. Cali – Colombia cuya finalidad es verificar si el factoring es el mejor mecanismo de financiamiento de la economía para la compañía de montajes LH LSDA, una investigación de tipo básica de enfoque cualitativo de método deductivo, donde su población son el personal administrativo de la empresa LH LSDA, cuya conclusión general refiere que la rotación entre las cuentas establecidas es de una brecha significativa, lo que conlleva a una falta de dinero para el buen desarrollo económico de la empresa por lo tanto es preciso contratar con el factoring. De esta investigación se puede llegar a analizar que se asimila a nuestra investigación, donde el factoring juega un rol sumamente importante para el desarrollo, funcionamiento y solvencia económica a favor de la entidad empresarial que lo requiera, que le servirá de incrementar su liquidez.

Asimismo, al respecto Mazzeo, Mayano y Nara señalan en el año (2012), indicó en su tesis “El factoring en la liquidez en las empresas”. Mendoza – Argentina, cuya finalidad principal es establecer como el factoring interviene en la liquidez de las empresas en la ciudad de Mendoza, es una investigación cualitativa de tipo básica de diseño no experimental y de método inductivo, en donde su entrevistados son los gerentes de las empresas de Mendoza con su conclusión general manifiestan que el contrato de factoring es una herramienta útil en las empresas de Mendoza, por la cual este contrato se realiza con instituciones financieras que ayudan a tener liquidez, cuando existen facturas o deudas por cobrar, por otro lado el porcentaje de cobro de las empresas financieras aun en Argentina, especialmente en Mendoza, es regulado por las políticas bancarias, esto quiere decir que los porcentajes de cobro por el contrato podría ser cualquier monto. Lo que nos indican en esta investigación

es que el factoring al igual que nuestro estudio de investigación participa de manera correcta en las organizaciones, debido a que aporta económicamente para su permanencia en la coyuntura comercial, y de este modo le brinda liquidez a través de sus cuentas por pagar.

Con relación al nuestro primer objetivo específico Facturas comerciales uso del predio, donde Juárez en el año (2013), donde indicó en su trabajo de investigación científica “Utilización del factoring y sus consecuencias en la situación económica de la empresa SAISER E.I.R de Trujillo en el año 2012”. Trujillo – Perú, cuyo objetivo general es evaluar si el contrato del factoring en la empresa SAISER E.I.R de Trujillo, es una investigación de tipo básica, de enfoque cuantitativo, de corte transeccional en una de sus conclusiones también señaló el autor que es factible contratar con empresas factoring ya que siempre ayuda con la fluidez de dinero a la mencionada empresa, en otra de sus conclusiones señala que la empresa SAISER E.I.R al utilizar el factoring su situación económica se ve mejorada debido a las facturas comerciales que permite agilizar el cobro de las cuentas a largo plazo. Esto no indica que existe una relación afín a nuestro resultado concerniente a nuestro primer objetivo específico, por donde las facturas comerciales serán de gran ayuda para que se establezca el factoring y así contribuir de liquidez a las empresas, en este caso a las pymes.

En mérito a nuestro segundo objetivo específico facturas negociables, donde Mayta, Gómez y Chicama en el año (2013), precisó en su tesis “El factoring como herramienta de financiación en la empresa de servicios FREBECA E.I.R.L. del distrito de los olivos, año 2013”. Lima – Perú, cuyo objetivo general es obtener liquidez rápida e inmediata por el dinero que se debe cobrar en la empresa FREBECA E.I.R.L es una investigación de enfoque cuantitativo, de corte transeccional, de diseño no experimental, cuya población es 86 trabajadores de la empresa FREBECA E.I.R.L, teniendo como muestra probabilística a 46 personas las investigadores concluyen su tesis que es factible que la empresa contrátele los servicios del factoring a través de las facturas comerciales por que la empresa vende y negocia los productos y servicios con facturas a pagar de 60 y 90 días y no dispone de liquidez, de alguna forma alivia la escases de dinero. Esta investigación nos demuestra que las facturas comerciales son indispensables para poder contratar el factoring, de esta forma poder contribuir a la liquidez de las empresas y ayudarla a emerger como que asemejan mucho a nuestros resultados de nuestro segundo objetivo específico.

Por último la discusión en relevancia a nuestro tercer objetivo específico Títulos Valores donde Sánchez en el año (2015), señaló en la tesis “el factoring en el desarrollo empresarial Peruano”. Lima – Perú cuyo objetivo es demostrar que el contrato con las empresas factoring es un mecanismo en el cual todas las empresas peruanas debe de utilizar para poder salir de la crisis que pasan por ese momento, es una investigación de enfoque cualitativo de tipo básica, sin hipótesis, donde su conclusión general es que desde que se instaló en nuestro país, los que que incursionan en el factoring, existe poco y escaso conocimiento de cómo es que ayudan a tener fluidez de efectivo inclusive con el pago de los impuestos, también concluye el autor que en el Perú es difícil cobrar un título valor en el corto tiempo teniendo una vía extra rápida que es la de ejecución. De esta forma se entiende que el título valor puede ser cobrado por alguna entidad dedicada al factoring, así como nos indican en nuestros resultados de nuestra tercer objetivo, de esta forma se puede llegar a deducir que los títulos valores pueden servir para ser cobrado por el factoring para beneficiar a las empresas o pymes.

## **Conclusiones**

Se concluye que el 54.9 % es la explicación de la variable desarrollo de las pymes comerciales se da por la variable independiente el contrato factoring entonces podemos decir que: “A mayor contrato factoring mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

También se concluye que el 38.5 % es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes es gracias a la dimensión independiente 1 facturas comerciales en ese sentido podemos decir que: “A mayor uso de facturas comerciales mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

También se concluye que 33.5% es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes comerciales se da por la dimensión independiente 2 Facturas Negociables, entonces podemos decir: “A mayores facturas negociables, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

Se concluye que el 38.8% es la explicación de la variable el desarrollo de las pymes comerciales se da por la dimensión independiente 3 títulos valores, entonces podemos decir: “A mayores títulos valores, mayores serán el desarrollo de las pymes comerciales en la cámara de Comercio de Lima 2018”

## **Recomendaciones**

Se recomienda a las pymes comerciales de todos los rubros, contactar mediante Cofide, a las empresas factoring y les explique el funcionamiento de esta herramienta que los ayudara a mejorar la liquidez que se necesita para seguir creciendo.

Se recomienda a las pymes la utilización de facturas comerciales y facturas negociables porque en la actualidad se utilizan como documentos cambiarios y ayudan al desenvolvimiento de las organizaciones.

Se recomienda realizar un trabajo desde otra perspectiva, es decir realizar un trabajo donde la población sea las empresas que brindan el contrato factoring.

Se recomienda al estado que mediante políticas públicas hagan propaganda sobre las bondades del contrato factoring.

## **Referencias bibliográficas**

- Arias S., M. (1996). *Los Contratos Modernos*. (Tomo II. Ed.). Lima, Perú: Gaceta Jurídica Editores
- Barrios M., J. (1984). *La Operación del Factoring*. Bogotá, Colombia: Editorial Pontificia Universidad Haveriana,
- Boneo, E y Barreira, E (1984). *Contratos Bancarios Modernos*. Bueno Aires, Argentina: Abeledo-Perrot.
- Bravo M.,P. (1998). *Contratos Modernos Empresariales*. Lima, Perú:Editorial San Marcos.
- Calvo T, y Bonilla I. (2002). *El factoring en Europa y Estados Unidos*.Madrid, España: Boletín económico de ICE
- Castillo, V. (2011). *El Factoring. Revista Finanzas y mercados capitales*. (1897). Recuperado de: [http://www.aempresarial.com/servicios/revista/242\\_9\\_WRXRLFCLYGPYRDKRH\\_VJJWFIPCXKVZVAVMXNYCPJBWZZNDJFKEO.pdf](http://www.aempresarial.com/servicios/revista/242_9_WRXRLFCLYGPYRDKRH_VJJWFIPCXKVZVAVMXNYCPJBWZZNDJFKEO.pdf)
- Cogorno E., J. (1979). *Teoría y Técnica de los nuevos Contratos Comerciales*. Buenos Aires, Argentina: Merú.
- García J., T. (1995). *Contrato de Factoring y Cesión de Créditos*. Madrid, España Editorial Civitas S.A
- García, C. (2013). *Los contratos de Leasing y Factoring*. Revista Universidad Zaragoza. (2495). Recuperado de: [http://abgcabogados.com/files/ja\\_garcia\\_cruces/43.Los%20contratos%20de%20Leasing%20y%20Factoring.pdf](http://abgcabogados.com/files/ja_garcia_cruces/43.Los%20contratos%20de%20Leasing%20y%20Factoring.pdf)
- Gherzi, A., C. (1994). *Contratos Civiles y Comerciales. Parte General*. (T.2 3era Ed.). Buenos Aires, Argentina: Astrea Editorial.
- Juárez, J. (2013). *Aplicación del factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa SAYSER E.I.R.L de Trujillo en el año 2012*. (Tesis de maestría). Recuperado de: [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2386/juarez\\_julliana.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2386/juarez_julliana.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Legua, H. (2014). *El contrato de factoring*. Revista Ilustrecai. (4265). Recuperado de: <http://ilustrecai.com/archivos/El-Contrato-de-Factoring-en-el-Peru-Pablo-Legua-Herrera.pdf>
- León, J. (2016). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú*. Revistas CEPAL. (3650). Recuperado de: [https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/inclusion\\_financiera\\_de\\_las\\_micro\\_pequenas\\_y\\_medianas\\_empresas\\_en\\_el\\_peru\\_watermark\\_0.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/inclusion_financiera_de_las_micro_pequenas_y_medianas_empresas_en_el_peru_watermark_0.pdf)
- Lisoprawski V. y Gerscovich, G. (1997). *Factoring: Análisis integral del negocio, aspectos legales, comerciales y operativos*. Buenos Aires, Argentina: De palma.
- MardenL., D. (1999). *UnitedKingdom”, World Factoring YearBook*. (Ed. BCR) Londres, Francia: Publishing y FactorsChain Internacional.
- Martorell J., E (1998). *Tratado de los contratos de empresa. Buenos Aires, Argentina: Ediciones De Palma*
- Mazeud H. y León J. (1960). *Lecciones de derecho civil*. (Vol II. Parte II). Paris, Francia: François Lecons
- Mazzeo, J., Moyano, R. y Nara, Ch.(2012). *Factoring: Liquidez para las Empresas*. Revista Uncuyo. (1235). Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/61887588.pdf>
- Mesones, A. (2015). Factores que *Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Revista Academia empresarial. (2452). Recuperado de: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/4126-15740-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/4126-15740-1-PB%20(1).pdf)
- Messineo F., M. (1979). *Manual de Derecho Civil y Comercial*.(T.5. Ed. Ejea). Buenos Aires, Argentina: Reus
- Montoya M., U. (1988). *Derecho Comercial*. (Tomo I). Lima, Perú: Grijley,
- Munari A., I. (1989). *II Factoring Internazionale nella convenzione Unidroit, en diritto del commercio internazionale*. Milán, Italia: Iusp
- Muñoz L., P. (1981). *Contratos y Negocios Jurídicos Financieros*. (Tomo II), Buenos Aires, Argentina: Reus

- Mazzeo, J., Mayano, M. y Nara, N. (2012). El factoring en la liquidez en las empresas. (Tesis pre Grado) Recuperado de: [http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5156/mazzeofactoringliquidezparalasespresas.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5156/mazzeofactoringliquidezparalasespresas.pdf)
- Mayta, K., Gómez, F. y Chicmana, B. (2013). El factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de los olivos, año 2013. (Tesis Pre Grado). Recuperado de: [http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/75/Palian\\_Mayta\\_Karem.pdf?sequence=1&isAllowed=](http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/75/Palian_Mayta_Karem.pdf?sequence=1&isAllowed=)
- Orlandi, Ph. (2014). *Un análisis de las alternativas de financiación para las Pyme exportadoras*. Revista CEDEX. (3697). Recuperado de: <https://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06PymesFin.pdf>
- Puig P., F. (1951) *Tratado de derecho civil español, Revista de derecho privado (Tomo IV, Vol. II)*. Madrid, España:
- Rezzonico L., M. (1967) *Estudio de los contratos en nuestro derecho civil*. (3 ed.). Buenos Aires, Argentina: De palma.
- Ripert G., F. (1954). *Tratado elemental de derecho comercial*. (T. I y IV). Buenos Aires, Argentina: Tea
- Roca G., J. (1977). *El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español*”, Edersa, Madrid, 1977.
- Rodríguez, A. S. (1990) *Contratos Bancarios: su significación en América Latina*. (4ta ed.). Bogotá, Colombia: Feleban.
- Rodríguez V., J. (1995). *Los Contratos Bancarios Modernos*. (2da ed.). Lima, Perú: Editora Jurídica Grijley.
- Rolin, S., C. (1974). *El factoring*. Madrid, España: Editorial Pirámide.
- Sánchez. G. (2015). El factoring en el desarrollo empresarial Peruano. (Tesis de Maestría). Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1127/1/Sanchez\\_apg.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1127/1/Sanchez_apg.pdf)

Saavedra S., J (1997).*Tratado de Derecho Privado, Contratos de Empresa..*(Vol. II T. I).  
Lima, Perú: Editorial San Marcos

Saavedra, Y. (2014). El factoring el mejor mecanismo de financiación de la cartera para la compañía montajes LP LTDA. (Tesis pre Grado) Recuperado de:  
<https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/7812/1/T05811.pdf>

## **Anexos**