

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**Factoring como estrategia de financiamiento en la empresa
SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024**

Para Optar : El Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y
Finanzas

Autor(es) : Cajachagua Acuña Ruth Esther
Gallardo Payano Yuly Giovanna

Asesor :

Línea de Investigación
Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos
Trabajo de Investigación : Artículo Científico

Huancayo – Perú

2024

Dedicatoria

A Dios, por darnos la fortaleza para seguir adelante, y a nuestros padres, por ser inspiración y guía constante en cada paso de nuestras vidas.

Agradecimiento

Deseamos expresar nuestra gratitud a la Universidad Peruana los Andes, nuestra querida alma Mater, por habernos dado la oportunidad de formar parte de su comunidad académica. También queremos agradecer a los profesores que compartieron con nosotras su sabiduría y nos brindaron un constante apoyo durante nuestra trayectoria educativa en dicha institución.

CONSTANCIA DE SIMILITUD

N ° 0392 - FCAC -2024

La Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones, hace constar mediante la presente, que el **Trabajo de Investigación**, Titulado:

FACTORING COMO ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024

Con la siguiente información:

Con Autor(es) : Bach. CAJACHAGUA ACUÑA RUTH ESTHER
 Bach. GALLARDO PAYANO YULY GIOVANNA

Facultad : CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela Académica : CONTABILIDAD Y FINANZAS

Asesor(a) : Mtro. CALDERON FERNANDEZ PAUL CESAR

Fue analizado con fecha **06/09/2024**; con **57 págs.**; en el software de prevención de plagio (Turnitin); y con la siguiente configuración:

Excluye Bibliografía.

Excluye citas.

Excluye Cadenas hasta 20 palabras.

Otro criterio (especificar)

El documento presenta un porcentaje de similitud de **24 %**.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentajes establecidos en el artículo N° 15 del Reglamento de uso de Software de Prevención Version 2.0. Se declara, que el trabajo de investigación: **Si contiene un porcentaje aceptable de similitud.**

Observaciones:

En señal de conformidad y verificación se firma y sella la presente constancia.

Huancayo, 06 de septiembre del 2024.



MTRA. LIZET DORIELA MANTARI MINCAMI

JEFA

Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones

Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice.....	v
Índice de tablas	vii
Índice de figuras.....	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
Introducción	xi
I. GENERALIDADES	13
1.1. Descripción del Sector	13
1.2. Descripción general de la empresa	13
1.3. Estructura Organizacional.....	15
II. TRABAJO DE INVESTIGACION	16
2.1. Título.....	16
2.2. Realidad Problemática	16
2.3. Definición Del Problema	19
2.3.1. Problema General.....	19
2.3.2. Problemas específicos	19
2.4. OBJETIVOS	19
2.4.1. Objetivo General.....	19
2.4.2. Objetivos específicos	19
2.5. ANTECEDENTES	20

2.5.1. Internacional	20
4.1.2. Nacional	24
2.6. MARCO TEORICO.....	26
2.6.1. Historia.....	26
2.6.2. Definición	27
2.6.3. Ventajas.....	28
2.6.4. Características	28
2.6.5. Tipos de Factoring	29
2.6.6. Proceso de Factoring.....	30
2.6.7. Dimensiones del Factoring	32
2.7. DESARROLLO	34
2.7.1. Análisis Descriptivo de Resultados	34
2.8. ANALISIS Y DISCUSION DE LOS RESULTADOS	41
CONCLUSIONES	45
RECOMENDACIONES.....	47
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49
ANEXOS	52
Matriz de Consistencia.....	52
Matriz de operacionalizacion de variables.....	54
Cuestionario	55
Consentimiento Informado	57

Índice de tablas

Tabla 1 Variable Factoring como estrategia de financiamiento	34
Tabla 2 Dimensión Factoring Financiero.....	35
Tabla 3 Dimensión Factoring administrativo.....	37
Tabla 4 Dimensión Factoring de garantía	38
Tabla 5 Dimensión Factoring comercial.....	39

Índice de figuras

Figura 1 Organigrama de la empresa Satelital Telecomunicaciones SAC.	15
Figura 2 Proceso del Factoring	18
Figura 3 Proceso de una operación de Factoring	31
Figura 4 Variable Factoring como estrategia de financiamiento	34
Figura 5 Resultados de la dimensión factoring financiero	36
Figura 6 Resultado de la dimensión de Factoring Administrativo	37
Figura 7 Resultado de la dimensión de Factoring de Garantía	38
Figura 8 Resultado de la dimensión de Factoring Comercial	40

Resumen

Este estudio examina el rol y la eficacia del factoring como una estrategia de financiamiento en la empresa Satelital Telecomunicaciones SAC. Huancayo. Se realizó un análisis para evaluar cómo el Factoring puede mejorar el desempeño financiero y operativo.

Los hallazgos del estudio indican que el factoring desempeña un papel fundamental en la mejora del flujo de efectivo de la empresa y en la reducción del riesgo de crédito asociado con clientes que tienen plazos de pago extendidos. La empresa al implementar esta estrategia podrá mejorar su liquidez de manera rápida al vender sus cuentas por cobrar a una entidad de factoring, lo que le permitirá cubrir sus gastos operativos, invertir en tecnología y expandir sus servicios.

Para el desarrollo de esta investigación se tuvo como objetivo general analizar el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024. La metodología en este estudio que se utilizó es el método científico de tipo básica, el nivel fue el descriptivo y el diseño no experimental. Asimismo, se utilizó una muestra de 30 trabajadores del área administrativa de contabilidad y finanzas de la empresa, el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario.

Como resultado se pudo verificar que la mayoría de los encuestados el 66.67% percibe que el uso del factoring como estrategia de financiamiento es importante para la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. En conclusión, elegir esta estrategia de manera eficiente conllevará a obtener ventajas considerablemente beneficiosas en cuanto a la disponibilidad de recursos y el manejo financiero. Por lo que se sugiere explorar opciones de factoring que se alineen con las necesidades específicas de la empresa, buscando maximizar los beneficios derivados de esta herramienta financiera.

Palabras clave: Financiamiento, Liquidez, Flujo de efectivo, Garantía, Riesgo, Estrategias.

Abstract

This study examines the role and effectiveness of factoring as a financing strategy in the company Satelital Telecomunicaciones SAC in Huancayo. An analysis was conducted to evaluate how Factoring can improve financial and operational performance.

The findings of the study indicate that factoring plays a fundamental role in improving the company's cash flow and reducing the credit risk associated with clients with extended payment terms. By implementing this strategy, the company will be able to quickly improve its liquidity by selling its accounts receivable to a factoring entity, which will allow it to cover its operating expenses, invest in technology, and expand its services.

The general objective of this research was to determine the level of factoring as a financing strategy in the company SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. - 2024. The methodology used in this study was the basic scientific method, the level was descriptive, and the design was non-experimental. Additionally, a sample of 30 workers from the administrative accounting and finance area of the company was used, and the data collection instrument was a questionnaire.

As a result, it was verified that the majority of respondents, 66.67%, perceive that the use of factoring as a financing strategy is important for the company SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. In conclusion, choosing this strategy efficiently will lead to considerably beneficial advantages in terms of resource availability and financial management. Therefore, it is suggested to explore factoring options that align with the specific needs of the company, seeking to maximize the benefits derived from this financial tool.

Keywords: Financing, Liquidity, Cash flow, Guarantee, Risk, Strategies.

Introducción

El factoring es una estrategia de financiamiento muy utilizada en Perú por empresas de distintos sectores. Consiste en vender las cuentas por cobrar a una empresa de factoring a cambio de efectivo inmediato. En el contexto peruano, el factoring es una herramienta valiosa para mejorar el flujo de efectivo, mitigar el riesgo de crédito y facilitar el crecimiento empresarial.

En el país, el factoring se ha vuelto una opción popular para aquellas empresas que enfrentan dificultades para obtener financiamiento a través de préstamos tradicionales. Esto les permite obtener rápidamente liquidez sin adquirir más deudas, lo que les da la capacidad de cubrir sus gastos operativos, invertir en proyectos de expansión y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Además, el factoring resulta especialmente útil para las empresas peruanas que tienen clientes con plazos de pago prolongados o historiales de pagos irregulares. Al externalizar la gestión de cuentas por cobrar a una empresa de factoring, estas empresas pueden reducir su exposición al riesgo crediticio y centrarse en sus actividades principales sin tener que ocuparse de la cobranza.

Es así que, el tema de la investigación es: ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024? El propósito del estudio es: Analizar el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

A continuación, se presenta el contenido de la investigación:

Capítulo I: en esta sección, se realiza una descripción general del sector al que pertenece la empresa se proporciona una descripción general de la empresa e incluye la estructura organizacional.

Capítulo II: en esta sección se presenta el título del trabajo de investigación, se plantea el problema general y específicos de la investigación, asimismo se establece el objetivo general y específicos por consiguiente se presentan los antecedentes o estudios previos realizados a nivel internacional y nacional relacionados con el tema de investigación. Se describe el marco teórico de la investigación. Luego se describe el resultado de la investigación, análisis y discusión de resultados y finalmente se desarrolla las conclusiones, recomendaciones y referencias bibliográficas.

I. GENERALIDADES

1.1. Descripción del Sector

Las empresas de telecomunicaciones desempeñan un papel crucial en la sociedad moderna, ya que proporcionan los medios para la comunicación y el intercambio de información. En la actualidad, estas empresas están en el centro de la transformación digital, impulsando avances tecnológicos y contribuyendo significativamente al desarrollo económico y social.

La industria de telecomunicaciones está en constante evolución tecnológica. La implementación de redes 5G es un ejemplo significativo de esta innovación, proporcionando velocidades de datos mucho más rápidas y una latencia más baja, lo que facilita nuevas aplicaciones como el Internet de las Cosas (IoT), la realidad aumentada (AR), y la realidad virtual (VR).

A pesar de su crecimiento, las empresas de telecomunicaciones enfrentan desafíos significativos. La competencia en el sector es feroz, con numerosas empresas luchando por ganar cuota de mercado. Además, deben enfrentarse a regulaciones estrictas y a la necesidad de constantes inversiones en infraestructura para mantenerse al día con las demandas tecnológicas y de los consumidores. Es por ello que cada vez más, las empresas de telecomunicaciones están enfocándose en prácticas sostenibles. Esto incluye la reducción de su huella de carbono, el uso de energías renovables y la implementación de programas de reciclaje de equipos. La sostenibilidad se está convirtiendo en un factor importante para la reputación y la responsabilidad social corporativa de estas empresas.

1.2. Descripción general de la empresa

La empresa Satelital Telecomunicaciones SAC es un proveedor de servicios en el campo de las telecomunicaciones, con más de 15 años de trayectoria en la instalación de redes de transmisión inalámbricas y cableadas. Nos enorgullece ser una empresa de capital

totalmente peruano, y nos esforzamos por llevar conectividad a todos los rincones de nuestro país, contribuyendo así a reducir las brechas digitales. La empresa se encuentra ubicado Jr. Urb. Urano 215 – Huancayo.

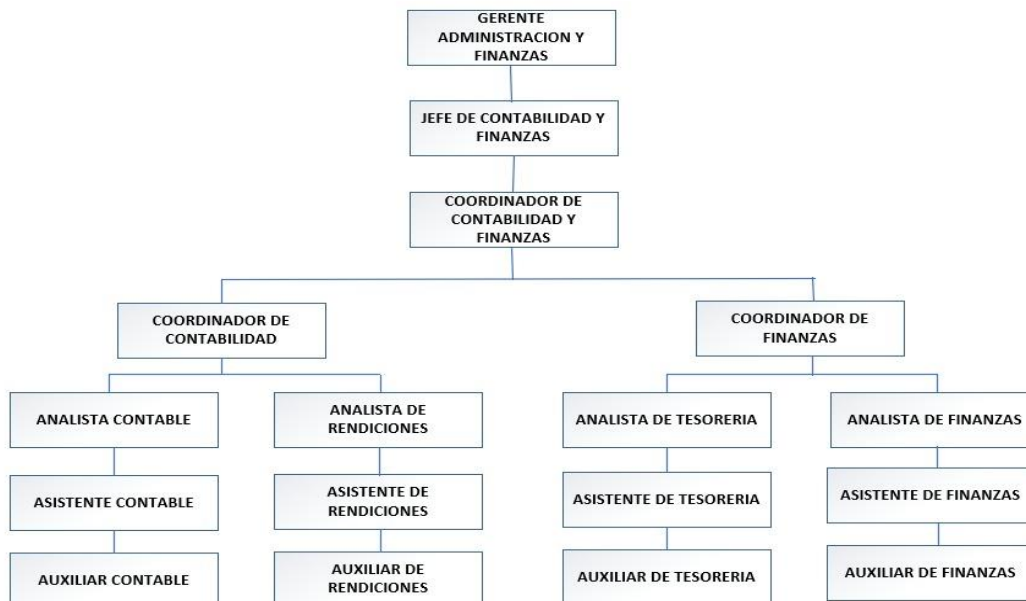
Ofrece servicios en:

- Soluciones En Telecomunicaciones
 1. Instalación y Supervisión de redes de Fibra óptica
 - Gestiones previas para la instalación (Permisos y gestión social).
 - Implementación de Redes de Fibra Óptica.
 - Supervisión de Proyectos de Telecomunicaciones.
 2. Mantenimiento PEXT y PINT
 - Gestión de mantenimiento integral de PINT, PEXT, Energía y Seguridad.
 - Reforzamiento estructural de torres de telecomunicaciones.
 - Mantenimiento preventivo y correctivo (infraestructura, electricidad, aire acondicionado).
 - Gestión de mantenimiento de SSGG (mobiliario, chapas, electricidad, sanitarios, puntos de voz y datos, pintura, jardinería, etc.).
 - Mesa de ayuda.
 - Atención de emergencias.
 - Normalización de instalaciones por inspecciones de Defensa Civil.
 - Regularización de licencias y expedientes técnicos.
 3. Nodos/Sites
 - Búsqueda y Adquisición.
 - Trámite de permisos.
 - Equipamiento y Construcción de Nodos.
 4. Diseño de infraestructura para telecomunicaciones (Sites) y planta externa

- Diseño de Redes Dorsales, Metro y Últimas Millas, Aéreos y/o Canalizados.
5. Soluciones de fuerza y clima
- Sistemas de respaldo de energía (grupos electrógenos).
 - Sistemas de climatización de precisión y convencional.
 - Sistemas de energía estabilizada (rectificadores, UPS, baterías).
- Soluciones en obras civiles:
 1. Expedientes técnicos y tramitología
 2. Construcción y mantenimiento de carreteras
 3. Obras civiles / Infraestructuras
 4. Saneamiento
 5. Ingeniería a la medida de los clientes.

1.3. Estructura Organizacional

Figura 1 Organigrama de la empresa Satelital Telecomunicaciones SAC.



Nota: Se logra visualizar la estructura orgánica de la empresa en el cual se muestra el departamento de Contabilidad y Finanzas con sus respectivas coordinaciones.

II. TRABAJO DE INVESTIGACION

2.1. Título

Factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

2.2. Realidad Problemática

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA, 2023) considera que contar con la posibilidad de cobrar anticipadamente las deudas puede ser de gran ayuda para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y el factoring es la solución perfecta. Esta opción de financiamiento a corto plazo no solo brinda la oportunidad de obtener liquidez inmediata, sino que también ofrece servicios adicionales como asesoramiento comercial e información sobre la solvencia de los clientes. El factoring se adapta a cualquier tipo de negocio, y según la Asociación Española del Factoring (AEF), su uso ha experimentado un crecimiento del 11.5% en 2021 en comparación con el año anterior. Esto ha llevado a un volumen total de factoring de 98,979 millones de euros.

(Business Factors & Finance, 2024) El proceso de factoring para empresas de telecomunicaciones es similar al de cualquier otra empresa. Cuando una empresa de telecomunicaciones necesita capital de trabajo, tiene la opción de vender facturas de clientes impagas a compañías de factoring. A cambio, la empresa de factoring adelantará un pago por adelantado a la empresa de telecomunicaciones. Además, la empresa de factoring asumirá la responsabilidad de cobrar el pago de los clientes de la empresa de telecomunicaciones. Esto permite a la empresa de telecomunicaciones obtener liquidez inmediata y transferir el riesgo de cobro a la empresa de factoring.

Aproximadamente el 90% de las empresas de factoring ofrecen únicamente factoring con recurso, por lo que es de vital importancia revisar detenidamente los términos y condiciones en caso de impago antes de firmar cualquier acuerdo. Sin embargo, sería

altamente beneficioso encontrar una empresa de factoring que ofrezca factoring para telecomunicaciones sin recurso, lo cual permitiría transferir todos los riesgos asociados a los pagos a la empresa de factoring. Esto brindaría una mayor seguridad financiera a las empresas de telecomunicaciones, evitando posibles problemas relacionados con el incumplimiento de pago.

(Rextie, 2023) Perú, al igual que México, Colombia y Chile, ha experimentado un crecimiento constante en el ámbito del factoring. En la actualidad, más del 80% de las empresas peruanas que eligen anticipar el pago de sus facturas son micro y pequeñas empresas. A pesar de este aumento, el mercado de empresas de factoring en Perú representa solo el 3.5% del Producto Bruto Interno (PBI) del país, lo cual indica un gran potencial de desarrollo en este sector.

Diversos análisis revelan que el mercado mundial de factoring ha alcanzado los 2,740,470 millones de dólares en el año 2022. Además, se prevé un crecimiento continuo, proyectando que para este año alcance los 3,773,880 millones de dólares, y se espera que para el año 2032 alcance los 6,004,700 millones de dólares. Estos datos demuestran un aumento significativo en la demanda y la importancia del factoring a nivel global.

Tanto a nivel nacional como internacional, el sector del factoring ha experimentado un crecimiento significativo debido a los beneficios que proporciona este servicio. Además, un factor determinante en la expansión de esta industria ha sido la llegada de las Fintech, como Rextie, que han contribuido a la automatización de los procesos de financiamiento de forma más eficaz.

(Innova Funding , 2024) El procedimiento de factoring es directo. El cliente transfiere sus facturas al factor, quien adelanta una porción del valor total, generalmente un porcentaje. El factor gestiona la recuperación del importe total de las facturas de los clientes del cliente.

Luego de recibir los pagos, el factor deduce sus tarifas e intereses, devolviendo el saldo remanente al cliente.

Figura 2
Proceso del Factoring



Nota. El grafico muestra el proceso del factoring y quienes participan en el proceso Fuente obtenida de Innova Funding.

La empresa Satelital Telecomunicaciones S.A.C., enfrenta recurrentes demoras en la recepción de pagos de sus clientes, además de contar con un historial de clientes con antecedentes de pago poco fiables. Esta situación afecta negativamente su capacidad para afrontar gastos operativos, saldar cuentas con proveedores y realizar inversiones estratégicas. En este contexto, la venta de sus cuentas por cobrar a una empresa de factoring se presenta como una solución potencial para mejorar su situación financiera. El factoring puede mejorar el flujo de caja, reducir el riesgo de crédito, optimizar la gestión financiera, disminuir gastos administrativos y permitir a la empresa enfocarse más en sus funciones principales.

Por lo tanto, esta investigación tiene como objetivo analizar el factoring como una estrategia de financiamiento en la empresa Satelital Telecomunicaciones S.A.C., evaluando su impacto en la mejora de la liquidez, la reducción del riesgo crediticio y la eficiencia en la gestión financiera.

2.3. Definición Del Problema

2.3.1. Problema General

¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?

2.3.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?
2. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?
3. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?
4. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?

2.4. OBJETIVOS

2.4.1. Objetivo General

Analizar el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

2.4.2. Objetivos específicos

1. Conocer el nivel del factoring como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.
2. Conocer el nivel del factoring como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.
3. Conocer el nivel del factoring como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

4. Conocer el nivel del factoring como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

2.5. ANTECEDENTES

2.5.1. Internacional

(Valero, 2022) *Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte de carga en Guayaquil*. El objetivo de este artículo científico es examinar el factoring como una herramienta para obtener liquidez en empresas medianas de transporte de carga, utilizando un esquema de financiamiento basado en activos. La necesidad de sostener y hacer crecer estas empresas obliga a buscar alternativas de financiamiento para optimizar sus recursos operativos. En este contexto, el factoring se presenta como una solución para obtener recursos a corto plazo mediante la entrega de facturas comerciales por un periodo determinado y a una tasa acordada. Esta operación reduce las cuentas por cobrar e inyecta capital fresco en la empresa. Inicialmente, se realiza un análisis financiero centrado en la liquidez y solvencia antes de aplicar el factoring. Luego, se examinan las diversas formas de financiamiento disponibles en el mercado ecuatoriano, considerando sus costos y beneficios. Finalmente, se analiza la experiencia de la empresa con el uso del factoring como mecanismo de liquidez durante el tercer trimestre de 2021, evaluando indicadores financieros de liquidez y solvencia. Este análisis permite comparar los indicadores iniciales con los posteriores al uso del factoring, determinando las ventajas competitivas, financieras y operativas obtenidas. Además, se identifican variables clave para la toma de decisiones, como los costos financieros frente a la inyección de liquidez y el uso adecuado de esta liquidez en las operaciones de la empresa.

(Farías, 2022) *El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA.* El objetivo de este trabajo es analizar la viabilidad del factoring como una alternativa financiera para que la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA. pueda ceder sus facturas a un tercero, logrando así una recuperación efectiva de sus cuentas por cobrar y mejorando sus niveles de liquidez y rentabilidad. El problema surgió cuando la empresa comenzó a tener dificultades para cumplir con sus obligaciones corrientes debido a un incremento en la morosidad de sus clientes, quienes también enfrentaron complicaciones durante la pandemia y retrasaron recurrentemente el pago de sus deudas, provocando problemas financieros para JAUDITAG. Para entender esta situación, la investigación se llevó a cabo bajo un diseño no experimental y longitudinal corto, abarcando el período de 2018 a 2020. Se utilizó un enfoque cuantitativo y un tipo de estudio exploratorio, descriptivo y explicativo, realizando una revisión documental de los estados financieros de la empresa para calcular las ratios de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad. Aunque el análisis mostró que los índices de liquidez estaban por encima de 1, se observó una disminución en los últimos tres años y un aumento en el nivel de endeudamiento. Por ello, se creó un escenario de factoring para identificar los cambios más significativos en términos de liquidez. Este escenario permitió evaluar la viabilidad del factoring como una alternativa de financiamiento a corto plazo.

Mohammadzadeh et al (2021) *Registro de factoring de facturas basado en una cadena de bloques pública.* El factoring de facturas es una herramienta muy útil para las empresas en crecimiento que enfrentan problemas de liquidez. La característica principal que debe cumplir un sistema de factoring es prevenir que una factura se factorice dos veces. Para evitar el doble factoring, muchos ecosistemas

utilizan una o varias entidades centralizadas para registrar los acuerdos de factoring. Sin embargo, esto otorga mucho poder a estas entidades y complica que los usuarios puedan impugnar situaciones en las que los datos de factoring no están disponibles, se registran incorrectamente o se manipulan, ya sea por negligencia o de manera intencionada.

En este artículo, propone una arquitectura para el registro del factoring de facturas basada en una blockchain pública. Para resolver los inconvenientes mencionados, reemplazamos a los terceros de confianza para el registro del factoring con un contrato inteligente. Utilizando un contrato inteligente, registramos pruebas digitales de los términos y condiciones de los acuerdos de factoring de manera detallada, permitiendo la auditabilidad y la resolución de disputas. La información relevante está altamente disponible en la blockchain, mientras que su privacidad está protegida. El registro es óptimo, ya que solo requiere una transacción en la blockchain y un almacenamiento de valor clave por cada factura de factoring.

(Peñaranda & Vargas, 2021) *Diseño de Modelo Financiero para evaluar el Impacto de la Metodología de Factoreo Inverso en las cuentas por pagar comerciales de Bridgestone*. El estudio observa una tendencia en la compañía a extender los plazos de pago a sus proveedores independientes, aumentando así el periodo promedio de pago. Esta situación puede generar preocupaciones sobre la liquidez de los proveedores, la gestión del ciclo de efectivo y el periodo promedio de cobro, afectando directamente el capital de trabajo de la empresa. El capital de trabajo, definido como los activos corrientes menos los pasivos corrientes, es crucial para que una empresa pueda cumplir con sus obligaciones operacionales a corto plazo y mantener sus operaciones.

El factoreo inverso se presenta como una herramienta beneficiosa para la gestión de plazos de las cuentas por pagar. A diferencia del factoring tradicional, en el factoreo inverso, la empresa negocia con una entidad financiera para que esta realice los pagos a los proveedores cuando estos decidan ejecutar una factura, sin importar el plazo, a cambio de una tasa de interés diferenciada. Esto ayuda a alinear los plazos de pago y mejorar la relación con los proveedores.

(Degl'Innocenti, Fiordelisi, & Trinugroho, 2020) *Competencia y estabilidad en la industria crediticia: banca frente a industrias de factoring en el presente estudio* en la última década, la mayoría de las industrias de crédito han visto una disminución en el volumen de préstamos, mientras que las industrias de factoring han experimentado un crecimiento significativo en términos de volumen de negocios. Sorprendentemente, hasta ahora solo unos pocos artículos han investigado las empresas de factoring. ¿Presentan las empresas de factoring los mismos niveles de estabilidad que los bancos? ¿Es la competencia similar en los sectores de factoring y bancario? ¿Es la relación entre competencia y estabilidad la misma en estos sectores? Enfocándonos en Italia, uno de los mayores mercados de factoring y banca de Europa, y utilizando un conjunto de datos único, mostramos tres hallazgos principales: 1) las empresas de factoring son, en promedio, más estables que los bancos; 2) la estabilidad de las empresas de factoring aumenta cuando disminuye la competencia (perspectiva de competencia-fragilidad); 3) la perspectiva de competencia-fragilidad es menos pronunciada en el sector de factoring que en el sector bancario. Nuestros resultados indican que la competencia en el sector crediticio italiano era mayor en el factoring que en la banca.

4.1.2. Nacional

(Eugenio, 2022) *El Factoring como alternativa de Financiamiento en la empresa Centros Médicos del Perú S.A. Santiago de Surco, 2021*; el propósito principal de este estudio es examinar los aspectos del factoring como una opción de financiamiento, centrándose específicamente en la empresa Centros Médicos del Perú S.A. en Santiago de Surco durante el año 2021. Este estudio se caracteriza por ser de naturaleza básica, adoptando un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental de tipo transversal con un alcance descriptivo. Los resultados revelaron que la implementación del factoring resultó en una mejora significativa tanto en el nivel de liquidez como en las cuentas por cobrar de la empresa, permitiéndole cumplir con todas sus obligaciones financieras. En conclusión, se evidenció que la adopción de las ventajas ofrecidas por el factoring condujo a resultados positivos para la empresa, incluyendo mejoras en sus cuentas por cobrar, mayor liquidez y fortalecimiento del capital de trabajo.

(Nuñez & Varas, 2021) *El Factoring y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Eurotronic Mecatrónica Automotriz en el periodo 2020*. El propósito de esta investigación es evaluar cómo el factoring afecta la liquidez de la empresa Eurotronic Mecatrónica Automotriz SAC durante el año 2020. La metodología empleada es de tipo aplicada, enfocada en utilizar diversas teorías para abordar y resolver la problemática específica, con un enfoque correlacional descriptivo. En términos de resultados, se llevaron a cabo análisis horizontal y vertical de los estados financieros, junto con la aplicación de ratios de liquidez para alcanzar el primer objetivo específico. Se concluye que el factoring ha tenido un impacto positivo en la liquidez de la empresa, permitiendo un aumento en la utilidad neta para el año 2020. Esto se verificó mediante la aplicación y la observación de una variación positiva en las

diferentes ratios de liquidez comparando el año 2020 con el año 2019, atribuible al uso del factoring.

(Victoria & Victoria, 2021) *El factoring como alternativa de financiamiento para una MYPE, Abancay, 2020*; este estudio investigativo busca explorar el factoring como una opción de financiamiento para una MYPE en la ciudad de Abancay durante el año 2020. Se empleó una metodología descriptiva con un diseño no experimental transaccional, centrando el análisis en los estados financieros de la MYPE de ferretería de los años 2019 y 2020. Los hallazgos muestran que el factoring representa una alternativa de financiamiento a corto plazo que proporciona liquidez rápida, facilitando el ahorro de tiempo y asegurando disponibilidad de efectivo para continuar con las operaciones comerciales y cumplir con las obligaciones frente a terceros. En consecuencia, se determina que una aplicación adecuada del factoring puede ofrecer a la empresa la liquidez necesaria de manera inmediata, optimizando el tiempo y la gestión en el cobro de facturas.

(Vega, 2022) *El uso del Factoring como herramienta financiera en una empresa Mype en el periodo 2019-2020*; este Trabajo de Suficiencia Profesional examina la situación de una empresa MYPE específica, denominada Empresa Comercializadora de Oxígeno, que enfrenta problemas de liquidez debido a facturas pendientes de cobro que se efectuarán en 120 días. La autora, formando parte del equipo de finanzas, exploró opciones de financiamiento para abordar esta situación. Se evaluaron dos alternativas: Factoring y crédito de capital de trabajo, con el objetivo de determinar cuál ofrece el menor interés monetario. Se utilizó la Tasa de Costo Efectiva Anual (TCEA) de ambas opciones proporcionadas por el banco seleccionado por la Empresa Comercializadora de Oxígeno. Los resultados indicaron que el Factoring presenta una tasa de interés más baja, demostrando ser un método de

financiamiento más económico en comparación con otras opciones. Esto también ofrece una ventaja competitiva para la Empresa Comercializadora de Oxígeno, mejorando su posición en el mercado.

(Gonzalo & Angeles, 2021) *El Factoring financiero para la obtención de liquidez en la empresa Paitan SAC 2020*” Este estudio tiene como propósito examinar el impacto del factoring en la liquidez de la empresa PAITAN SAC durante el año 2020. La investigación se basa en la recolección y análisis de información obtenida de cuestionarios y reportes de áreas como contabilidad, tesorería y finanzas, adoptando un enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo-explicativo. La unidad de estudio es la empresa PAITAN SAC, y la muestra comprende un total de 8 trabajadores de las áreas mencionadas. Se investigó el uso de este método financiero y se evaluará su influencia en la capacidad de la empresa para mantener liquidez. La empresa enfrentaba un desafío significativo de liquidez debido a políticas desfavorables de crédito y cobranza, lo que resultaba en dificultades para cumplir con las obligaciones financieras más inmediatas. El análisis del estado de flujo de efectivo reveló saldos negativos, subrayando la urgencia de tomar medidas financieras inmediatas. Después de buscar herramientas adecuadas para abordar esta situación, se determinó que el factoring era la opción más apropiada para mejorar la liquidez.

2.6. MARCO TEORICO

2.6.1. Historia

(Arce, 2010) Los orígenes de esta práctica se remontan a la actividad llevada a cabo por los agentes de venta de las empresas textiles inglesas en el siglo XVIII. Estas compañías, con la necesidad de expandirse hacia nuevos mercados ofrecidos por las colonias de la Corona, enviaron personal a los principales puertos de embarque,

conocidos como factores, quienes se encargaban de la comercialización de sus productos.

El factor se encargaba de comercializar las mercancías inglesas, dirigiéndolas hacia las colonias y, una vez allí, a través de otros factores, se encargaba de su distribución y venta, dando lugar a una especie de cadena de factores. La labor del factor adquiere su mayor importancia cuando puede garantizar los posibles riesgos que puedan surgir, incluso llegando al adelanto de cantidades en efectivo sobre las mercancías recibidas.

Las entidades dedicadas al factoring, como empresas especializadas en estas funciones, surgieron en la década de los años veinte en Estados Unidos de América. En los años sesenta, el factoring, junto con el leasing o arrendamiento financiero, se adoptó en varios países europeos como Inglaterra, Francia, Bélgica, Italia y España, donde se crearon sociedades específicas destinadas a esta actividad (p.252 -253).

Efectivamente, el término "factoraje" proviene de la palabra "factor", la cual no es ajena a nuestro idioma, ya que tiene una larga historia heredada del Derecho Romano. Es ampliamente reconocida su utilización en la práctica comercial.

2.6.2. Definición

(Arce, 2010) señala que, “El factoring, también conocido como financiamiento mediante cuentas por cobrar, implica la cesión de estas cuentas para obtener liquidez, ofreciendo una alternativa para convertirlas en efectivo” (p. 256).

El financiamiento a través de las cuentas por cobrar puede adoptar dos formas:

- a) Como un préstamo respaldado por las cuentas por cobrar, que en ocasiones se otorgan como garantía, y
- b) Como la transferencia de las cuentas por cobrar o factoraje.

(Aguirre & Romero, 2016) Es básicamente la transacción en la cual las empresas, conocidas como cedentes, negocian la transferencia de su cartera de clientes o cuentas por cobrar a una institución financiera o empresa especializada en factoring, denominadas empresas de factoraje (p. 237).

Dentro de la modalidad de factoring se encuentra la compraventa de cartera propiamente dicha, por cuya virtud el comprador asume el riesgo del deudor cancelando el valor de la compra en el momento en que recibe la cartera, de manera independiente de la fecha de vencimiento de los créditos

2.6.3. Ventajas

Para el cliente:

(Arce, 2010) La flexibilidad de la fuente de financiamiento se refleja en el aumento de las cuentas por cobrar junto con las ventas, lo que potencia las oportunidades de obtener más recursos. Este tipo de financiamiento es versátil, continuo y renovable. El factoring proporciona servicios de crédito y cobranza, y simplifica el registro contable.

Para la empresa:

Arce (2010) menciona que, “las cuentas por cobrar actúan como garantía del monto financiado en caso de anticipos, y también pueden ser cedidas con recurso, lo que implica la garantía del cedente” (p.252).

2.6.4. Características

- 1) Se trata de un contrato singular, no derivado de la combinación de otros contratos.
- 2) El objeto del contrato son las cesiones futuras de créditos del cliente a la empresa de factoraje.

- 3) Los créditos que serán objeto de cesión son créditos futuros, los cuales por lo general no existen en el momento en que se celebra el contrato de factoraje.
- 4) Los créditos que serán transferidos están vinculados a las personas con las que el cliente tiene relaciones comerciales. Estos deudores hacia el cliente son terceros en la relación contractual de factoraje.
- 5) La cesión de créditos implica un pago por parte de la empresa de factoraje, el cual se determina mediante las condiciones establecidas en el contrato, generalmente a través de una tasa de descuento.
- 6) La empresa de factoraje tiene la responsabilidad de cobrar los créditos cedidos.
- 7) En la mayoría de los casos, la empresa de factoraje asume el riesgo de pérdida si los créditos no son cobrados.
- 8) En los casos de factoraje con recurso, el cliente asume el riesgo de pérdida.
- 9) En algunos casos de factoraje, existe la posibilidad de que la empresa de factoraje otorgue al cliente un anticipo del precio.
- 10) La empresa de factoraje puede comprometerse a “prestar servicios” (p.256).

2.6.5. Tipos de Factoring

- a) Según (Aguirre & Romero, 2016) se clasifica por su origen:
 - Factoring de exportación: Se refiere a la transacción de compra-venta entre una empresa local y una empresa extranjera.
 - Factoring de importación: Se produce cuando el vendedor o cedente es extranjero y solicita la negociación de documentos de empresas locales.
 - Factoring doméstico: Se aplica cuando la transacción se realiza dentro del territorio nacional (p.240).
- b) Según el riesgo se clasifica en:

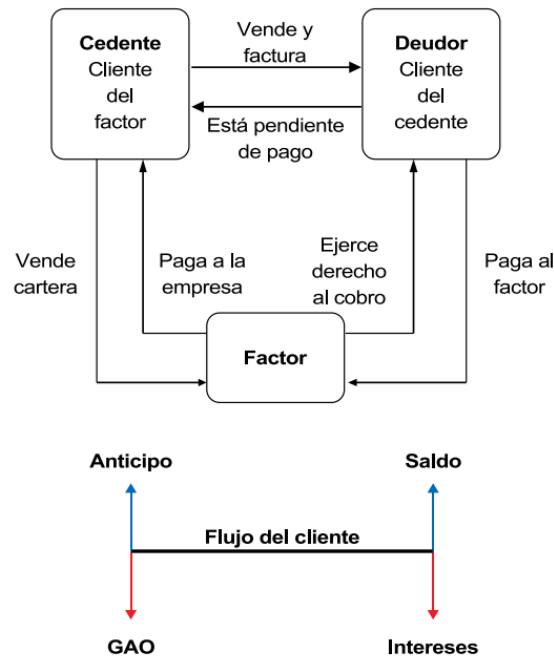
- (Sánchez, 2016) Factoring Con Recurso: En este modelo de factoring, la responsabilidad de afrontar el riesgo de impago recae en el beneficiario, por ende, la entidad de factoring no se compromete a asumir dicho riesgo. Aun cuando el crédito haya sido previamente abonado por parte del factor, esta conserva el derecho de reclamar el reembolso de los fondos al empresario. Por esta razón, se clasifica esta forma de cesión de crédito como pro solvendo (p.158).
- (Sánchez, 2016) Factoring Sin Recurso: dentro de este esquema de factoring, la responsabilidad de enfrentar el riesgo de insolvencia del deudor recae en el factor, no en el factorado. Este tipo de acuerdo es el más común y normalmente implica servicios de financiamiento. En consecuencia, el factor no podrá reclamar el monto pagado en caso de que el cliente del empresario no cumpla con su obligación de pago (p.158).

2.6.6. Proceso de Factoring

(Aguirre & Romero, 2016) El proceso de llevar a cabo una transacción de este tipo generalmente comienza con una fase de análisis o evaluación, en la cual la institución que adquiere la cartera debe analizar y evaluar tanto a la empresa que está vendiendo los documentos como a los deudores de los mismos. Después de este proceso, se determina si cumple con los requisitos para llevar a cabo la operación, se firma el contrato correspondiente, se realiza el desembolso y posteriormente se lleva a cabo la gestión de cobro a medida que los documentos adquiridos vayan venciendo (p.238).

Figura 3

Proceso de una operación de Factoring



Nota: Se logra visualizar en la figura el proceso de una operación de factoring en el cual incluye los actores de este proceso.

1. Obligaciones de los intervinientes

De la empresa o cedente:

- ❖ Liquidar los gastos establecidos y acordados previamente para la operación.
- ❖ Transferir los documentos negociados mediante endoso, cediendo los derechos de cobro.
- ❖ Detallar todos los documentos incluidos en la operación.
- ❖ En caso de que el deudor realice pagos directamente a la empresa, esta deberá reembolsar a la institución de factor los montos correspondientes.

- ❖ Proporcionar a la institución toda la información relevante sobre los deudores.
- ❖ No interferir en las gestiones realizadas por la institución para recuperar los valores de los documentos negociados.
- ❖ En función de las condiciones de la operación, asumir la responsabilidad por el incumplimiento de pago por parte de los deudores.
- ❖ Informar a los deudores sobre la cesión de los derechos de sus documentos.

De la institución de factoring:

- ❖ Evaluar y autorizar la transacción de los documentos propuestos por el cliente.
- ❖ Realizar la gestión y cobro de los documentos negociados.
- ❖ Cumplir con los compromisos y condiciones establecidos en el contrato en cuanto al porcentaje a anticipar, tasas de interés y comisiones acordadas.
- ❖ Asumir el riesgo de incobrabilidad de los deudores, si ese es el tipo de operación acordada.

2.6.7. Dimensiones del Factoring

1) Factoring Financiero

Involucra la venta de cuentas por cobrar a una empresa de factoring para obtener liquidez inmediata. La empresa de factoring proporciona un adelanto de efectivo y asume el riesgo de crédito de las cuentas por cobrar. Mejora el flujo de caja de la empresa, permitiéndole disponer de fondos para operaciones diarias, expansión y otras necesidades financieras sin esperar a que los clientes paguen.

2) Factoring Administrativo

La empresa de factoring no solo proporciona financiamiento, sino que también se encarga de la administración de las cuentas por cobrar, incluyendo la facturación, el cobro y el seguimiento de pagos. Reduce la carga administrativa de la empresa, permitiéndole enfocarse en sus actividades principales y mejorando la eficiencia operativa.

3) Factoring de Garantía

Las cuentas por cobrar se utilizan como colateral para asegurar un préstamo o línea de crédito. La empresa de factoring proporciona financiamiento basado en el valor de las cuentas por cobrar, asumiendo el riesgo de impago. Ayuda a las empresas a obtener financiamiento adicional asegurado por sus cuentas por cobrar, útil en situaciones donde se necesita asegurar capital de trabajo o inversiones específicas.

4) Factoring Comercial

Utilizado como una estrategia comercial para mejorar las condiciones de venta, permitiendo a las empresas ofrecer términos de crédito más atractivos a los clientes. Esto incluye la asunción del riesgo crediticio por parte del factor. Facilita el incremento de las ventas y la expansión del mercado, ya que las empresas pueden ofrecer mejores términos de crédito a sus clientes sin preocuparse por el riesgo de impago, mejorando la competitividad y atrayendo nuevos clientes.

2.7. DESARROLLO

2.7.1. Análisis Descriptivo de Resultados

Variable de Factoring

Tabla 1

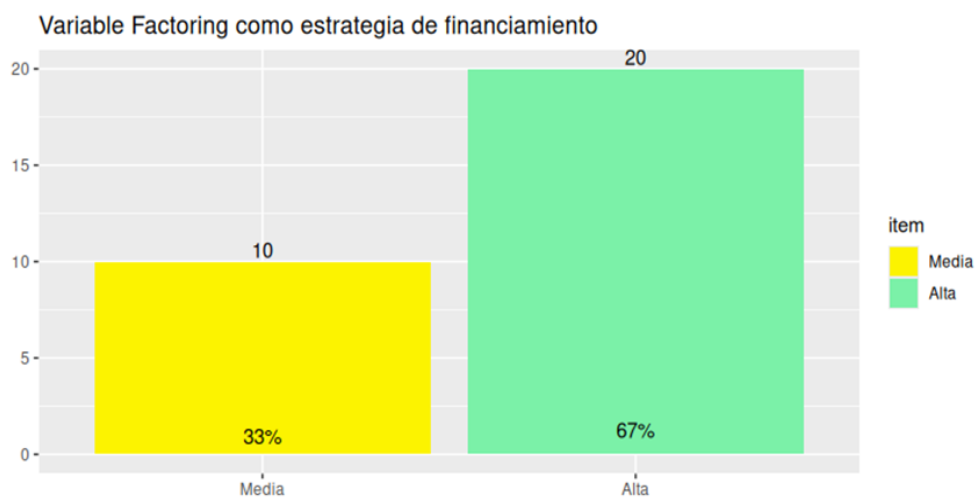
Variable Factoring como estrategia de financiamiento

	Freq	%	% Cum.
Baja	0	0.00	0.00
Media	10	33.33	33.33
Alta	20	66.67	100.00
Total	30	100.00	100.00

Nota: La tabla 1 muestra el porcentaje del resultado sobre el factoring como estrategia de financiamiento

Figura 4

Variable Factoring como estrategia de financiamiento



Nota: Se puede visualizar en la figura el resultado de la percepción de los encuestados y el nivel que refleja el resultado.

Interpretación

- La mayoría de los participantes en la encuesta un 67% considera que la utilización del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa es de gran importancia en un nivel alto.
- El 33% de los participantes en la encuesta percibe que la estrategia de factoring tiene una importancia moderada, ubicándose en un nivel medio.

Conclusión:

- La implementación del factoring como estrategia de financiamiento en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., puede resultar altamente efectiva, ya que esta elección conlleva numerosos beneficios en términos de liquidez y administración financiera.
- La baja ausencia de la estrategia de factoring como financiamiento sugiere un fuerte respaldo a esta, lo que podría ser un indicador de éxito en su implementación.

1. Dimensión Factoring Financiero

Tabla 2

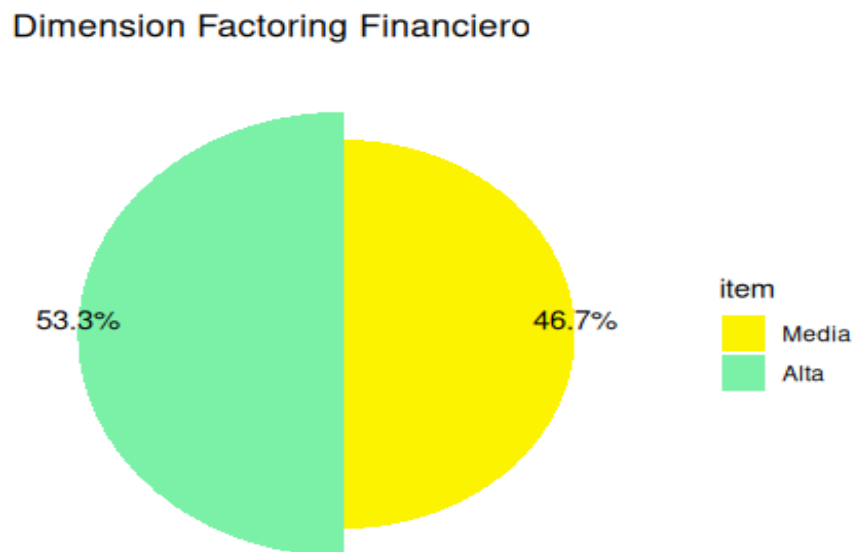
Dimensión Factoring Financiero

	Freq	%	% Cum.
Baja	0	0.00	0.00
Media	14	46.67	46.67
Alta	16	53.33	100.00
Total	30	100.00	100.00

Nota: La tabla 2 presenta el resultado de la dimensión Factoring Financiero

Figura 5

Resultados de la dimensión factoring financiero



Nota: se puede visualizar en la figura el resultado de la percepción de los encuestados y el nivel que refleja el resultado de la dimensión de factoring financiero.

Interpretación

- Según la encuesta realizada, el 53.3% de los encuestados perciben que el factoring financiero tiene un nivel de importancia alta como estrategia.
- Un porcentaje de 46.7% de los participantes en la encuesta opina que la estrategia de factoring financiero tiene un nivel de importancia media.

Conclusión:

La implementación de la estrategia factoring financiero en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., puede ser altamente efectiva para obtener liquidez y gestionar de manera exitosa los riesgos financieros.

2. Dimensión Factoring administrativo

Tabla 3

Dimensión Factoring administrativo

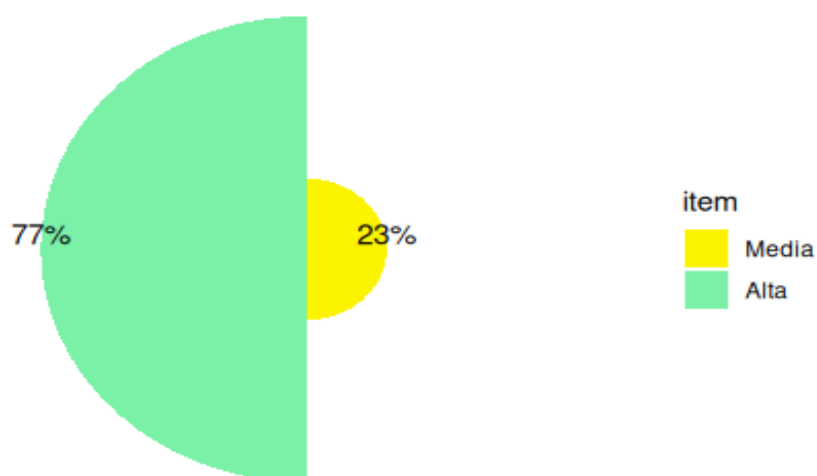
	Freq	%	% Cum.
Baja	0	0.00	0.00
Media	7	23.33	23.33
Alta	23	76.67	100.00
Total	30	100.00	100.00

Nota: La tabla 3 presenta el resultado de la dimensión Factoring Administrativo

Figura 6

Resultado de la dimensión de Factoring Administrativo

Dimension Factoring administrativo



Nota: se puede visualizar en la figura el resultado de la percepción de los encuestados y el nivel que refleja el resultado de la dimensión de factoring administrativo.

Interpretación

- El 76 % de encuestados perciben a la estrategia de factoring administrativo en un nivel de importancia alta.

- El 23% de las personas encuestadas opina que la estrategia del factoring administrativo tiene un nivel de importancia medio.

Conclusión:

La aplicación de la estrategia de factoring administrativo en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., revela que esta medida tiene el potencial de mejorar significativamente la eficiencia operativa y reducir la carga administrativa en la empresa.

3. Dimensión Factoring de garantía

Tabla 4

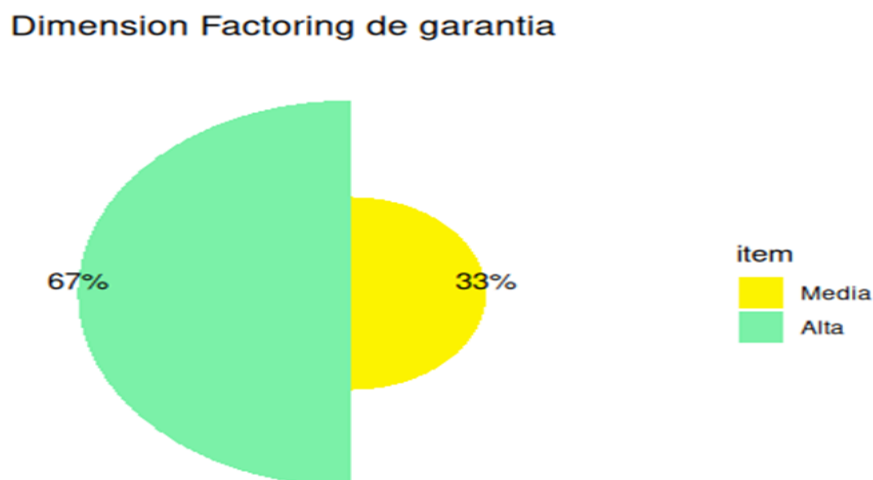
Dimensión Factoring de garantía

	Freq	%	% Cum.
Baja	0	0.00	0.00
Media	10	33.33	33.33
Alta	20	66.67	100.00
Total	30	100.00	100.00

Nota: La tabla 4 presenta el resultado de la dimensión Factoring de garantía.

Figura 7

Resultado de la dimensión de Factoring de Garantía



Nota: Se puede visualizar en la figura el resultado de la percepción de los encuestados y el nivel que refleja el resultado en la dimensión de Garantía.

Interpretación

- El 66% de la mayoría de encuestados perciben que el factoring de garantía tiene un nivel de importancia alta.
- El 33% de los encuestados perciben que la estrategia de factoring de garantía tiene un nivel de importancia media.

Conclusión:

De acuerdo al nivel de importancia alta la implementación de la estrategia de factoring de garantía en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., puede brindar estabilidad financiera y garantizar la recuperación de créditos.

4. Dimension Factoring comercial

Tabla 5

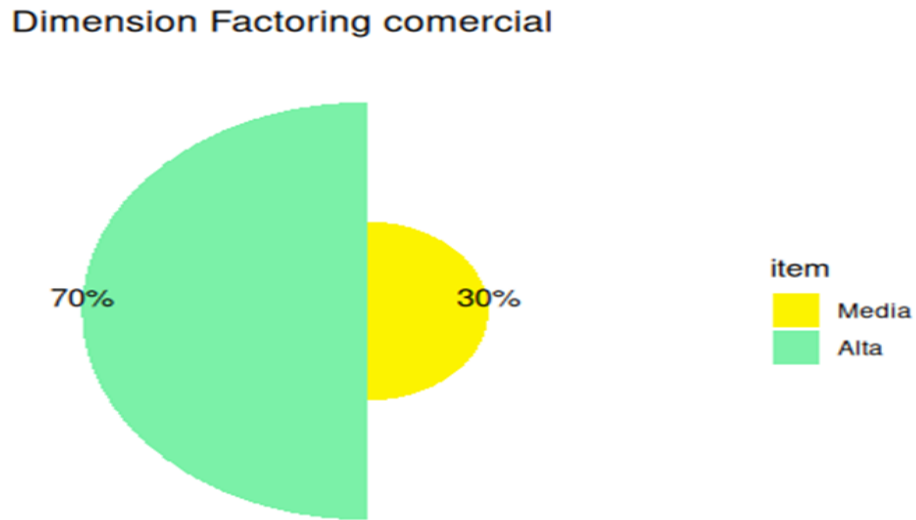
Dimensión Factoring comercial

	Freq	%	% Cum.
Baja	0	0.00	0.00
Media	9	30.00	30.00
Alta	21	70.00	100.00
Total	30	100.00	100.00

Nota: La tabla 5 presenta el resultado de la dimensión Factoring comercial.

Figura 8

Resultado de la dimensión de Factoring Comercial



Nota: Se puede visualizar en la figura el resultado de la percepción de los encuestados y el nivel que refleja el resultado en la dimensión Comercial.

Interpretación

- El 70% de encuestados perciben que el factoring comercial tiene un nivel de importancia alta.
- El 30% de los encuestados considera que la estrategia de factoring del factoring tiene un nivel de importancia media.

Conclusión:

La implementación del factoring comercial en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., tiene el potencial de impulsar la competitividad y promover el crecimiento en el mercado.

2.8. ANALISIS Y DISCUSION DE LOS RESULTADOS

Se tuvo como objetivo general analizar el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.

La mayoría de los encuestados el 66.67% percibe que el uso del factoring como estrategia de financiamiento es importante para la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. Por lo que optar por esta estrategia de manera efectiva permitirá lograr beneficios significativos en términos de liquidez y gestión financiera. Esta investigación va de acuerdo con otras investigaciones como: (Victoria & Victoria, 2021) *El factoring como alternativa de financiamiento para una MYPE, Abancay, 2020*; quienes concluyeron que los resultados revelan que el factoraje representa una opción de financiamiento a corto plazo que brinda rápida disponibilidad de capital, agilizando el ahorro de tiempo y garantizando la disponibilidad de efectivo para mantener las operaciones comerciales y cumplir con las obligaciones hacia terceros. Por consiguiente, se concluye que la correcta aplicación del factoraje puede proporcionar a la empresa la liquidez necesaria de manera inmediata, optimizando la eficiencia en la recolección de facturas. Asimismo, se sustenta con la teoría de (Arce, 2010) en el cual afirma que el factoring permite a las empresas convertir sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato. Esto mejora la liquidez de la empresa y proporciona los fondos necesarios para operar sin esperar a que los clientes paguen sus facturas.

Se tiene como primer objetivo específico conocer el nivel del factoring como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024. Se puede constatar que la mayoría de los participantes encuestados, específicamente el 53.33%, consideran que el factoring financiero es altamente beneficioso. Por lo tanto, implementar esta estrategia de factoring financiero en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., podría resultar efectiva para obtener liquidez y gestionar

riesgos de manera exitosa. Va de acuerdo con la investigación de (Vega, 2022) *El uso del Factoring como herramienta financiera en una empresa Mype en el periodo 2019-2020* quienes indican que el factoring presenta una tasa de interés más baja, demostrando ser un método de financiamiento más económico en comparación con otras opciones. Esto también ofrece una ventaja competitiva para la Empresa Comercializadora de Oxígeno, mejorando su posición en el mercado. Asimismo, se sustenta con la teoría de (Sánchez, 2016) dentro de la modalidad de factoring se encuentra la compraventa de cartera propiamente dicha, por cuya virtud el comprador asume el riesgo del deudor cancelando el valor de la compra en el momento en que recibe la cartera, de manera independiente de la fecha de vencimiento de los créditos.

Se tiene como segundo objetivo específico conocer el nivel del factoring como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024. Se confrima que el 76% de los participantes encuestados considera que la implementación del factoring como estrategia administrativa en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., es altamente efectiva para mejorar la eficiencia y reducir la carga administrativa. Esta percepción positiva indica que el factoring administrativo no solo optimiza los procesos internos, sino que también libera recursos que pueden ser destinados a otras áreas estratégicas de la empresa, contribuyendo así a un mejor rendimiento global. Va de acuerdo con la investigación de (Farías, 2022) *El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA* Aunque el análisis mostró que los índices de liquidez estaban por encima de 1, se observó una disminución en los últimos tres años y un aumento en el nivel de endeudamiento. Por ello, se creó un escenario de factoring para identificar los cambios más significativos en términos de liquidez. Este escenario permitió evaluar la viabilidad del factoring como una alternativa de financiamiento a corto plazo. Así mismo se sustenta con la teoría de (Arce, 2010) la

adaptabilidad de la fuente de financiamiento se evidencia en el incremento de las cuentas pendientes de cobro en consonancia con las ventas, lo que amplía las posibilidades de obtener mayores recursos. Este tipo de financiamiento es flexible, constante y renovable. El factoring brinda servicios de crédito y gestión de cobranza, al mismo tiempo que simplifica el registro contable.

Se tiene como tercer objetivo específico conocer el nivel del factoring como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024. Se logra confirmar que la mayoría de los encuestados el 67% perciben el factoring de garantía en un nivel alto. Por tanto, esta estrategia de factoring de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., puede ser efectiva para proporcionar seguridad financiera y asegurar la recuperación de créditos. Esto puede traducirse en beneficios como una gestión más efectiva del flujo de efectivo, una menor exposición al riesgo financiero y una capacidad mejorada para obtener financiamiento en condiciones favorables. Este resultado va de acuerdo con la investigación de (Valero, 2022) *Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte de carga en Guayaquil*. Este análisis facilita la comparación entre los indicadores antes y después de implementar el factoring, ayudando a entender las ventajas competitivas, financieras y operativas obtenidas. Además, se destacan variables cruciales para la toma de decisiones, como los costos financieros asociados con la obtención de liquidez y la efectiva utilización de estos fondos en las operaciones empresariales. Esta investigación se sustenta con la teoría de (Arce, 2010) las cuentas por cobrar funcionan como respaldo del importe financiado en adelantos, y también pueden ser transferidas con recurso, lo que asegura al cedente del cumplimiento de la garantía.

Finalmente se tiene como cuarto objetivo específico conocer el nivel del factoring como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. –

2024. La percepción positiva del factoring comercial entre la mayoría de los encuestados 70% indica que esta estrategia en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., es altamente efectiva para mejorar la competitividad y facilitar la expansión en el mercado. Esta proporciona los recursos necesarios para capitalizar oportunidades de crecimiento y aumentar la capacidad operativa de la organización. Este resultado va de acuerdo con (Gonzalo & Angeles, 2021) *El Factoring financiero para la obtención de liquidez en la empresa Paitan SAC 2020*” La empresa enfrentaba un desafío significativo de liquidez debido a políticas desfavorables de crédito y cobranza, lo que resultaba en dificultades para cumplir con las obligaciones financieras más inmediatas. El análisis del estado de flujo de efectivo reveló saldos negativos, subrayando la urgencia de tomar medidas financieras inmediatas. Después de buscar herramientas adecuadas para abordar esta situación, se determinó que el factoring era la opción más apropiada para mejorar la liquidez. Se sustenta con la teoría de (Sánchez, 2016) sostiene que el objeto del factoring se centra no en cualquier clase de créditos sino los que surgen de las relaciones comerciales estables, que constituyen la fuente de flujos ordinarios de ingresos para las empresas.

CONCLUSIONES

- 1) Un gran porcentaje de los participantes, alrededor del 66.67%, manifiesta su reconocimiento hacia la relevancia del factoring como una táctica de financiamiento para la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. Por lo tanto, elegir esta estrategia de manera eficiente conllevará a obtener ventajas considerablemente beneficiosas en cuanto a la disponibilidad de recursos y el manejo financiero.
- 2) Se logra verificar que la gran mayoría de los encuestados, en concreto un 53.33%, tienen la percepción de que el factoring financiero es sumamente ventajoso. Por consiguiente, la aplicación de esta estrategia de factoring financiero en la compañía SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., podría ser eficaz para alcanzar una mayor liquidez y gestionar los riesgos de forma exitosa.
- 3) Se logra confirmar que aproximadamente el 76.67% de los participantes encuestados expresa su convicción de que la adopción del factoring como una estrategia de gestión en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., resulta altamente efectiva para mejorar la eficiencia y disminuir la carga administrativa. Esta percepción positiva señala que el factoring administrativo no solo optimiza los procedimientos internos, sino que también libera recursos que pueden ser asignados a otras áreas estratégicas de la empresa, contribuyendo así a un mejor desempeño.
- 4) Se logra confirmar que la mayoría de los encuestados (66.67%) perciben el factoring de garantía en un nivel alto. Por lo tanto, esta estrategia de factoring de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., puede ser efectiva para proporcionar seguridad financiera y asegurar la recuperación de créditos. Esto puede traducirse en beneficios como una gestión más efectiva del flujo de efectivo, una menor exposición al riesgo financiero y una mayor capacidad para obtener financiamiento en condiciones favorables.

- 5) La percepción positiva del factoring comercial entre la mayoría de los encuestados (70%) indica que esta estrategia es altamente efectiva para mejorar la competitividad y facilitar la expansión en el mercado en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. El factoring comercial proporciona los recursos necesarios para capitalizar oportunidades de crecimiento y aumentar la capacidad operativa de la organización.

RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda considerar seriamente la implementación efectiva de esta táctica empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. Esto no solo fortalecerá la liquidez de la empresa, sino que también optimizará su gestión financiera. Se sugiere explorar opciones de factoring que se alineen con las necesidades específicas de la empresa, buscando maximizar los beneficios derivados de esta herramienta financiera.
- 2) Se recomienda a SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., implementar prioritariamente el factoring financiero para mejorar la liquidez y gestionar riesgos. Se sugiere evaluar detalladamente las opciones de diferentes entidades de factoring para seleccionar la más adecuada a las necesidades específicas de la empresa. Además, es crucial capacitar al personal involucrado en la gestión de factoring para maximizar los beneficios de esta estrategia.
- 3) Se recomienda a la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C., considere la implementación de la estrategia de Factoring administrativo ya que, al adoptar esta estrategia, la empresa podrá mejorar su eficiencia y reducir la carga administrativa, lo que conllevará a una optimización de los procesos internos. Además, liberará recursos que podrán ser destinados a otras áreas estratégicas.
- 4) Se recomienda implementar la estrategia de factoring de garantía ya que puede ser una herramienta efectiva para mejorar la estabilidad financiera y fortalecer la posición de la empresa. Asimismo, considerar detenidamente esta opción y evaluar sus beneficios potenciales para lograr un crecimiento sostenible y una mayor rentabilidad en SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C.
- 5) Se recomienda implementar la estrategia de factoring comercial de esta manera aprovechar oportunidades de crecimiento y mejorar la capacidad operativa. Esto no

solo fortalecerá su competitividad en el mercado, sino que también facilitará su expansión de manera efectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, G. L., & Romero, M. F. (2016). *Manual de Financiamiento para Empresas* (Segunda ed.). Holguin Ediciones.
- Arce, G. J. (2010). *Contratos Mercantiles Atípicos* (Decimocuarta ed.). Mexico: Porrúa.
- BBVA. (21 de Agosto de 2023). *Planificación Financiera*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson Educacion.
- Business Factors & Finance. (2024). (P. Amundson, Productor) Obtenido de <https://businessfactors.com/es/how-can-factoring-help-the-telecom-industry-cash-flow/>
- Degl'Innocenti, M., Fiordelisi, F., & Trinugroho, I. (2020). Competencia y estabilidad en la industria crediticia: banca frente a industrias de factoring. Reino Unido: University of Essex Research Repository. Obtenido de <https://core.ac.uk/reader/237180461>
- Eugenio, S. F. (2022). El Factoring como alternativa de Financiamiento en la empresa Centros Médicos del Perú S.A. Santiago de Surco, 2021 . Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Farías, C. G. (2022). El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA. . Guayaquil, Ecuador: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL .
- Gonzalo, G. G., & Angeles, P. J. (2021). El Factoring financiero para la obtención de liquidez en la empresa Paitan SAC 2020". Lima: Universidad Peruana del Norte.
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de Administración* (Sexta ed.). Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
- Innova Funding . (2024). Obtenido de <https://www.innova-funding.com/factoring-innova-funding/>
- Mohammadzadeh, N., Dorri, N. S., & Muñoz, T. (2021). Registro de factoring de facturas basado en una cadena de bloques pública. España: Digital Object Identifier Postprint.
- Núñez, B. J., & Varas, F. L. (2021). *El Factoring y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Eurotronic Mecatronics Automotriz en el periodo 2020*. Trujillo: Universidad Cesar Vallejo.
- Peñaranda, A. C., & Vargas, S. J. (2021). Diseño de Modelo Financiero para evaluar el Impacto de la Metodología de Factoreo Inverso en las cuentas por pagar comerciales de Bridgestone. Rodrigo Facio, Costa Rica: UNIVERSIDAD DE COSTA RICA.
- Peru21. (2023). Obtenido de <https://www.rextie.com/blog/el-factoring-apunta-a-seguir-creciendo-en-peru-y-el-mundo/>
- Rextie. (25 de Junio de 2023). Obtenido de <https://www.rextie.com/blog/el-factoring-apunta-a-seguir-creciendo-en-peru-y-el-mundo/>
- Sánchez, G. M. (2016). *ASPECTOS GENERALES DEL FACTORING NACIONAL E INTERNACIONAL*. Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Sanchez, H., & Reyes, C. (2015). *Metodología y Diseños de la Investigación Científica*. Lima, Perú: Business Support Anneth SRL.
- Valero, P. O. (2022). Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte de carga en Guayaquil. . Guayaquil, Ecuador: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL .

Vega, C. R. (2022). El uso del Factoring como herramienta financiera en una empresa Mype en el periodo 2019-2020 . Lima, Peru: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA.

Victoria, C. Y., & Victoria, C. Y. (2021). El factoring como alternativa de financiamiento para una MYPE, Abancay, 2020 . Abancay, Peru: Universidad Cesar Vallejo.

ANEXOS

Matriz de Consistencia

Factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?	Analizar el nivel del factoring como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	El Factoring tiene un nivel alto como estrategia de financiamiento en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	V1: Factoring Financiera Administrativa	Tipo: Básica Nivel: Descriptivo Método: general: científico básico: analítico-sintético Diseño: No experimental
Específicos: 1. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?	Específicos: 1. Conocer el nivel del factoring como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	Específicos: 1. El factoring tiene un nivel alto como estrategia financiera en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	De garantía	Población: 60 personas Muestra: 30 personas
2. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?	2. Conocer el nivel del factoring como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	2. El factoring tiene un nivel alto como estrategia administrativa en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.	Comercial	Técnicas: Encuesta. Instrumentos: Cuestionario

<p>3. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?</p>	<p>3. Conocer el nivel del factoring como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.</p>	<p>3. El Factoring tiene un nivel alto como estrategia de garantía en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.</p>		
<p>4.. ¿Cuál es el nivel del factoring como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024?</p>	<p>4. Conocer el nivel del factoring como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.</p>	<p>4. El Factoring tiene un nivel alto como estrategia comercial en la empresa SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C. – 2024.</p>		

Matriz de operacionalizacion de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Factoring como estrategia de financiamiento	Es un medio de financiamiento a corto plazo para las empresas; es un método alternativo de convertir las cuentas por cobrar en efectivo. (Arce, 2010)	El factoring se estudiará desde los siguientes aspectos: Financiera, administrativa, de garantía y comercial en la empresa Satelital Telecomunicaciones S.A.C. Huancayo -2024	Financiera	Mejora de flujo de efectivo	Escala Likert 1=Totalmente en desacuerdo 2=En desacuerdo 3=Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4=De acuerdo 5=Totalmente de acuerdo
				Reducción de dependencia en préstamos tradicionales	
				Incremento de márgenes de ganancia	
				Fortalecimiento de la estabilidad financiera	
				Sostenibilidad a largo plazo	
			Administrativa	Facilidad en la gestión de cuentas por cobrar	
				Reducción de la carga administrativa en contabilidad y finanzas	
				Enfoque en actividades de mayor valor	
				Simplificación de la planificación	
				Incremento de la eficiencia operativa	
			De garantía	Reducción del riesgo de crédito percibido	
				Seguridad en el cobro de cuentas por cobrar	
				Protección contra clientes morosos	
				Mejora en la calidad de los activos financieros	
				Reducción de la variabilidad en los ciclos de cobro	
			Comercial	Mejora de las relaciones comerciales	
				Condiciones de pago más flexibles	
Percepción ante proveedores y socios					
Ventaja competitiva					
Desarrollo y expansión de la empresa					

Cuestionario

Instrucciones: La presente encuesta tiene el propósito de recopilar información sobre Factoring como una estrategia de financiamiento en la empresa Satelital Telecomunicaciones SAC. Huancayo - 2024, para lo cual le agradezco marcar la opción con una “X” para ello se le pide responder a todas las preguntas con sinceridad y absoluta libertad.

Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa que usted considere:

Escala de valoración

1	2			
Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Cuestionario				
Factoring				
1. ¿Consideras que el factoring ayuda mejorar el flujo de efectivo de la empresa?				
2. ¿Estás de acuerdo en que el factoring reduce la dependencia de la empresa en préstamos tradicionales?				
3. ¿Consideras que el factoring contribuye a incrementar los márgenes de ganancia de la empresa?				
4. ¿Consideras que el factoring fortalece la estabilidad financiera general de la empresa?				
5. ¿Crees que el factoring es una estrategia financiera sostenible a largo plazo?				
6. ¿Crees que el factoring facilita y acelera los procesos de cobro y la gestión de cuentas por cobrar?				
7. ¿Piensas que el factoring reduce la carga administrativa en el departamento de contabilidad y finanzas?				
8. ¿Estás de acuerdo en que el factoring permite al personal de contabilidad y finanzas enfocarse más en actividades de mayor valor?				
9. ¿Piensas que el factoring simplifica la planificación financiera y presupuestaria de la empresa?				
10. ¿Consideras que el factoring incrementa la eficiencia operativa de la empresa?				
11. ¿Consideras que el factoring reduce el riesgo de crédito para la empresa?				
12. ¿Estás de acuerdo en que el factoring brinda mayor seguridad en el cobro de cuentas por cobrar?				
13. ¿Crees que el factoring protege a la empresa contra el riesgo de clientes morosos e incumplimientos de pago?				

14. ¿Consideras que el factoring mejora la calidad de los activos financieros?					
15. ¿Crees que el factoring reduce los riesgos de las fluctuaciones en los ciclos de cobro?					
16. ¿Consideras que el factoring mejora las relaciones comerciales con los clientes al garantizar pagos oportunos?					
17. ¿Estás de acuerdo en que el factoring permite a la empresa ofrecer condiciones de pago más flexibles a los clientes?					
18. ¿Crees que el factoring puede mejorar la percepción de la empresa ante proveedores y socios comerciales?					
19. ¿Consideras que el factoring puede brindar a la empresa a obtener una ventaja competitiva en el mercado?					
20. ¿Crees que el factoring puede promover el desarrollo y la expansión de la empresa al brindar una rápida disponibilidad de recursos financieros?					

Consentimiento Informado



"AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

CARTA DE ACEPTACIÓN

Huancayo, 22 de marzo del 2024

Atención:

Cajachagua Acuña, Ruth Esther
Gallardo Payano Yuly Giovanna

Reciba un cordial saludo, a través de la presente tenemos el agrado de notificarle la aceptación y permiso para la realización de trabajo de investigación y aplicación de encuesta de la investigación titulada "FACTORING COMO UNA ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA SATELITAL TELECOMUNICACIONES SAC. HUANCAYO - 2024".

Sin más que agregar, esperamos que el proyecto inicie según lo esperado y sea llevado a cabo con completo éxito.

Atentamente.



SATELITAL TELECOMUNICACIONES S.A.C.

 Alan A. Dionisio Del Pino
 REPRESENTANTE LEGAL